



2019

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL



POR UN DESARROLLO
SOSTENIBLE CON IGUALDAD

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.



www.cepal.org/es/publications



www.cepal.org/apps



2019

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS



POR UN DESARROLLO
SOSTENIBLE CON IGUALDAD

Alicia Bárcena
Secretaria Ejecutiva

Mario Cimoli
Secretario Ejecutivo Adjunto

Raúl García-Buchaca
Secretario Ejecutivo Adjunto para Administración y Análisis de Programas

Ricardo Pérez
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

El presente informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición correspondiente a 2019 de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su elaboración estuvo a cargo de Álvaro Calderón, Mathilde Closset, Felipe Correa, Georgina Núñez, Yuri Park, Cecilia Plottier, Adrián Rodríguez, Mónica Rodríguez, Octavio Sotomayor y Paul Wander, bajo la coordinación de Giovanni Stumpo. Las bases de datos fueron elaboradas por Leandro Cabello.

Se recibieron aportes y comentarios de Mario Cimoli, Hugo Beteta, Martín Abeles, Alejandra Acevedo, Olga Lucía Acosta, Guillermo Anlló, Claudio Aravena, David Candia, Martín Cherkasky, Claudia de Camino, Olaf de Groot, Sebastián Herreros, José Manuel Iraheta, Álvaro Lalanne, Valentina Leiva, Jorge Mario Martínez, Andrés Mondaini, Ramón Padilla, Wilson Peres, Juan Carlos Ramírez y Juan Carlos Rivas.

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

Las observaciones y sugerencias sobre el contenido de este documento pueden dirigirse a Giovanni Stumpo (giovanni.stumpo@cepal.org) y Cecilia Plottier (maria.plottier@cepal.org).

Los límites y los nombres que figuran en los mapas incluidos en este documento no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-122022-3
(versión impresa)

ISBN: 978-92-1-047944-8
(versión pdf)

ISBN: 978-92-1-358259-6
(versión ePub)

N° de venta: S.19.II.G.4

LC/PUB.2019/16-P

Distribución: G

Copyright © Naciones Unidas, 2019

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.19-00448

Notas explicativas

- Los tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.
- La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.
- La coma (,) en la versión impresa y pdf se usa para separar los decimales.
- El punto (.) en el anexo en línea se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.
- La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2013/2014) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Esta publicación debe citarse como: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2019* (LC/PUB.2019/16-P), Santiago, 2019.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Publicaciones y Servicios Web, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Resumen ejecutivo	9
-------------------------	---

Capítulo I

Panorama de la inversión extranjera directa en la región	19
A. El contexto internacional: expectativas de tensiones prolongadas	21
B. La caída es más acentuada en Europa	23
C. El crecimiento de los grandes receptores de la región detuvo la caída de la IED	27
1. En 2018 las entradas de IED aumentaron un 13,2%	27
2. La rentabilidad media de la IED creció por segundo año consecutivo.....	32
3. Las manufacturas y los servicios se consolidaron como los sectores más atractivos	33
4. Europa, los Estados Unidos y China fueron los mayores inversores.....	44
D. Nuevas estrategias de las inversiones latinoamericanas en el exterior	46
E. Conclusiones	53
F. Análisis por país: la evolución de las entradas de IED fue heterogénea en todas las subregiones	54
1. El aumento de la IED en el Brasil se explicó principalmente por préstamos entre compañías	56
2. En América del Sur se frenó la caída de las inversiones en industrias extractivas	58
3. En México la IED en el sector manufacturero impulsó el crecimiento de las entradas	63
4. Panamá y Costa Rica se consolidaron como los principales receptores de IED de Centroamérica	67
5. La IED en el Caribe reveló un panorama heterogéneo con un elemento común: el atractivo del turismo	70
Bibliografía	75
Anexo I.A1	80

Capítulo II

Las transnacionales de la República de Corea y la transformación productiva de América Latina.....	91
Introducción.....	93
A. La transformación económica de la República de Corea	93
1. Antecedentes: el impulso a la industrialización y las exportaciones	95
2. La inversión extranjera directa y su evolución reciente	100
3. Empresas coreanas líderes en electrónica e industrias pesadas	103
B. Las inversiones coreanas apoyaron la industrialización de la región	110
1. El desarrollo de nuevos proyectos explica el crecimiento de la IED en la última década.....	111
2. Las manufacturas de alto valor agregado fueron el principal destino de la IED	114
3. Las transnacionales coreanas en la región buscan la expansión de mercados	116
C. Las políticas de impulso a la IED y las estrategias que apuntan al desarrollo sostenible.....	122
D. Conclusiones	126
Bibliografía	128
Anexo II.A1	130

Capítulo III

La inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria: una oportunidad para avanzar hacia un crecimiento sostenible con mayor valor agregado	131
A. Características a nivel mundial y regional.....	133
1. Un conjunto de sectores muy relevante para el crecimiento y la seguridad alimentaria.....	133
2. La evolución del consumo de alimentos y el cambio climático están transformando el sector agroalimentario.....	134
3. Los sectores agroalimentarios articulan una compleja red de actores locales y mundiales	136

B.	La inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial en América Latina y el Caribe	140
1.	La inversión extranjera directa se orienta hacia los segmentos agroindustriales	140
2.	Inversiones concentradas en pocos países y sectores, con estrategias distintas según el origen de las empresas transnacionales	143
3.	Destinos y especificidades sectoriales	149
4.	Las empresas transnacionales implementan distintas estrategias para controlar los segmentos de la cadena en los que operan	152
C.	Estrategias de las empresas transnacionales en dos cadenas agroalimentarias regionales	159
1.	La producción de soja: grandes jugadores en tensión	159
2.	El sector cervecero se ha polarizado con la fuerte concentración de marcas mundiales y la multiplicación de marcas locales	167
D.	La inversión de China en la cadena agroalimentaria de América Latina y el Caribe	175
E.	Conclusiones	178
	Bibliografía	180
	Publicaciones recientes de la CEPAL.....	185
	Cuadros	
Cuadro I.1	Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasas de variación y distribución por regiones, 2008-2018	24
Cuadro I.2	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2005-2018	28
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2018	36
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe: empresas con más anuncios de inversión extranjera directa, según monto y número, 2018	43
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2005-2018	46
Cuadro I.A1.1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2003-2018	80
Cuadro I.A1.2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2018	81
Cuadro I.A1.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2018	83
Cuadro I.A1.4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2018	86
Cuadro I.A1.5	América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa entrante por países, 2001, 2005, 2012-2018	89
Cuadro I.A1.6	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2003-2018	90
Cuadro II.1	República de Corea: composición sectorial del valor agregado bruto, 1960-2018	97
Cuadro II.2	República de Corea: participación de los cinco principales productos de exportación en el valor total exportado, 1970-2018	99
Cuadro II.3	Anuncios de inversión extranjera de empresas coreanas, principales cinco sectores y destinos	109
Cuadro II.4	Empresas coreanas con mayores anuncios de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2003-2018	118
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe: 10 mayores fusiones y adquisiciones por parte de empresas coreanas, 2006-2018	121
Cuadro III.1	América Latina y el Caribe (13 países): flujos de inversión extranjera directa total y en el sector agroalimentario, 2007-2011 y 2012-2017	141

Cuadro III.2	Empresas agroalimentarias en la clasificación de 100 mayores empresas transnacionales no financieras, según activos, ventas y empleados, 2017	153
Cuadro III.3	Empresas agroalimentarias en la clasificación de 100 mayores empresas transnacionales no financieras de países en desarrollo, según activos, ventas y empleados, 2017	154
Cuadro III.4	América Latina y el Caribe: 20 principales operaciones de fusiones y adquisiciones según el valor anunciado, 2012-2018	156
Cuadro III.5	América Latina y el Caribe: 20 principales proyectos de inversión agroalimentarios anunciados, según valor y número de empleos generados, 2012-2018	157
Cuadro III.6	Principales países productores de soja: superficie, producción y rendimiento, 2017	160
Cuadro III.7	Mercado mundial de la soja: principales exportadores, 2017	161
Cuadro III.8	Cerveza: producción mundial, por países y empresas, 2005-2017	167
Cuadro III.9	China: adquisiciones en el sector agroalimentario de América Latina y el Caribe, 2005-2018	176

Gráficos

Gráfico I.1	Entradas mundiales de inversión extranjera directa, por grupos de economías, 1990-2018	23
Gráfico I.2	Variación de las entradas de inversión extranjera directa, por regiones y grupos seleccionados, 2017-2018	24
Gráfico I.3	China: fusiones y adquisiciones, por región o país de destino, 2014-2018	25
Gráfico I.4	Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, por destino, 2003-2018	26
Gráfico I.5	Anuncios de inversión extranjera directa, por destino, 2003-2018	26
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2018	27
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2018	29
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe: entradas de capital transfronterizas, 2010-2018	32
Gráfico I.9	América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2000-2018	33
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2009-2018	33
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe (14 países): distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2017 y 2018	34
Gráfico I.12	Fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en América Latina y el Caribe, 2005-2018	35
Gráfico I.13	Fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en América Latina y el Caribe, por país o subregión de localización, 2017-2018	36
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sectores seleccionados, 2005-2011 y 2012-2018	40
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: anuncios de inversión extranjera directa, por sector, 2005-2011 y 2012-2018	41
Gráfico I.16	América Latina y el Caribe: anuncios de inversión extranjera directa, por sector, 2018	42
Gráfico I.17	América Latina (subregiones y países seleccionados): distribución de las entradas de inversión extranjera directa según origen, 2012-2017 y 2018	44
Gráfico I.18	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por origen de la empresa compradora, 2017 y 2018	45
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas en sectores de alta tecnología, por origen de la empresa compradora, 2005-2018	46
Gráfico I.20	Arca Continental y Coca-Cola FEMSA: ventas netas, 2012-2018	50
Gráfico II.1	Países y regiones seleccionados: PIB per cápita con relación a los Estados Unidos, 1970-2017	94

Gráfico II.2	República de Corea: balanza comercial y participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1950-2018.....	96
Gráfico II.3	República de Corea: flujos de inversión extranjera directa, 1970-2018.....	101
Gráfico II.4	República de Corea: flujos de inversión extranjera directa como proporción del PIB, 1970-2017.....	103
Gráfico II.5	República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por tamaño de empresa, 2014-2018.....	105
Gráfico II.6	Inversiones de empresas coreanas en el mundo: anuncios y fusiones y adquisiciones, 2006-2018.....	106
Gráfico II.7	República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por región de destino, 1990-2018.....	107
Gráfico II.8	República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por sector, promedio anual, 1990-2018.....	107
Gráfico II.9	República de Corea: salidas de inversión extranjera directa en manufactura por subsector, 2007-2017.....	108
Gráfico II.10	Anuncios de inversión extranjera directa y fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe, acumulado 2005-2018.....	111
Gráfico II.11	República de Corea: flujos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2000-2018.....	112
Gráfico II.12	República de Corea: anuncios de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, acumulado 2004-2018.....	113
Gráfico II.13	República de Corea: flujos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, por país de destino, 2000-2009 y 2010-2018.....	113
Gráfico II.14	República de Corea: inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, por sector de destino, acumulado 2010-2018.....	114
Gráfico II.15	República de Corea: inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe en manufacturas, 2007-2017.....	115
Gráfico II.16	Participación de empresas coreanas en los proyectos de inversión extranjera directa para América Latina y el Caribe, sectores destacados, monto acumulado 2005-2018.....	116
Gráfico II.17	Establecimientos de propiedad coreana que operan en América Latina y el Caribe por año de inicio de actividades, 1970-2016.....	117
Gráfico II.18	Cantidad de empresas coreanas que realizaron inversiones en América Latina y el Caribe por sector de destino de la IED, hacia 2018.....	118
Gráfico II.19	Informes de sostenibilidad publicados por empresas coreanas, 2005-2018.....	125
Gráfico III.1	América Latina y el Caribe: cadenas productivas, exportaciones agroalimentarias y principales empresas transnacionales.....	134
Gráfico III.2	Participación de la cadena agroalimentaria en el PIB mundial, 1990-2015.....	137
Gráfico III.3	Regiones y países seleccionados: participación en el PIB agroindustrial mundial, 1990-2015.....	137
Gráfico III.4	Participación de los sectores agrícola y agroindustrial en el PIB total, 2015.....	138
Gráfico III.5	Relación entre la participación de la agroindustria en la cadena agroalimentaria y el PIB per cápita, 2015.....	139
Gráfico III.6	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria.....	142
Gráfico III.7	Tierras agrícolas operadas por extranjeros, por regiones geográficas, 2000-2016.....	143
Gráfico III.8	América Latina (países seleccionados): inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria, 2007-2017.....	144
Gráfico III.9	América Latina y el Caribe: número de fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria.....	145
Gráfico III.10	América Latina y el Caribe: valor de las fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria.....	145

Gráfico III.11	América Latina y el Caribe: número de proyectos de inversión	146
Gráfico III.12	América Latina y el Caribe: valor de los proyectos de inversión en la cadena agroalimentaria.....	146
Gráfico III.13	América Latina: valor de proyectos de inversión y fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria.....	147
Gráfico III.14	Origen de las fusiones y adquisiciones, 2005-2011	148
Gráfico III.15	Origen de las fusiones y adquisiciones, 2012-2018	148
Gráfico III.16	Origen de los proyectos de inversión, 2005-2018	149
Gráfico III.17	América Latina y el Caribe: participación de los países como destino de las fusiones y adquisiciones en el sector agroalimentario regional	150
Gráfico III.18	América Latina y el Caribe: participación de los países como destino de los proyectos de inversión en el sector agroalimentario regional.....	150
Gráfico III.19	América Latina y el Caribe: participación de los subsectores agroalimentarios en el valor de las fusiones y adquisiciones en la región.....	151
Gráfico III.20	América Latina y el Caribe: participación de los subsectores agroalimentarios en el valor de los proyectos de inversión anunciados en la región	151
Gráfico III.21	América Latina y el Caribe: participación de las empresas en los proyectos de inversión agroalimentarios anunciados en la región	158
Gráfico III.22	América del Sur: importancia de la soja en las exportaciones agrícolas	160
Gráfico III.23	China: importaciones de soja en grano, 1961-2016.....	162
Gráfico III.24	Participación de mercado de las empresas líderes del sector cervecero, 2000 y 2017	168

Recuadros

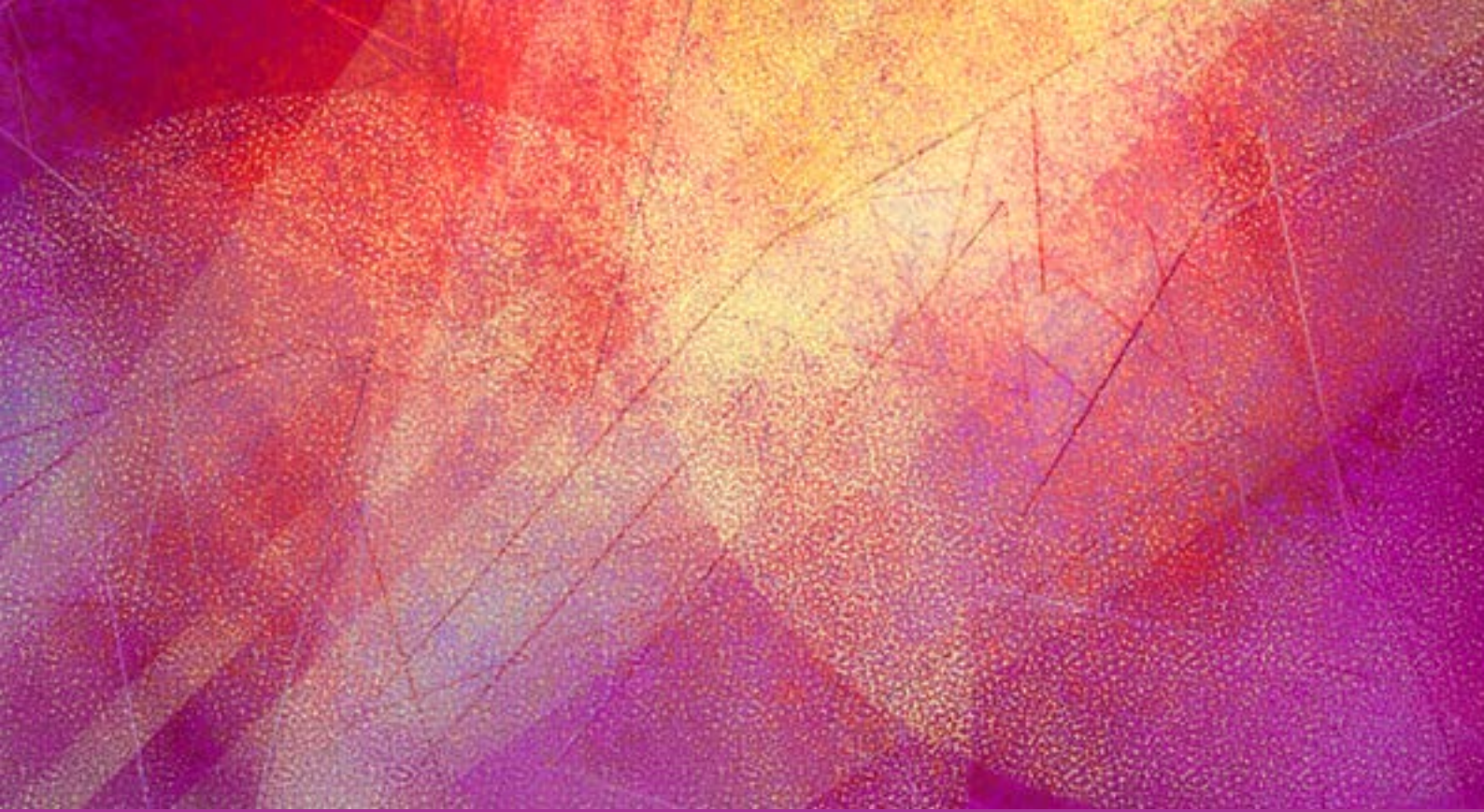
Recuadro I.1	Metodologías para la contabilización de la inversión extranjera directa (IED) y su impacto en el análisis de los flujos hacia la región.....	30
Recuadro I.2	Creciente interés en la explotación de litio en la región	37
Recuadro I.3	Algunos efectos del nuevo Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá	65
Recuadro II.1	El despliegue de la primera red móvil 5G a nivel nacional	100
Recuadro II.2	Los cinco principales <i>chaebol</i> de la República de Corea	104
Recuadro III.1	América del Sur: dos grandes sistemas de producción de soja.....	164
Recuadro III.2	El <i>hub</i> agroindustrial de Rosario (Argentina).....	166
Recuadro III.3	Las megafusiones en los mercados de semillas y agroquímicos han alterado el panorama mundial y regional	173

Diagramas

Diagrama II.1	Empresas líderes de la República de Corea en la clasificación Global 500, 1998, 2008 y 2018.....	110
Diagrama III.1	Productores agrícolas y empresas agroindustriales en la cadena de valor	139
Diagrama III.2	Principales fuentes de competitividad en la industria cervecera	171

Mapas

Mapa I.1	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018.....	55
Mapa I.2	Centroamérica (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018.....	67
Mapa I.3	El Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018	70



Resumen ejecutivo

- A. Panorama de la inversión extranjera directa en la región
- B. Las transnacionales de la República de Corea y la transformación productiva de América Latina
- C. La inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria: una oportunidad para avanzar hacia un crecimiento sostenible con mayor valor agregado

A. Panorama de la inversión extranjera directa en la región

El escenario económico mundial se fue complejizando en 2018, en un clima de tensión que va más allá de los esfuerzos de los países para reequilibrar su balanza de pagos o promover sectores nacionales afectados por la competencia internacional. Las tensiones entre los Estados Unidos y China, así como con la Unión Europea, no se limitan a la imposición de restricciones comerciales o a un mayor escrutinio de las inversiones por razones de seguridad nacional, sino que de manera creciente están en juego la preocupación por el control de activos estratégicos, el dominio de las tecnologías avanzadas y la política de defensa.

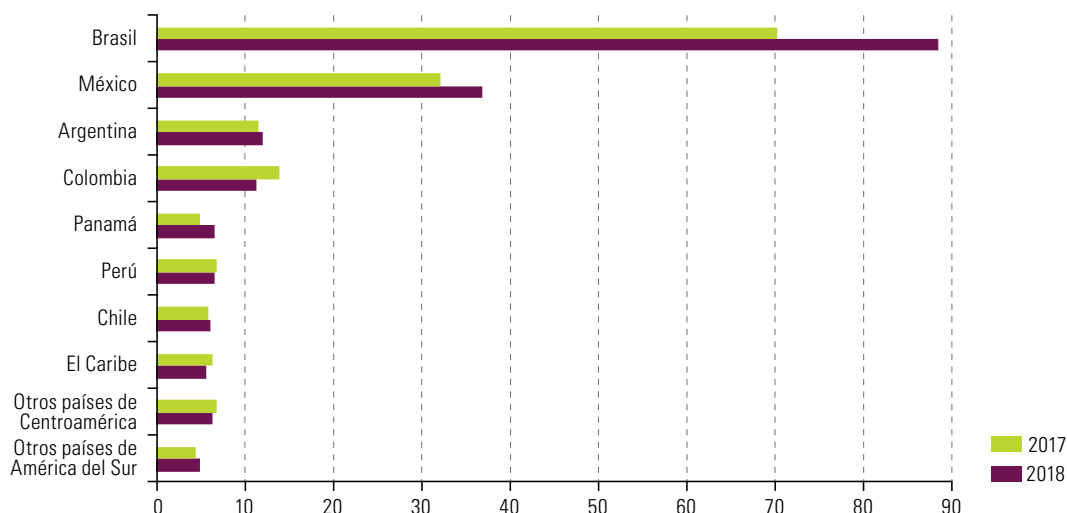
Las expectativas de las transnacionales no se orientan hacia una resolución rápida de los conflictos, lo que altera las decisiones en el mediano y largo plazo, y se traduce en que, por un lado, se posterguen o incluso se cancelen inversiones y, por otro, se modifiquen estrategias que afectan la estructura de cadenas globales de valor. En este contexto, en 2018 las entradas de inversión extranjera directa (IED) en el mundo fueron un 13% inferiores a las de 2017 y alcanzaron un valor de 1,3 billones de dólares, similar al registrado en 2010, primer año de recuperación después de la crisis financiera mundial de 2008. Esta disminución fue más pronunciada en las economías desarrolladas (27%), principalmente en Europa, como consecuencia del impacto de la reforma tributaria en los Estados Unidos, que promovió mayores flujos de repatriación de utilidades desde Europa hacia ese país (que tuvo salidas de IED negativas en el año), al mismo tiempo que se produjo un ligero aumento (2%) en las economías en desarrollo, donde se han mantenido niveles estables en los últimos años. Por otra parte, se desaceleró la expansión de las inversiones de China fuera de Asia, principalmente en el caso de las dirigidas a los Estados Unidos y la Unión Europea.

En América Latina y el Caribe, las entradas de IED por primera vez en cinco años fueron superiores a las del año anterior (un 13,2%) y alcanzaron un monto de 184.287 millones de dólares. Esta evolución, sin embargo, obedece a mayores flujos que se concentran en pocos países, principalmente el Brasil y México (véase el gráfico 1). Además, no se puede asociar a aportes de capital, sino que a mayores entradas por préstamos entre compañías y, en menor medida, reinversión de utilidades. Las manufacturas y los servicios fueron los sectores en que se recibieron más capitales, aunque con respecto a 2018 se observa un leve aumento de las entradas de inversión hacia los sectores de recursos naturales.

La mayor parte del capital que ingresó a la región provino de Europa y los Estados Unidos. Europa tiene una mayor presencia en el Cono Sur, mientras que los Estados Unidos fueron el principal inversor en México y en Centroamérica. Por su parte, las inversiones provenientes de América Latina y el Caribe tuvieron un peso relevante en Colombia y en Centroamérica. Debe tenerse presente, sin embargo, que las estadísticas oficiales de IED reflejan el origen inmediato del capital y muchos de los flujos llegan a la región a través de terceros países, por lo que no es posible identificarlos en las cuentas nacionales. Este hecho es particularmente relevante en el caso de las inversiones chinas, que suelen estar subrepresentadas en las estadísticas oficiales de entradas de IED por origen. Al considerar las fusiones y adquisiciones que se concretaron en 2018, se observa que las empresas de China realizaron inversiones estratégicas en infraestructura y en la minería de litio en la región, pero no sostuvieron el dinamismo que habían mostrado en 2017, principalmente en el Brasil. De este modo, las operaciones realizadas por empresas de Asia representaron el 20% del monto total de las fusiones y adquisiciones que se concretaron en 2018 en la región, en tanto que su participación llegó al 39% en 2017.

Gráfico 1

América Latina y el Caribe (regiones y países seleccionados): flujos de entrada de inversión extranjera directa (IED), 2017-2018
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009), excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname. A partir de 2016 no se cuenta con información para la República Bolivariana de Venezuela.

Los principales países o regiones de origen tienen perfiles sectoriales diferentes. China ha centrado su interés en la adquisición de empresas de industrias extractivas y de la agroindustria, la generación de energía, los servicios básicos (electricidad, gas y agua) y la infraestructura. Los Estados Unidos y Europa han mostrado un perfil más diversificado; si bien han realizado cuantiosas inversiones en los mismos sectores que China, han participado además en fusiones y adquisiciones en industrias de alto contenido tecnológico (Internet, *software* y telecomunicaciones). En 2018, sin embargo, la empresa china Didi Chuxing, plataforma virtual que ofrece transporte en taxis de alquiler, adquirió la brasileña 99Taxis, un movimiento más en la estrategia de expansión en la región de esa firma china que se despegaba del enfoque sectorial tradicional. Por otra parte, la extensión de la Iniciativa de la Franja y la Ruta a América Latina y el Caribe refleja el interés estratégico de China y hasta mediados de 2019 un total de 18 países de la región (incluidos 10 caribeños) ya han firmado un memorándum de entendimiento con China en el marco de esta iniciativa.

Por último, las disputas comerciales, tecnológicas y de política de seguridad pueden redundar en el corto plazo en incrementos de la IED dirigida a sectores que están siendo menos afectados por las políticas que han puesto en marcha los Estados Unidos, China y la Unión Europea. Esto podría explicar en buena medida el aumento del interés por la extracción y procesamiento de recursos naturales, que se ha manifestado en el incremento de los anuncios de proyectos de inversión a nivel mundial. De todas formas, estos movimientos posibles de la IED en el futuro no serán de una magnitud suficiente para modificar de manera apreciable los flujos de IED hacia América Latina, como sucedió durante el ciclo de auge de precios de los recursos naturales entre 2007 y 2012.

En los sectores de alta tecnología, en el mediano plazo, el contexto internacional parece favorecer estrategias orientadas en mayor medida a realizar inversiones dentro de los países líderes que a promover nuevos flujos de IED. No obstante, en los sectores de tecnología mediana se puede prever una recomposición de las cadenas internacionales de suministros que podría involucrar a países de Asia, pero también a algunos de la región, en los que las transnacionales han aportado al desarrollo de capacidades en algunas industrias específicas (por ejemplo, en México). Una variable adicional que tomar en consideración es la liquidez que se ha generado en las transnacionales de los Estados Unidos a lo largo de 2018, así como las oportunidades que ofrece la nueva normativa tributaria. Sin embargo, las señales observadas en 2018 indican una orientación más acentuada de las empresas de los Estados Unidos hacia la realización de adquisiciones en Europa, y no tanto en América Latina y el Caribe.

Por otra parte, las previsiones sobre la variación del PIB en la región en 2019 indican crecimientos bastante modestos: en América del Sur el PIB aumentaría un 0,2% y el incremento sería algo superior en México (1,0%), Centroamérica (2,9%) y el Caribe (2,1%).

Los elementos mencionados hacen pensar que en 2019 no se mantendría el crecimiento de la IED registrado en 2018 y que las entradas de esta inversión en la región se reducirían en un porcentaje que podría llegar a un 5%.

El contexto internacional y las perspectivas globales de los flujos de inversión muestran la importancia que puede adquirir la IED como factor que contribuye a crear capacidades locales, fomentar el desarrollo sostenible y modificar la estructura productiva de América Latina y el Caribe. Como se ha señalado en informes anteriores, flujos elevados de IED no garantizan por sí solos un aporte a la diversificación productiva de la región y al crecimiento de largo plazo¹.

Para lograr dichos objetivos, se requiere identificar y poner en marcha lineamientos de política a fin de orientar y coordinar las prioridades de inversión de los países. En un mundo donde las políticas se diseñan y se ejecutan según grandes bloques económicos, las posibilidades de los países de avanzar de forma individual son bastante limitadas y aumentan los riesgos de competir por las mismas fuentes de inversión. Por el contrario, la búsqueda de espacios de coordinación y los planes de desarrollo compartidos entre distintos países ofrecen oportunidades para generar mayores incentivos a fin de atraer inversión extranjera y para integrar la IED en estrategias de desarrollo más ambiciosas.

En este sentido, el Plan de Desarrollo Integral formulado para Centroamérica², por ejemplo, que incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras y México, representa una oportunidad para plantear lineamientos e incentivos conjuntos, así como para lograr que la actividad de las transnacionales en la región aporte a la concreción de los objetivos de desarrollo definidos.

En un contexto internacional de reducción de los flujos de IED y de fuerte competencia por las inversiones, las políticas no deben orientarse a recuperar el monto de flujos de IED, sino que deben dirigirse cada vez más a atraer el tipo de IED que contribuya a formar capital de conocimiento y avanzar en el cambio hacia patrones de producción, energía y consumo sostenibles. La creciente incorporación de un enfoque de desarrollo sostenible en las decisiones estratégicas de las principales transnacionales del mundo constituye una oportunidad para diseñar políticas que acompañen este cambio de paradigma.

¹ Véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018* (LC/PUB.2018/13-P), Santiago, 2018, y *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2017* (LC/PUB.2017/18-P), Santiago, 2017.

² Véase Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Hacia un nuevo estilo de desarrollo. Plan de Desarrollo Integral El Salvador-Guatemala-Honduras-México. Diagnóstico, áreas de oportunidad y recomendaciones de la CEPAL* (LC/MEX/TS.2019/6), Ciudad de México, 2019.

B. Las transnacionales de la República de Corea y la transformación productiva de América Latina

Protagonista de uno de los procesos de desarrollo más destacables del siglo XX, la República de Corea experimentó un notable crecimiento de las salidas de inversión extranjera directa a partir de mediados de la década de 2000, y en 2018 se ubicó como el cuarto inversor más importante de Asia, con salidas de IED por 39.000 millones de dólares (3,8% del total mundial).

Sus inversiones en el extranjero se caracterizaron por el predominio de los grandes conglomerados empresariales (conocidos como *chaebol*) y mostraron una marcada especialización en las actividades de la industria pesada y de alto contenido tecnológico. Estos sectores fueron decididamente promovidos durante el período de apoyo a la industrialización y las exportaciones que comenzó a mediados de la década de 1960 y que se dismanteló después de la crisis financiera de 1997 y del proceso de apertura de la economía. De este proceso surgieron empresas que hoy son líderes mundiales en mercados de alta sofisticación tecnológica (por ejemplo, Samsung Electronics, Hyundai Motor Company y LG Electronics) y que se internacionalizaron principalmente gracias a la puesta en marcha de nuevos proyectos de inversión.

América Latina y el Caribe ha sido el destino de alrededor del 5% del total de las inversiones coreanas. A partir de 2006 los flujos de IED coreana hacia la región crecieron de forma sustantiva y en promedio se destinaron a la región 1.700 millones de dólares anuales de esta inversión entre 2009 y 2018.

Dos elementos se destacan al analizar las inversiones de la República de Corea en la región, que hacen de ese país un socio diferente de otro inversor asiático como China, cuya importancia también ha crecido en la región. El primer elemento es la modalidad de inversión, en la que predominan los nuevos proyectos (*greenfield*), característica compartida con la IED coreana dirigida hacia el resto del mundo. Esto diferencia la inversión de la República de Corea del reciente crecimiento que presenta la IED de China en América Latina y el Caribe, resultante de operaciones de fusión y adquisición. El segundo elemento es la especialización sectorial, siendo la industria manufacturera una de las actividades centrales a las que se dirige la IED coreana.

Las transnacionales coreanas apoyaron el desarrollo de la industria manufacturera en ciertos segmentos de alto valor agregado, en particular en la industria automotriz en México y el Brasil. Su presencia se fue expandiendo en casi todos los países de la región y se constataba una especialización en algunas actividades en particular, como la industria textil en una etapa inicial, las industrias automotriz, electrónica y siderúrgica, la minería, la construcción y, más recientemente, el sector energético.

La especialización sectorial de la IED coreana, si bien está focalizada en actividades de alta complejidad tecnológica, no siempre ha hecho un aporte al desarrollo de capacidades locales en los países de América Latina y el Caribe. En la industria electrónica, por ejemplo, gran parte de las actividades corresponden a procesos de ensamblaje caracterizados por la importación de componentes y por ende presentan escasos derrames tecnológicos, a diferencia de lo que se podría esperar en una actividad que está en la frontera tecnológica. Por el contrario, en la industria automotriz y en la siderúrgica las transnacionales coreanas han apoyado la creación de capacidades locales en la región. Además, las empresas coreanas están realizando esfuerzos crecientes por contar con estrategias de desarrollo sostenible y cada vez

más empresas publican sus informes de sostenibilidad cumpliendo requisitos de estándares mundiales como los de Global Reporting Initiative. Igualmente, son cada vez más las empresas coreanas que logran incorporarse al índice de sostenibilidad Dow Jones (DJSI), elaborado conjuntamente por S&P Dow Jones Indices y RobecoSAM, que constituye una señal de referencia para los inversores, ya que demuestra no solo solvencia financiera sino también compromiso social y ambiental. De este modo, la instalación de estas empresas en la región constituye una oportunidad para favorecer un tejido productivo más sofisticado.

La experiencia de la República de Corea, además, ofrece elementos de reflexión para la formulación de las políticas de desarrollo productivo de la región. En efecto, las distintas etapas del proceso de desarrollo del país muestran la importancia de concebir y definir una estrategia de largo plazo, así como de tener la flexibilidad para adaptarla a medida que cambian las circunstancias, apuntando a generar capacidades locales del más alto nivel internacional. La República de Corea no utilizó la IED dirigida al país como un mecanismo de financiamiento para el desarrollo industrial y, más aún, hasta mediados de la década 1980 solo se permitió el ingreso de empresas extranjeras en ámbitos limitados y con un propósito definido. El objetivo era avanzar en la consolidación de sectores industriales de mayor complejidad y desarrollar capacidades tecnológicas locales, lo que se logró no solo controlando las inversiones extranjeras, sino que también, y principalmente, apoyando la creación y el crecimiento de industrias estratégicas, fomentando las exportaciones y la consolidación de empresas con una escala mínima eficiente, controlando de cerca la producción y la tecnología empleada por estas empresas y realizando cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo. En la actualidad, la visión de futuro que se ha planteado el país consiste en conformar un Estado inclusivo e innovador y, en ese sentido, la República de Corea está reformando su sistema de innovación, que en el pasado logró adaptar rápidamente las tecnologías desarrolladas por países más avanzados como los Estados Unidos, el Japón o Alemania, para transformarse en un país con un sistema de innovación que impulse el desarrollo de innovaciones disruptivas.

De esta manera, las políticas de captación y mantenimiento de IED adquieren un sentido más amplio y una relevancia mayor, en un contexto de políticas de desarrollo en que los diferentes ámbitos de acción (industrial, tecnológico y de internacionalización) están coordinados e integrados en un proyecto de desarrollo nacional.

Este proceso representa una oportunidad para profundizar aún más los vínculos entre los países de América Latina y la República de Corea a fin de dotar a la región de mayor relevancia para las transnacionales coreanas y lograr que esas empresas tengan un mayor impacto en los procesos de desarrollo sostenible de los países latinoamericanos.

C. La inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria: una oportunidad para avanzar hacia un crecimiento sostenible con mayor valor agregado

Los sectores agropecuario y de procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco incluyen un conjunto de actividades articuladas entre sí, cuyos aportes a la economía mundial y regional son significativos. Pese a que dicha contribución ha sido decreciente a lo largo de los últimos 40 años, en la década pasada ha tendido a estabilizarse e incluso a aumentar ligeramente.

En las próximas décadas, diversos factores de cambio deberán impulsar la demanda de alimentos y se requerirá (según estimaciones para el período 2012-2050) un incremento de la producción del 50% para suplir las necesidades de una población mundial de 9.700 millones de personas. Al mismo tiempo, el desempeño ambiental y productivo de la agricultura tendrá una importancia estratégica creciente para alcanzar varias de las metas de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. América Latina y el Caribe posee un gran potencial para enfrentar el enorme desafío de producir más alimentos en forma sostenible.

En la región, la IED dirigida a la agricultura y la agroindustria alcanzó un monto de 77.000 millones de dólares en el período comprendido entre 2012 y 2017. Este monto representa cerca del 8% del total de la IED que recibió la región y es superior a la inversión recibida en el quinquenio precedente. En la cadena agroalimentaria moderna, la creación de valor se concentra principalmente en los segmentos de producción no primaria y por ello el 90% de la IED se ha dirigido hacia el componente agroindustrial, segmento en el que también se han concentrado los incrementos.

La IED dirigida a la cadena agroalimentaria en América Latina se concentra en tres países: Brasil, México y Argentina. Por otro lado, en países como el Paraguay y el Uruguay las entradas destinadas al sector agroalimentario representan porcentajes elevados del total de la IED recibida.

En esta cadena, la modalidad de inversión extranjera a través de fusiones y adquisiciones supera ampliamente la inversión en nuevos proyectos de inversión. En los últimos años, el valor de las fusiones y adquisiciones fue aproximadamente el doble del monto de los proyectos anunciados, lo que indica que en la región las empresas transnacionales que operan en la cadena agroalimentaria privilegian la compra de activos existentes a la creación de nuevas capacidades. Las fusiones y adquisiciones que tuvieron como objetivo empresas de la cadena agroalimentaria de América Latina y el Caribe totalizaron 145.000 millones de dólares en el período comprendido entre 2005 y 2018 (7,8% del total regional) y presentaron una tendencia ascendente. En el caso de los proyectos de inversión en la cadena agroalimentaria regional, el valor anunciado alcanzó casi 60.000 millones de dólares en los 14 años incluidos en la serie, también con una tendencia ascendente.

El Brasil y México han sido los principales destinos de la IED en el sector. En cuanto al origen de la inversión, la mayor parte de las fusiones y adquisiciones han sido realizadas por empresas translatinas, mientras que en el caso de los proyectos el origen principal son empresas europeas y estadounidenses. La estrategia predominante de las empresas agroalimentarias translatinas es adquirir activos en la región que ya cuentan con una posición consolidada en el mercado o que poseen una marca conocida o competencias tecnológicas específicas. De las 20 mayores fusiones y adquisiciones en el sector agroalimentario, 11 han sido realizadas por empresas latinoamericanas, y 7 de ellas corresponden a compras de empresas productoras de bebidas no alcohólicas.

La cerveza aparece como un rubro muy relevante, pero en este caso las adquisiciones han sido realizadas por empresas de Europa y los Estados Unidos. El análisis del mercado cervecero regional evidencia una polarización: las grandes empresas globales dominan las ventas, mientras que empresas locales de menor tamaño encuentran espacio en la diferenciación de productos. Otra cadena analizada en mayor detalle es la de la soja, producto que ocupa el 34% de la superficie cultivada regional. Su crecimiento ha sido rápido y el desarrollo de la capacidad productiva ha involucrado a grandes empresas transnacionales en todas las etapas. China es el socio principal por el lado de la

demanda, lo que se traduce en una gran dependencia respecto de la situación de ese mercado. Las empresas transnacionales líderes en el sector, Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, han buscado protección frente a la volatilidad de precios y la entrada de nuevos actores a través de fusiones y adquisiciones.

Tanto en el caso de la cadena cervecera como en el de la soja, la sofisticación del consumo y la presión por reducir la huella ambiental están condicionando las estrategias de las empresas transnacionales. Estas han empezado a frenar el monocultivo y han puesto énfasis en la producción responsable, además de desarrollar programas para reducir el consumo de agua y energía y la huella de carbono, así como para beneficiar a las comunidades locales. En este sentido, la IED puede contribuir a que en las cadenas agroalimentarias regionales se produzca el cambio necesario para enfrentar los desafíos ambientales y sociales de las próximas décadas. Sin embargo, para que esos cambios beneficien en forma sostenible a la región, es urgente que las instituciones públicas realicen un esfuerzo selectivo para orientar la IED hacia eslabones estratégicos y de mayor valor agregado.

Panorama de la inversión extranjera directa en la región

- A. El contexto internacional: expectativas de tensiones prolongadas
- B. La caída es más acentuada en Europa
- C. El crecimiento de los grandes receptores de la región detuvo la caída de la IED
- D. Nuevas estrategias de las inversiones latinoamericanas en el exterior
- E. Conclusiones
- F. Análisis por país: la evolución de las entradas de IED fue heterogénea en todas las subregiones

Bibliografía

Anexo I.A1



Al presionar sobre este ícono usted podrá acceder al archivo Excel del capítulo con los datos de los cuadros y gráficos correspondientes.

A. El contexto internacional: expectativas de tensiones prolongadas

Los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) disminuyeron en 2018 por tercer año consecutivo: representaron 1,3 billones de dólares, un valor similar al que se había registrado en 2010, primer año de recuperación tras la crisis financiera mundial de 2008.

Varios factores concurren en este resultado negativo. Un primer elemento que influyó sensiblemente en los flujos de IED fue la reforma tributaria de los Estados Unidos en diciembre de 2017. Numerosas transnacionales estadounidenses repatriaron grandes cantidades de utilidades acumuladas, aprovechando los beneficios que ofrecía la reforma. Esto generó una fuerte disminución de los flujos de entrada de IED en Europa, que cayeron un 55% y que en algunos países han llegado a ser negativos (por ejemplo, en Irlanda, Luxemburgo y Suiza).

El impacto de la reforma fue más acentuado en el primer semestre de 2018 (los flujos mundiales de IED cayeron un 40% con respecto al primer semestre de 2017)¹; si bien los cambios introducidos a través de la nueva normativa son de carácter permanente, es muy probable que esta tenga una influencia menor en 2019².

Un segundo elemento que hay que tomar en consideración es el escenario internacional, que parece caracterizarse cada vez más por una alternancia de compromisos y tensiones. En particular, las disputas comerciales entre los Estados Unidos y China han generado un clima de incertidumbre a lo largo de 2018 que paulatinamente se ha ido transformando en expectativas, por parte de las empresas transnacionales, de un conflicto prolongado que va más allá de los esfuerzos de los países de reequilibrar su balance de pago o promover sectores nacionales afectados por la competencia internacional. Efectivamente, en 2019 estas expectativas se han confirmado, con la implementación por parte de los Estados Unidos de aranceles sobre una lista de productos de China que ascienden a 200.000 millones de dólares y la respuesta del país asiático, que decidió incrementar del 10% al 25% los gravámenes que ya existían sobre un conjunto de productos estadounidenses y que suman 60.000 millones de dólares.

A esto hay que sumar las restricciones impuestas por los Estados Unidos a las empresas de su país en cuanto a la colaboración con empresas de China en aspectos relacionados con componentes o programas informáticos y el anuncio del Ministerio de Comercio de China de que creará su propia lista de “entidades no confiables,” que afectaría a empresas extranjeras que puedan perjudicar a la seguridad nacional del país, que no respeten sus obligaciones contractuales hacia empresas chinas o que tomen medidas para discriminarlas. Estas acciones ponen de manifiesto la amplitud del conflicto, que incluye aspectos tecnológicos y de seguridad nacional.

¹ Por ejemplo, la reinversión de utilidades de las transnacionales de los Estados Unidos registró un valor negativo de -200.000 millones de dólares en los primeros seis meses de 2018, mientras que en el mismo período del año anterior habían alcanzado los 168.000 millones de dólares.

² La reforma introduce un cambio importante en el sistema impositivo que se aplica a las empresas transnacionales estadounidenses. Antes de la reforma, estas firmas pagaban impuestos en los Estados Unidos sobre las ganancias obtenidas por sus subsidiarias en el extranjero, una vez que estas ganancias eran distribuidas en forma de dividendos en los Estados Unidos. A partir de 2018, dichas utilidades están exentas del pago del impuesto en la medida en que el accionista corporativo estadounidense posea por lo menos un 10% de la entidad extranjera. Como transición al nuevo sistema, la ley establece una repatriación obligatoria de las ganancias acumuladas en el extranjero hasta 2017 a una tasa del 15,5% sobre el efectivo que se tenga en dichas subsidiarias y del 8% sobre las ganancias reinvertidas en los negocios de la empresa. El impuesto resultante puede ser pagado en plazos durante ocho años. Por otro lado, también se ha aplicado una reducción del impuesto de sociedades en los Estados Unidos (del 35% al 21%) dirigida a generar inversiones en el país.

En Europa, por otro lado, el crecimiento económico menor de lo esperado (1,9% en 2018)³, los cambios políticos que se han producido en varios países y la inminente concreción de la salida del Reino Unido de la Unión Europea (*brexit*) han generado un panorama más complejo para la IED. También existen preocupaciones relacionadas con el control de activos estratégicos que puedan afectar la seguridad o el dominio de tecnologías avanzadas. Estas inquietudes generan reglamentaciones e instrumentos que orientan las políticas industriales de los países europeos y ejercen un efecto en los flujos de IED. En este sentido, hay que mencionar la aprobación en marzo de 2019 por parte del Parlamento Europeo de un reglamento para el seguimiento y la selección de las entradas de IED, por razones de seguridad u orden público, pero también con el objetivo de proteger los intereses de la Unión en sectores estratégicos (Unión Europea, 2019; CEPAL, 2018).

Asimismo, la Unión Europea aprobó la creación del Fondo Europeo de Defensa (con un financiamiento inicial de 11.500 millones de euros), que tiene por objetivo fomentar la innovación y permitir las economías de escala en la investigación sobre defensa y en el desarrollo industrial mediante el respaldo de proyectos colaborativos, así como reforzar la competitividad y la capacidad de innovación de la base tecnológica e industrial del sector de defensa. El fondo contempla la participación de empresas de terceros países, pero sujeta a ciertas condiciones, como que la propiedad intelectual del proyecto quede en posesión de las empresas europeas y que el país externo no pueda restringir la exportación del producto resultante.

Las dos iniciativas mencionadas no solo afectan a los flujos de IED provenientes de las empresas chinas (en particular las fusiones y adquisiciones), sino que muestran que también la Unión Europea está involucrada en la pugna global por el control de las tecnologías avanzadas y de importancia estratégica.

La posibilidad de un conflicto de mayor alcance (comercial, tecnológico y de seguridad) altera las decisiones de las firmas a mediano y largo plazo y hace que, por un lado, se posterguen o incluso se cancelen inversiones y, por el otro, se modifiquen estrategias que afectan la estructura de las cadenas globales de valor.

En relación con este último aspecto, es probable que en los próximos años se vayan modificando las redes de proveedores mundiales en varios sectores y que se generen distintos tipos de oportunidades para las economías en desarrollo. En este sentido, es necesario considerar las posibilidades de que a corto plazo algunos países pasen a sustituir las exportaciones de los Estados Unidos en el mercado de China y viceversa.

De acuerdo a un estudio realizado por el banco Natixis, a corto plazo Viet Nam y, en menor medida, Indonesia y la India podrían tener posibilidades de sustituir parte de las exportaciones de China en sectores intensivos en mano de obra (por ejemplo, para la producción de prendas, accesorios de vestir, zapatos, muebles o cuero). Sin embargo, esta sustitución sería limitada, dado el dominio que ha ido adquiriendo China en los mercados mundiales de estos productos (Natixis, 2018). Por otro lado, gran parte de las medidas restrictivas de China sobre los productos estadounidenses se refieren a bienes primarios (en particular la soja y el aceite de soja), por lo que algunos países de América Latina podrían verse beneficiados (sobre todo la Argentina y el Brasil).

A mediano plazo, en cambio, el contexto internacional puede generar transformaciones en las cadenas globales de valor y favorecer inversiones hacia terceros países. En este caso, Viet Nam, Indonesia y la India podrían atraer mayores inversiones en cadenas de bienes intensivos en mano de obra, mientras que en aquellas relacionadas con productos de intensidad tecnológica media (por ejemplo, maquinaria agrícola, aparatos eléctricos,

³ El producto interno bruto de los 28 países de la Unión Europea había crecido un 2,4% en 2017 y, hasta octubre de 2018, las previsiones de crecimiento indicaban un incremento del 2,1%.

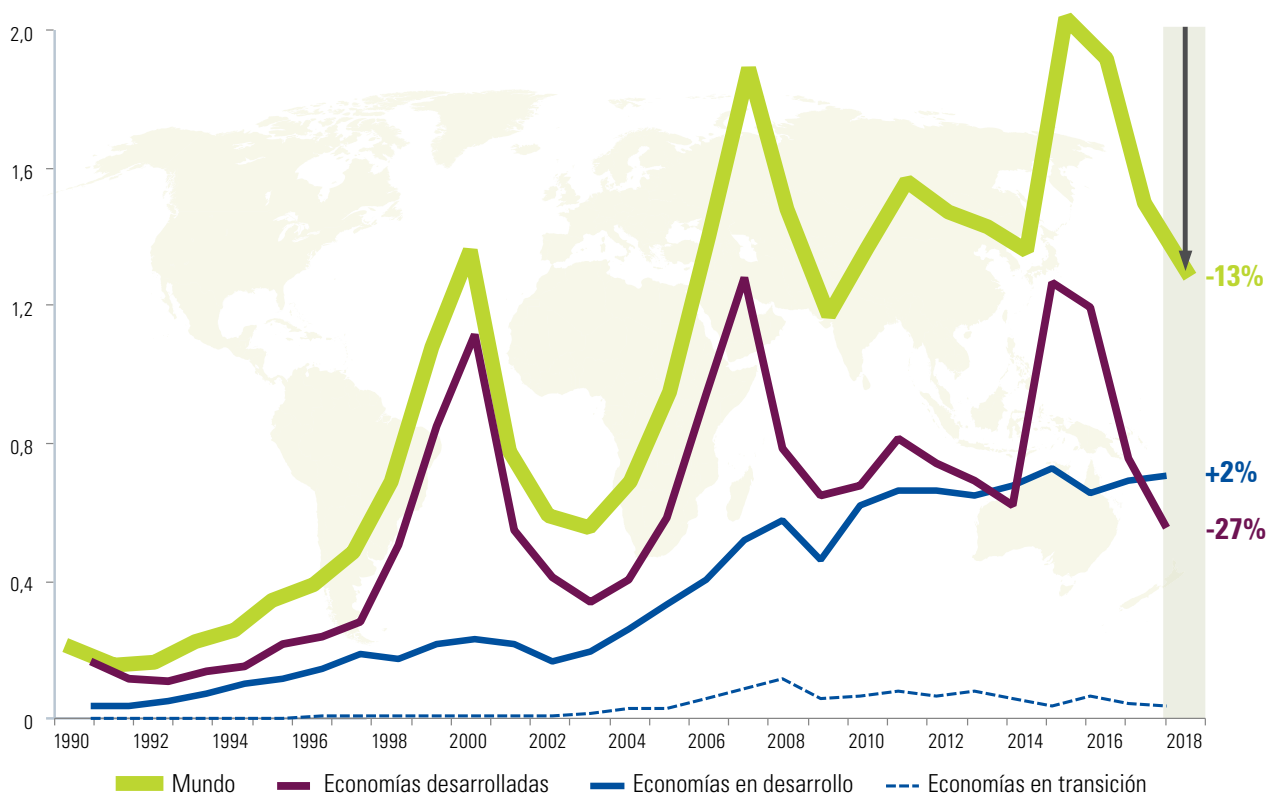
piezas para autos o equipamiento médico electrónico), Tailandia se encontraría en una posición de ventaja (Natixis, 2018). En América Latina, México podría verse beneficiado con mayores inversiones en sectores de tecnología media por parte de transnacionales que quieran aprovechar su potencial de plataforma de entrada a los Estados Unidos.

B. La caída es más acentuada en Europa

En las economías desarrolladas la caída de los flujos de entrada de IED fue más pronunciada en 2018 (-27%), mientras que en las economías en desarrollo hubo un ligero aumento (2%). Por efecto de los cambios mencionados anteriormente, estas últimas alcanzaron una participación del 54% en los flujos mundiales, el porcentaje más elevado registrado hasta ahora (véase el gráfico I.1). Por otra parte, en las economías en transición los ingresos disminuyeron un 28%; se dio una reducción especialmente relevante en el caso de la Federación Rusa (-50%).

Gráfico I.1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, por grupos de economías, 1990-2018 [🔗](#)
(En billones de dólares)



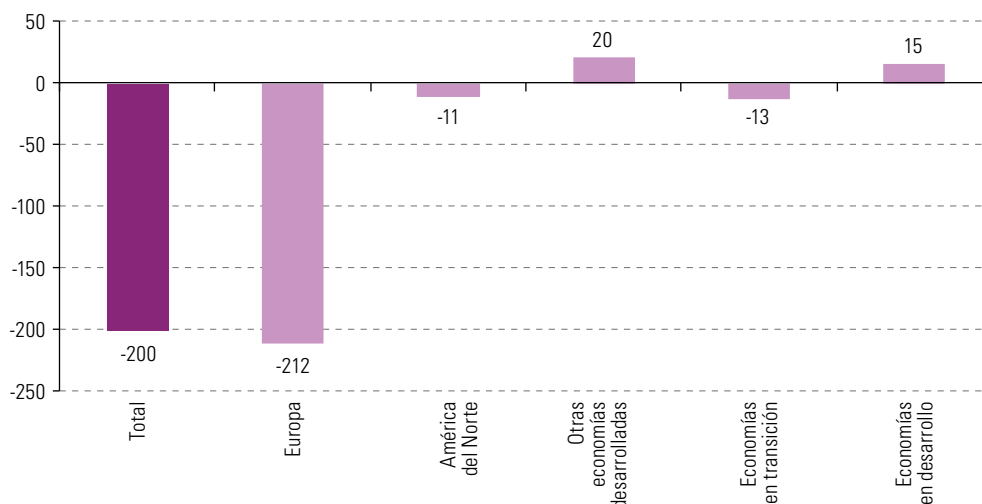
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2019*, Ginebra, 2019

Si se consideran las variaciones entre 2017 y 2018 en valores absolutos, se comprueba el desplome de las entradas de IED en Europa (véase el gráfico I.2). También los Estados Unidos han registrado un descenso en 2018, de 277.000 a 252.000 millones de dólares (-9%).

Gráfico I.2

Variación de las entradas de inversión extranjera directa, por regiones y grupos seleccionados, 2017-2018 [↗](#)

(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), *World Investment Report 2019*, Ginebra, 2019.

Entre las economías en desarrollo, la IED se incrementó tanto en los países en desarrollo de Asia (4%) como en África (11%) y América Latina y el Caribe (13%) (véase el cuadro I.1). Así, esta región ha llegado a representar el 14% de los flujos de entrada de IED, un porcentaje superior al registrado en promedio en el período 2008-2012, cuando la economía mundial se caracterizaba por el superciclo de los precios de las materias primas. Sin embargo, es importante precisar que el valor actual de la IED mundial es inferior a la del período mencionado, además de otros aspectos sobre el crecimiento de la IED en América Latina y el Caribe que se analizarán en la siguiente sección y que relativizan esta mayor participación.

Cuadro I.1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasas de variación y distribución por regiones, 2008-2018 [↗](#)

Agrupación por regiones	Entradas de inversión (en miles de millones de dólares)							Tasa de variación (en porcentajes)							Entradas de inversión (en porcentajes)						
	2008-2012 ^a	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2008-2012 ^a	2013	2014	2015	2016	2017	2018	
Total mundial	1 410	1 431	1 357	2 034	1 919	1 497	1 297	-3	-5	50	-6	-22	-13	100	100	100	100	100	100	100	
Economías desarrolladas	734	695	623	1 269	1 198	759	557	-6	-10	104	-6	-37	-27	52	49	46	62	62	51	43	
Unión Europea	373	345	266	636	556	341	278	-8	-23	139	-13	-39	-18	26	24	20	31	29	23	21	
Estados Unidos	215	201	202	468	472	277	252	1	0	132	1	-41	-9	15	14	15	23	25	19	19	
Economías en transición	78	84	57	36	65	48	34	29	-32	-36	78	-26	-28	6	6	4	2	3	3	3	
Economías en desarrollo ^b	598	653	677	729	656	691	706	-2	4	8	-10	5	2	42	46	50	36	34	46	54	
América Latina y el Caribe	166	200	195	174	164	163	184	-6	-3	-11	-6	0	13	12	14	14	9	9	11	14	
África	53	50	54	57	46	41	46	-12	8	6	-18	-11	11	4	3	4	3	2	3	4	
Economías en desarrollo de Asia	386	415	460	514	473	493	512	2	11	12	-8	4	4	27	29	34	25	25	33	39	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2019*, Ginebra, 2019 y cifras y estimaciones oficiales para América Latina y el Caribe.

^a Promedio simple.

^b El dato no coincide con la suma de las subregiones, ya que las cifras de América Latina y el Caribe no se obtienen de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

En China las entradas de IED crecieron un 3,7%, y el país se confirma como segundo receptor mundial después de los Estados Unidos.

En 2018 la IED de China hacia el exterior cayó un 18% por segundo año consecutivo. Este resultado se explica en parte por las indicaciones de las autoridades de ese país de reorientar las inversiones de las transnacionales chinas hacia las prioridades

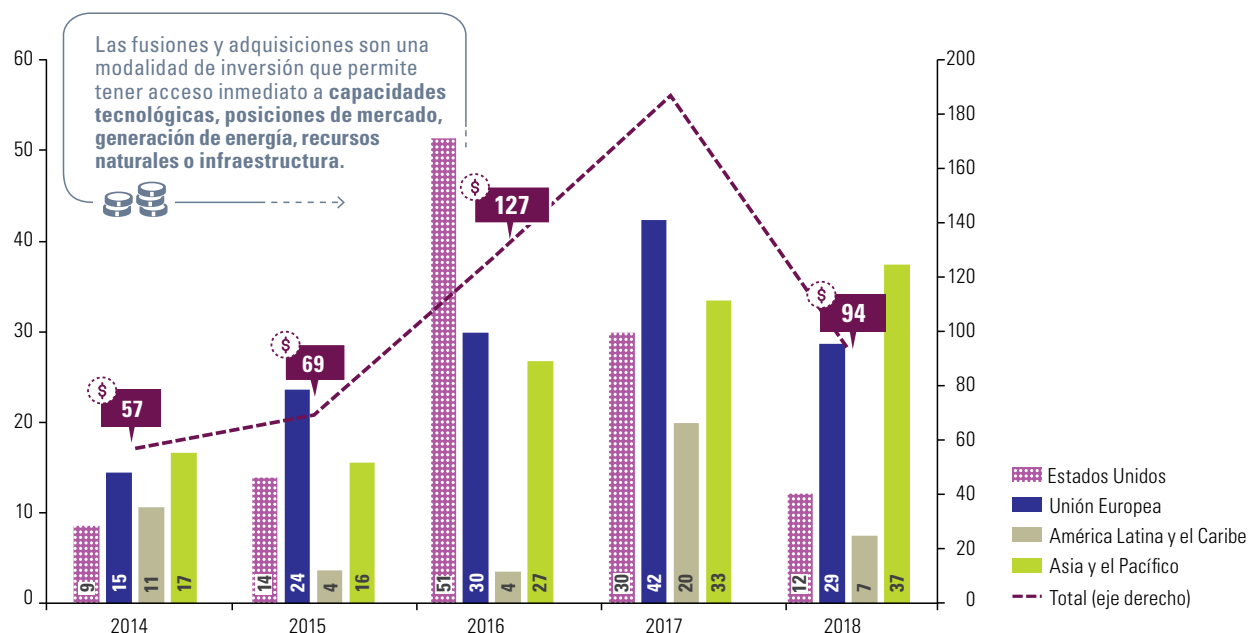
nacionales (el programa Una Franja, Una Ruta y la estrategia de desarrollo industrial *Made in China 2025*), que se pusieron en marcha en 2017. Asimismo, los controles y restricciones impuestos en determinados sectores de alta tecnología por parte de los Estados Unidos y los países de la Unión Europea influyeron en la reducción de las adquisiciones realizadas por las transnacionales de China.

Esto se puede apreciar particularmente en el caso de las fusiones y adquisiciones realizadas por las firmas de ese país en los Estados Unidos, cuyo valor se ha reducido notablemente: de casi 30.000 millones de dólares en 2017 a poco más de 12.000 millones en 2018 (tras haber alcanzado su máximo histórico de más de 51.000 millones en 2016). Las fusiones y adquisiciones son una modalidad de inversión que permite tener acceso inmediato a capacidades tecnológicas, posiciones de mercado, generación de energía, recursos naturales o infraestructura y, por lo tanto, tienen una importancia considerable en el marco de las estrategias globales de liderazgo económico y tecnológico. En el caso de las adquisiciones realizadas en Europa por parte de compañías chinas se verifica algo parecido a lo que sucede en los Estados Unidos, aunque la reducción de los montos totales es menos acentuada: de 42.262 millones en 2017 a 28.659 en 2018 (véase el gráfico I.3).

Gráfico I.3

China: fusiones y adquisiciones, por región o país de destino, 2014-2018 [🔗](#)

(En miles de millones de dólares)



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

A nivel mundial, el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas se incrementó un 18% en 2018 en comparación con 2017, alcanzando los 816.000 millones de dólares. Gran parte de este aumento puede estar asociado a los cambios introducidos por la reforma del sistema tributario de los Estados Unidos. La liquidez generada a través de la repatriación de utilidades y el cambio de la normativa sobre los impuestos a las ganancias obtenidas en el extranjero puede haber generado oportunidades de inversión en el extranjero para las empresas estadounidenses. En efecto, las adquisiciones realizadas por estas compañías se incrementaron un 120% en 2018 respecto al año anterior, llegando a un valor de 253.254 millones de dólares, y cerca de la mitad de ese monto corresponde a operaciones realizadas en el último trimestre del año (UNCTAD, 2019). La mayoría de esas operaciones han tenido como objetivo empresas de la Unión Europea, y esto explica una parte considerable del incremento registrado por esta última como destino de fusiones y adquisiciones (véase el gráfico I.4).

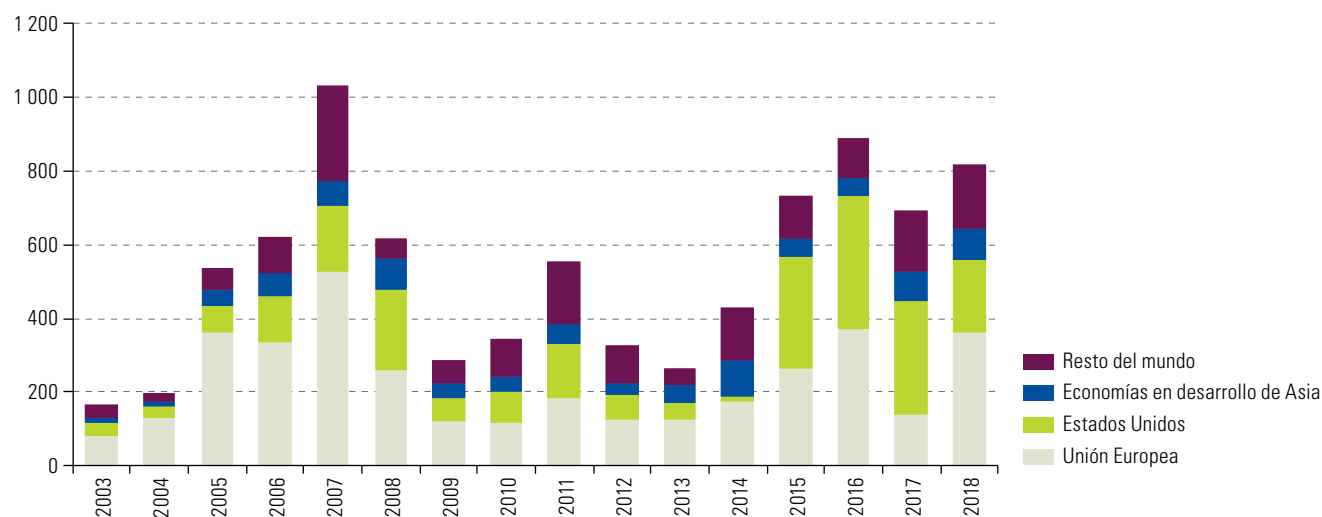
En 2018 se registró también un incremento del valor de los anuncios de proyectos de inversión. Estos ascendieron a 980.669 millones en 2018, un aumento del 41 % en comparación con 2017. Se trata del valor más elevado después del máximo del año 2008 (véase el gráfico I.5). Este incremento puede responder sobre todo al crecimiento de la inversión registrado en los países en desarrollo de Asia (del 101 % respecto al año anterior), que representa el 42 % del monto total por destino.

A nivel sectorial se observa una cierta orientación hacia los bienes primarios y el procesamiento de las materias primas. Los proyectos asociados al sector primario han crecido un 47 % en cantidad y un 101 % en valor, sobre todo por las operaciones previstas en la minería metálica. Por otro lado, los proyectos en manufactura han crecido un 35 % en valor y representan el 48 % del total, pero los mayores incrementos se dieron en los sectores de derivados del petróleo e hidrocarburos.

Gráfico I.4

Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, por destino, 2003-2018 [🔗](#)

(En miles de millones de dólares)



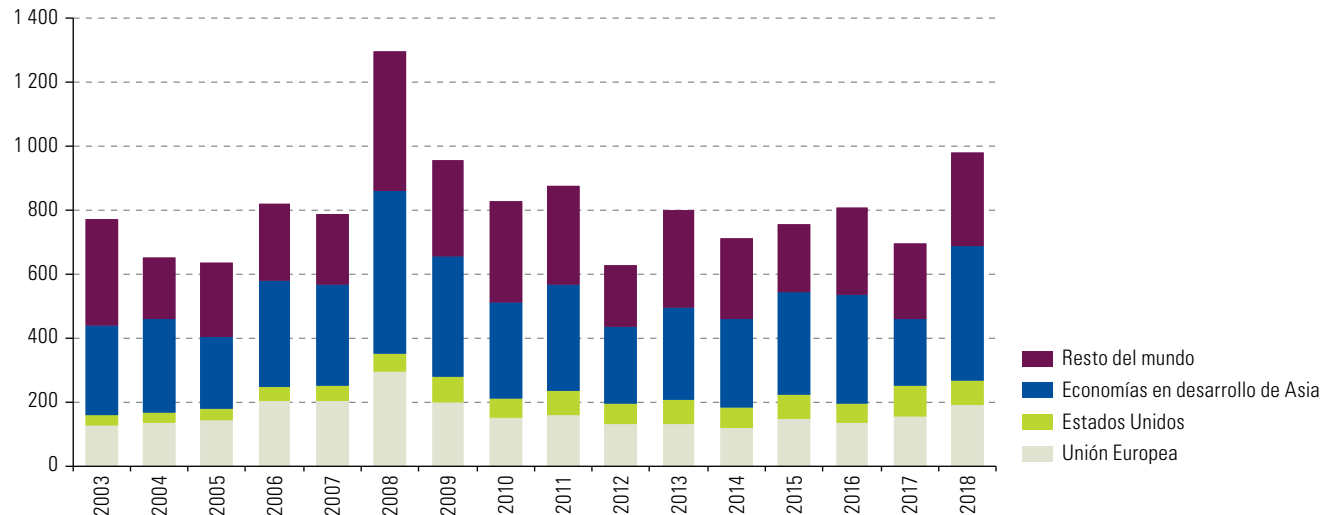
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2019*, Ginebra, 2019.

Nota: El dato de fusiones y adquisiciones transfronterizas netas que utiliza la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se refiere al valor de venta de empresas de la economía receptora a firmas extranjeras menos el valor de ventas de filiales extranjeras en la economía receptora.

Gráfico I.5

Anuncios de inversión extranjera directa, por destino, 2003-2018 [🔗](#)

(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), *World Investment Report 2019*, Ginebra, 2019.

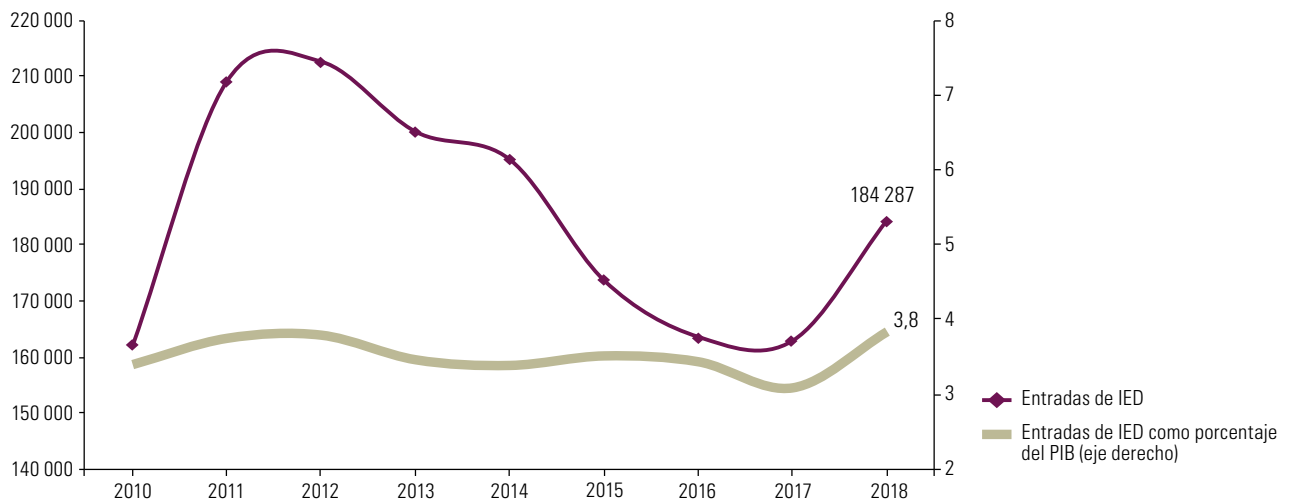
C. El crecimiento de los grandes receptores de la región detuvo la caída de la IED

1. En 2018 las entradas de IED aumentaron un 13,2%

En 2018 ingresaron 184.287 millones de dólares de IED en América Latina y el Caribe, un 13,2% más que en 2017. Aunque se detuvo la tendencia decreciente de los últimos cinco años, no se recuperó el volumen de IED de los años de mayor auge (véase el gráfico I.6), cuando la expansión de las industrias extractivas y el dinamismo de las economías captaron la atención de las transnacionales. Además, como se verá a continuación, este crecimiento se explicó por pocos países y por componentes de la IED que no necesariamente reflejan un creciente interés de los capitales extranjeros por instalarse en la región. Con todo, debido al débil crecimiento del PIB del último año, la participación de la IED en el producto creció de un 3,1% a un 3,8% (el máximo histórico alcanzado fue del 4,5% en 1999).

Gráfico I.6

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2018 [🔗](#)
(En millones de dólares y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009), excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname. A partir de 2016 no se cuenta con información para la República Bolivariana de Venezuela.

Las mayores inversiones en el Brasil, México y, en menor medida, Panamá, el Ecuador y la Argentina sustentaron el crecimiento (véase el cuadro I.2). La IED hacia Chile creció levemente, pero, al igual que en 2017, los flujos de capital hacia el país se situaron claramente por debajo del promedio de la última década.

Cuadro I.2América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2005-2018 

(En millones de dólares y porcentajes de variación)

País	2005-2009 ^a	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Diferencia absoluta 2018-2017	Diferencia relativa 2018-2017 (en porcentajes)
América del Sur^b	68 302	170 076	181 188	138 053	142 604	119 175	110 340	112 740	128 994	16 254	14,4
Argentina	6 204	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 873	356	3,1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	259	859	1 060	1 750	657	555	335	712	316	-397	-55,7
Brasil ^b	32 331	102 427	92 568	75 211	87 714	60 334	73 378	70 258	88 319	18 061	25,7
Chile	12 170	24 150	30 293	20 825	23 736	21 056	12 136	5 852	6 082	230	3,9
Colombia	8 894	14 647	15 039	16 209	16 167	11 723	13 850	13 836	11 352	-2 484	-18,0
Ecuador	465	646	567	727	772	1 323	769	619	1 408	789	127,5
Paraguay	137	581	697	245	412	308	371	456	454	-2	-0,4
Perú	4 978	7 682	13 622	9 826	3 930	8 314	6 739	6 860	6 488	-373	-5,4
Uruguay	1 461	2 504	6 044	758	3 830	2 420	-498	2 630	2 702	73	2,8
Venezuela (República Bolivariana de)	1 403	5 740	5 973	2 680	320	1 383	...	...	...		
México	26 273	24 727	17 749	47 269	31 770	37 033	35 834	32 005	36 871	4 866	15,2
Centroamérica	5 815	9 061	9 213	10 498	11 697	11 784	11 776	11 698	12 798	1 100	9,4
Costa Rica	1 584	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 856	2 764	-92	-3,2
El Salvador	662	218	466	179	306	396	348	889	840	-49	-5,5
Guatemala	640	1 026	1 245	1 295	1 389	1 221	1 185	1 170	1 032	-138	-11,8
Honduras	742	1 014	1 059	1 060	1 417	1 204	1 139	1 186	1 226	40	3,4
Nicaragua	394	936	768	816	884	950	899	772	359	-413	-53,5
Panamá	1 792	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	4 826	6 578	1 752	36,3
El Caribe	6 611	5 377	4 566	4 399	8 734	5 580	5 684	6 349	5 623	-726	-11,4
Antigua y Barbuda	237	68	138	101	46	114	97	157	135	-22	-13,9
Bahamas	1 265	1 409	1 034	1 590	3 551	865	1 260	901	947	46	5,1
Barbados	429	455	535	111	593	153	6	121	91	-31	-25,2
Belice	131	95	189	95	133	65	44	26	120	94	366,3
Dominica	45	35	59	25	14	11	41	24	13	-11	-44,9
Granada	117	45	34	114	104	153	114	139	154	15	10,8
Guyana	135	247	294	214	255	122	58	212	495	283	133,2
Haití	69	119	156	162	99	106	105	375	105	-270	-72,0
Jamaica	882	218	413	545	582	925	928	889	775	-114	-12,8
República Dominicana	1 782	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 571	2 535	-1 035	-29,0
Saint Kitts y Nevis	136	112	110	139	120	129	117	40	94	53	132,6
San Vicente y las Granadinas	108	86	115	160	110	119	79	153	110	-43	-28,1
Santa Lucía	183	100	78	95	93	154	144	38	40	2	6,2
Suriname	-141	70	174	188	164	267	309	161	190	29	18,3
Trinidad y Tabago	1 232	41	-1 904	-1 130	661	194	-24	-457	-180	277	60,6
Total^b	107 001	209 240	212 715	200 219	194 805	173 572	163 634	162 793	184 287	21 494	13,2

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.**Nota:** Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.^a Promedios simples.^b Debido a cambios metodológicos en los cálculos del Brasil, los datos anteriores a 2010 no son directamente comparables con los de 2010 y años siguientes.

En 2018, los cinco países con mayores inversiones fueron el Brasil (48% del total), México (20%), la Argentina (6%), Colombia (6%) —pese a que las inversiones disminuyeron con respecto a 2017— y Panamá (4%).

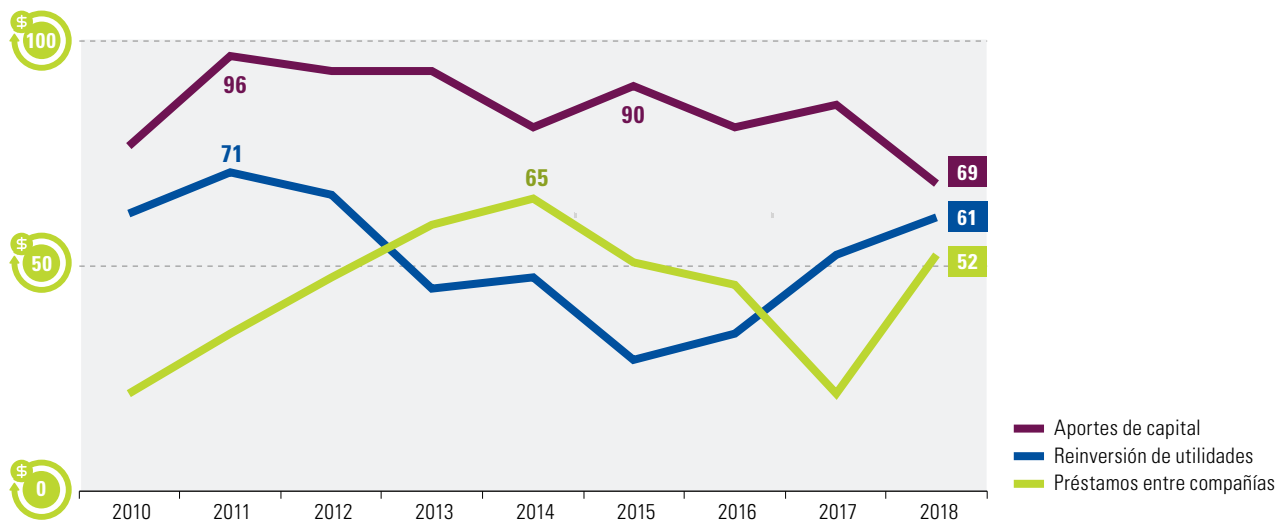
Si se analiza el crecimiento de la IED a mediano plazo, en el Brasil el crecimiento de 2018 no alcanza los niveles de 2011 o 2012, y las caídas con respecto a este período son mayores en Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia o el Perú, donde las inversiones en industrias extractivas aumentaron en gran medida durante el auge del precio de las materias primas y no volvieron a recuperar esos niveles. En México, en cambio, el valor de las entradas de IED de 2018 superó el promedio de 31.000 millones de dólares que se registró entre 2010 y 2017. En la Argentina, a pesar del contexto recesivo, se alcanzó el segundo máximo valor de la década en 2018, mientras que en el Ecuador se produjo la mayor entrada de IED desde los años noventa por efecto del crecimiento de la inversión en sectores extractivos.

Cabe destacar el caso de Panamá, que es el único país de la región que, a lo largo de la última década, ha atraído inversiones de forma creciente y entre 2010 y 2018 pasó de noveno a quinto receptor de IED; en 2018 recibió más inversiones que Chile, uno de los mercados más destacados para las transnacionales que deciden invertir en América Latina y el Caribe. La expansión del canal de Panamá y su desarrollo como polo logístico y de transporte, así como una definición estratégica sostenida en el tiempo que ha apuntado hacia la atracción de inversiones en servicios, impulsaron el crecimiento de la IED y están posicionado al país como una plataforma de acceso a la región.

Al analizar los diferentes componentes de la IED se observa que la recuperación del dinamismo en 2018 no se fundamentó en el ingreso de aportes de capital, que sería la fuente más representativa del renovado interés de las empresas por instalarse en los países de la región, sino en el crecimiento de la reinversión de utilidades y de los préstamos entre compañías (véase el gráfico I.7). Si bien cayeron un 20%, los aportes de capital se mantuvieron como el principal componente de la IED (38% del total). La reinversión de utilidades, que reflejaría la confianza en la región de las empresas establecidas, creció un 16% para representar el 33% del total, pero el ingreso de IED por créditos entre las filiales y las casas matrices fue el componente que más creció (139%), llegando a representar el 29% del total de la IED.

Gráfico I.7

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2018 
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Se excluyen Belice, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de), al no contar con datos de 2018, y El Salvador, Guyana, Haití, Jamaica y Nicaragua, al no contar con datos por componentes. Los datos por componentes del Estado Plurinacional de Bolivia representan los ingresos brutos de IED. Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.

Los ingresos como préstamos entre compañías son difíciles de interpretar con una lógica de IED para el desarrollo, ya que son operaciones dentro de las empresas en las que no es posible inferir la intencionalidad y consecuente impacto de la inversión. La mayor parte del crecimiento de las inversiones en el Brasil, México y Panamá se explicó precisamente por el aumento de las entradas de préstamos entre compañías y, en menor medida, también se debió a la reinversión de utilidades; esto compensó la caída de los aportes de capital en estos mercados. En la Argentina, en cambio, los ingresos por préstamos entre compañías cayeron y aumentaron los aportes de capital, mientras que en Chile y Colombia el componente que creció fue la reinversión de utilidades (que en Colombia no logró compensar la caída de los demás componentes).

Es importante señalar, además, que la mitad del capital que ingresó como préstamos entre compañías en 2018 se explicó por préstamos realizados por las filiales de empresas brasileñas a sus casas matrices en el Brasil. De acuerdo con la metodología del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, sexta edición (MBP6), del Fondo Monetario Internacional (FMI), los créditos de filiales a las casas matrices se contabilizan como entradas de IED. En el Brasil ingresaron por concepto de préstamos entre compañías 32.320 millones de dólares, y el 81 % correspondió a créditos de filiales brasileñas hacia sus casas matrices —el resto fueron préstamos de firmas extranjeras a sus filiales en el Brasil—. Según el criterio del MBP6, estas entradas de capital son pasivos para el país independientemente de la propiedad de quién envió el dinero, por lo que se contabilizan como entradas de IED (véase el recuadro I.1). De esta forma, si bien es cierto que ingresaron más divisas por concepto de IED al país y a la región, la realidad es que una parte de este crecimiento correspondió a operaciones de préstamos entre translatinas, principalmente del Brasil y, en menor medida, de México.

Recuadro I.1

Metodologías para la contabilización de la inversión extranjera directa (IED) y su impacto en el análisis de los flujos hacia la región

Los países de América Latina y el Caribe utilizan dos metodologías del Fondo Monetario Internacional (FMI) para contabilizar los flujos de entrada y salida de IED: el *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, quinta edición (MBP5), que aplica un criterio direccional, y el más reciente *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, sexta edición (MBP6), que aplica un criterio de activos y pasivos.

La mayoría de los países de América Latina y el Caribe ya emplean el MBP6 (únicamente nueve no lo hacen), y se espera que gradualmente todos adopten este criterio más reciente. En la actualidad, en algunos países (como el Brasil y México) la información oficial se presenta en ambas metodologías.

En esta publicación, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) utiliza la información oficial publicada en el MBP6 (según el criterio de activos y pasivos) cuando está disponible. En el informe sobre las inversiones en el mundo (*World Investment Report*) que publica la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) se utiliza principalmente la información del MBP5 (FMI, 1993). Esta diferencia de criterios metodológicos genera una discrepancia en la evolución de los flujos hacia la región en 2018. Con la información del MBP6, los flujos de entrada hacia la región crecieron un 13,2%; con la información del MBP5, cayeron un 5,6% (UNCTAD, 2019).

El origen de esta discrepancia está en la metodología de contabilización de los flujos de entrada y salida de IED, en particular en los datos del Brasil (el 48% de las entradas de IED hacia la región en 2018) y de México (20%).

En el Brasil, por ejemplo, según los datos que utiliza la CEPAL (MBP6), las entradas de IED crecieron un 26% en 2018, mientras que de acuerdo con los que maneja la UNCTAD (MBP5) estas cayeron un 9% (véase el cuadro 1). Esta diferencia, sumada a una similar en México, impacta en el cálculo de entradas de IED en América Latina y el Caribe y se traduce en diferentes resultados entre la presente publicación y la de la UNCTAD (2019).

Recuadro I.1 (conclusión)

Cuadro 1

Brasil: flujos de inversión extranjera directa (IED) según metodologías del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI), 2017 y 2018

(En millones de dólares)

		Sexta edición (MBP6)			Quinta edición (MBP5)		
		2017	2018	Variación	2017	2018	Variación
Entradas	Capital y reinversión de utilidades	64 008	55 994		64 008	55 994	
	Préstamos entre compañías	6 249	32 320		3 575	5 224	
	Total	70 258	88 314	26%	67 583	61 218	-9%
Salidas	Capital y reinversión de utilidades	19 239	9 769		19 239	9 769	
	Préstamos entre compañías	114	4 291		-2 561	-22 804	
	Total	19 352	14 060		16 678	-13 036	
Flujo neto de IED (entradas-salidas)		50 905	74 254	46%	50 905	74 254	46%

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 13 de junio de 2019.

Como muestra el cuadro 1, la diferencia clave entre ambos criterios está en cómo se contabilizan los flujos de fondos de préstamos entre compañías, y esto genera diferencias en los flujos de entrada y salida de IED. En el MBP5, cuando una filial de una empresa nacional realiza un préstamo a su casa matriz (por ejemplo, una filial de Vale en Canadá otorga un préstamo a su casa matriz en el Brasil), esto se contabiliza como una salida negativa de IED en el componente de préstamos entre compañías y se denomina inversión inversa. En el MBP6 el mismo movimiento de fondos se contabiliza como una entrada de IED en el componente de préstamos entre compañías (véanse las celdas grises oscuras del cuadro 2).

De forma análoga, si una filial de una empresa extranjera realiza un préstamo a su casa matriz, por ejemplo, una empresa española en el Brasil otorga un préstamo a su casa matriz en España, en el MBP5 se contabiliza como una entrada de IED negativa, mientras que en el MBP6 se contabiliza como una salida de IED positiva (véanse las celdas grises claras del cuadro 2).

De acuerdo con la metodología del MBP6, todos los préstamos otorgados desde el exterior a firmas localizadas en el Brasil forman parte del pasivo del país con el resto del mundo, independientemente de cuál sea la nacionalidad de la institución que realizó el préstamo. Por lo tanto, se cuentan como entradas de IED. Lo mismo ocurre con las salidas: todos los préstamos otorgados desde el país, sin importar la nacionalidad de la empresa que envíe el capital, son activos del país con el resto del mundo.

Cuadro 2

Brasil: composición de los flujos de préstamos entre compañías según metodologías del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI), 2018

(En millones de dólares)

Sexta edición (MBP6)		Quinta edición (MBP5)	
Entradas		Entradas	
Préstamos de empresas extranjeras a filiales en el Brasil	6 091	Préstamos de empresas extranjeras a filiales en el Brasil	6 091
Préstamos de filiales brasileñas a su casa matriz en el Brasil	26 229	Préstamos de filiales extranjeras a sus casas matrices	(867)
Total de entradas	32 320	Total de entradas	5 224
Salidas		Salidas	
Préstamos de filiales extranjeras a sus casas matrices	867	Préstamos de filiales brasileñas a su casa matriz en el Brasil	(26 229)
Préstamos de matrices brasileñas a sus filiales	3 425	Préstamos de matrices brasileñas a sus filiales	3 425
Total de salidas	4 291	Total de salidas	(22 804)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 13 de junio de 2019.

Nota: Los préstamos son cifras netas de pago de amortizaciones.

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

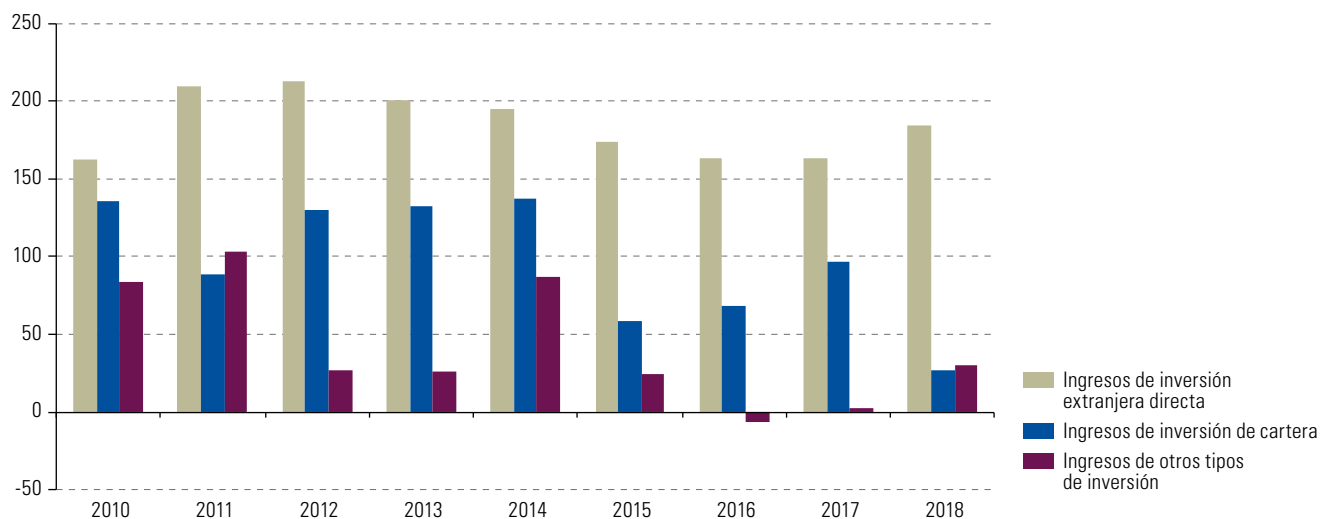
2. La rentabilidad media de la IED creció por segundo año consecutivo

En la cuenta financiera, las entradas de IED siguen siendo el principal componente y el más estable, ya que se trata de inversiones que se deciden con un horizonte temporal de mediano y largo plazo; por ende, son menos sensibles que las entradas de inversión de cartera u otras inversiones a la coyuntura y a las fluctuaciones de corto plazo (véase el gráfico I.8). En 2018 crecieron los ingresos de IED, mientras que los ingresos de inversión de cartera no mantuvieron el crecimiento de 2017 y registraron el menor valor de los últimos años. Por su parte, se incrementaron los ingresos de otra inversión, tras dos años en que fueron negativos o casi inexistentes.

Gráfico I.8

América Latina y el Caribe: entradas de capital transfronterizas, 2010-2018 

(En miles de millones de dólares)



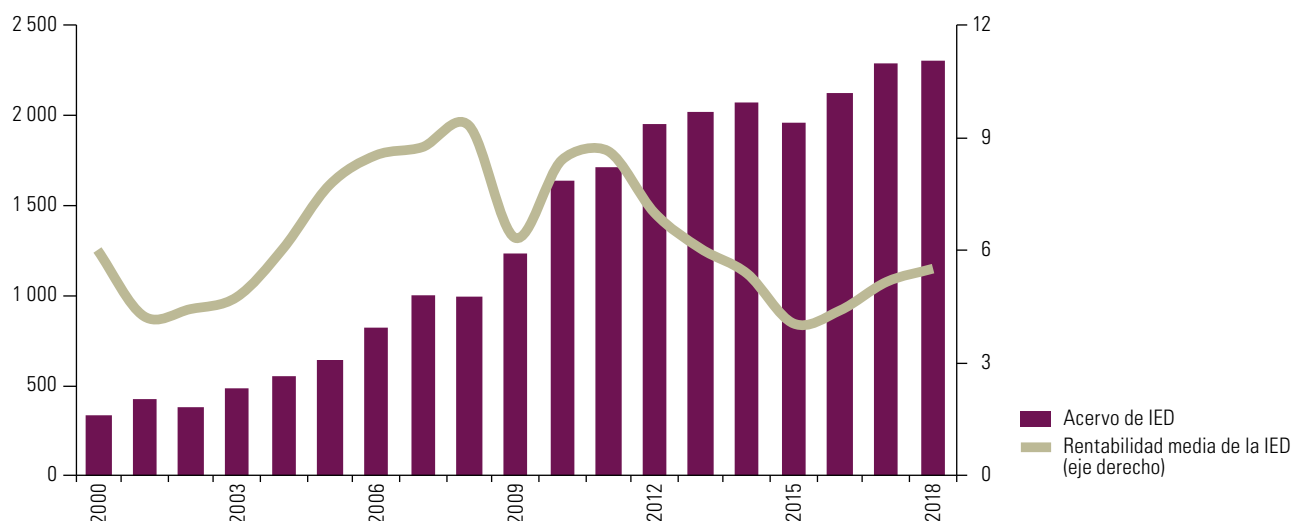
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Se estima que en 2018 el acervo de IED en la región ascendía a 2,3 billones de dólares (véase el gráfico I.9). Los países que concentraban el mayor pasivo de capitales extranjeros eran el Brasil (33% del total), México (24%), Chile (12%), Colombia (8%), el Perú (5%) y la Argentina (3%). En 2018 se mantuvo el alza de la renta de la IED que se había observado en 2017, lo que dio lugar a un leve incremento de la rentabilidad media de la IED, que llegó a un 5,5%. Pese a este aumento, no se alcanzaron los niveles de rentabilidad media registrados durante el ciclo de auge de precios de las materias primas (8,1% en el promedio del período 2005-2012). Esta evolución está alineada con el escenario mundial, en que la rentabilidad media no ha logrado recuperar los valores alcanzados con anterioridad a la crisis financiera internacional de 2008 (UNCTAD, 2019).

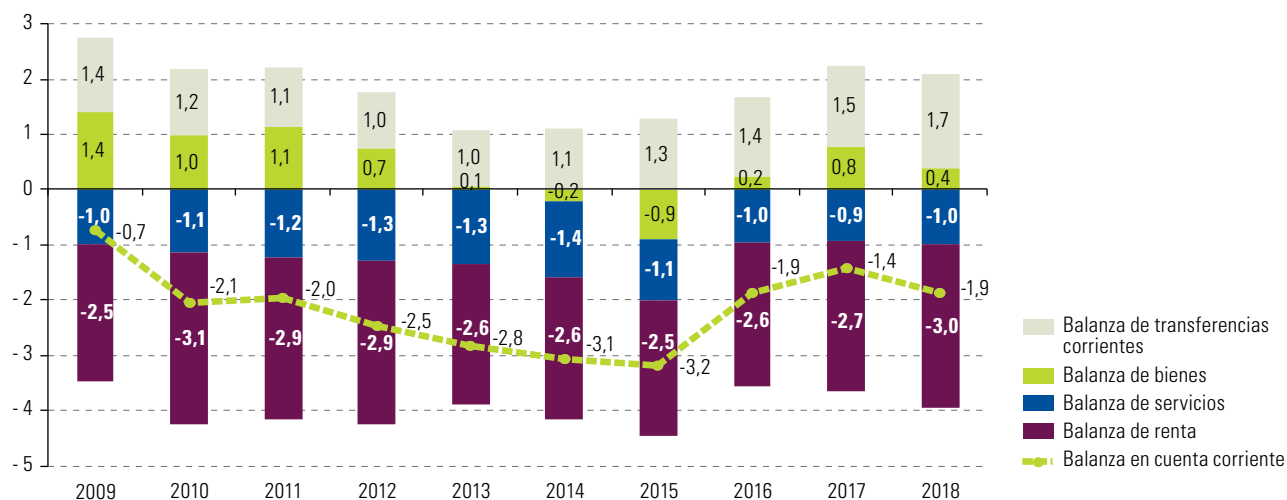
Por otra parte, el déficit de la cuenta corriente aumentó en 2018, tras haber experimentado una reducción en 2016 y 2017, y equivalió al 1,9% del PIB (véase el gráfico I.10). Las salidas de capitales por concepto de rentas, que incluyen las rentas de la IED y de otros capitales, fueron el factor que más repercutió en este saldo negativo, al representar el 3,0% del total en 2018. El aumento del saldo de las transferencias corrientes y un mayor superávit en el saldo comercial de bienes no fueron suficientes para compensar el saldo negativo del balance de servicios y de renta.

Gráfico I.9América Latina y el Caribe^a: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2000-2018 [🔗](#)

(En miles de millones de dólares y porcentajes)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.**Nota:** La rentabilidad media se calcula como el cociente entre la renta (débito) y el acervo de inversión extranjera directa.^a No se incluyó a Jamaica, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de), por no contar con datos correspondientes a 2018.**Gráfico I.10**América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2009-2018 [🔗](#)

(En porcentajes del PIB)

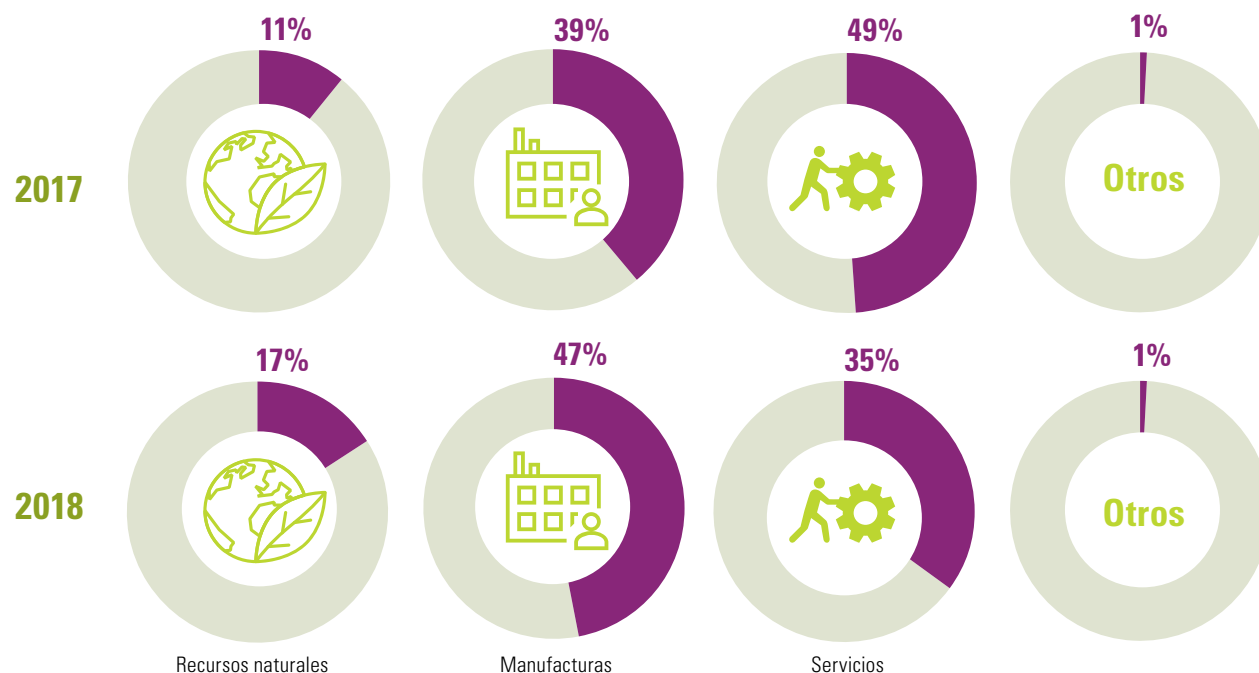
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe*, 2019 (LC/PUB.2019/12-P), Santiago, 2019.

3. Las manufacturas y los servicios se consolidaron como los sectores más atractivos

La industria manufacturera y los servicios se afianzaron como los sectores que generaron el mayor ingreso de capitales extranjeros, continuando con la recomposición sectorial iniciada al llegar a su fin el ciclo de auge del precio de las materias primas (véase el análisis realizado en CEPAL, 2018). Considerando los países que publican la información sectorial, en 2018 el 47% de las entradas de IED correspondió a la industria manufacturera, un 35% a servicios y un 17% a recursos naturales (véase el gráfico I.11).

Gráfico I.11

América Latina y el Caribe (14 países): distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa, 2017 y 2018 [↗](#)
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Se incluyó a Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua y la República Dominicana, que son los países que cuentan con información sectorial a 2018.

Si bien la recuperación del precio de las materias primas puede haber influido en la mayor participación de la IED en recursos naturales en 2018, el peso de estos se mantuvo en niveles reducidos en comparación con el período 2008-2013, cuando superaba el 20% (llegó al 30% en 2010). En efecto, en Chile en 2017 (último año del que se dispone de datos sectoriales), las entradas de IED en recursos naturales representaron el 2% de la IED, mientras que en 2011 y 2012 habían llegado a representar la mitad de las entradas.

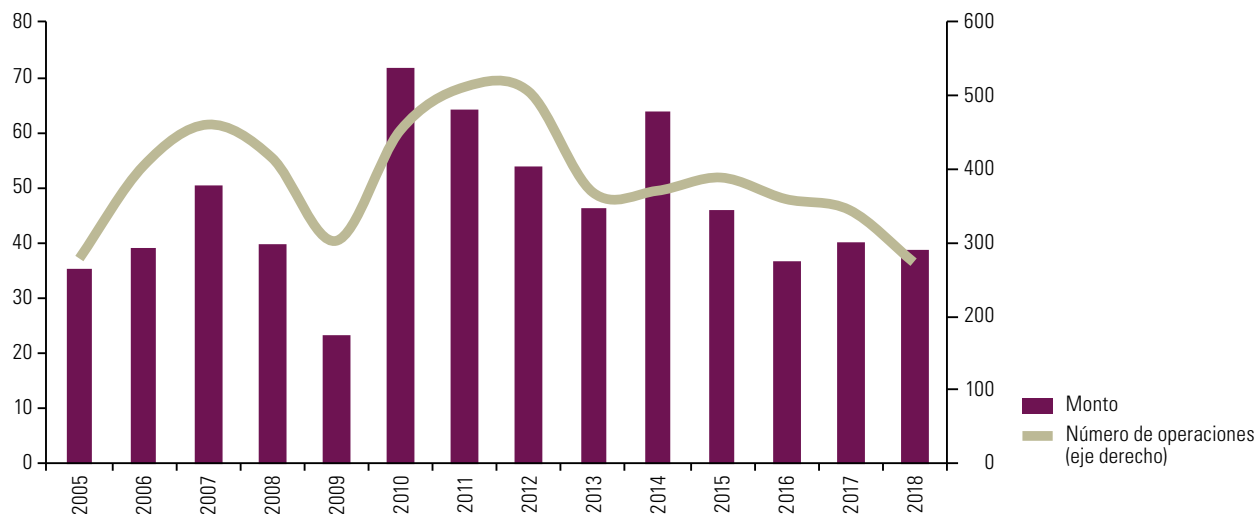
Las operaciones de fusión y adquisición transfronterizas son un buen indicador a efectos de determinar el interés de las empresas transnacionales en posicionarse en la región adquiriendo capacidades ya establecidas en ciertos sectores productivos. En los últimos tres años se mantuvieron relativamente estables, tras haber registrado los máximos valores entre 2010 y 2014 (con un promedio de 60.000 millones de dólares por año) (véase el gráfico I.12). En 2018, las operaciones con empresas objetivo en la región totalizaron 38.500 millones de dólares, pese a que se registró una caída del 21% en el número de operaciones⁴.

Las operaciones de mayor magnitud realizadas en 2018 correspondieron a la industria de los hidrocarburos —tanto en la fase extractiva como en refinación y distribución de combustibles— y a los grandes emprendimientos en minería, así como a los sectores de servicios básicos (electricidad y agua), servicios financieros, servicios médicos, telecomunicaciones, transporte y a los sectores manufacturero, bebidas y agroquímicos.

⁴ Se consideran las operaciones transfronterizas completadas al 31 de diciembre de cada año y las que son consideradas IED según el criterio de la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) (más del 10% del capital). Sin embargo, no todos los flujos constituyen entradas de capital a la región, ya que los datos incluyen operaciones en que la empresa vendedora también es extranjera.

Gráfico I.12Fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en América Latina y el Caribe, 2005-2018 

(En miles de millones de dólares y número de operaciones)

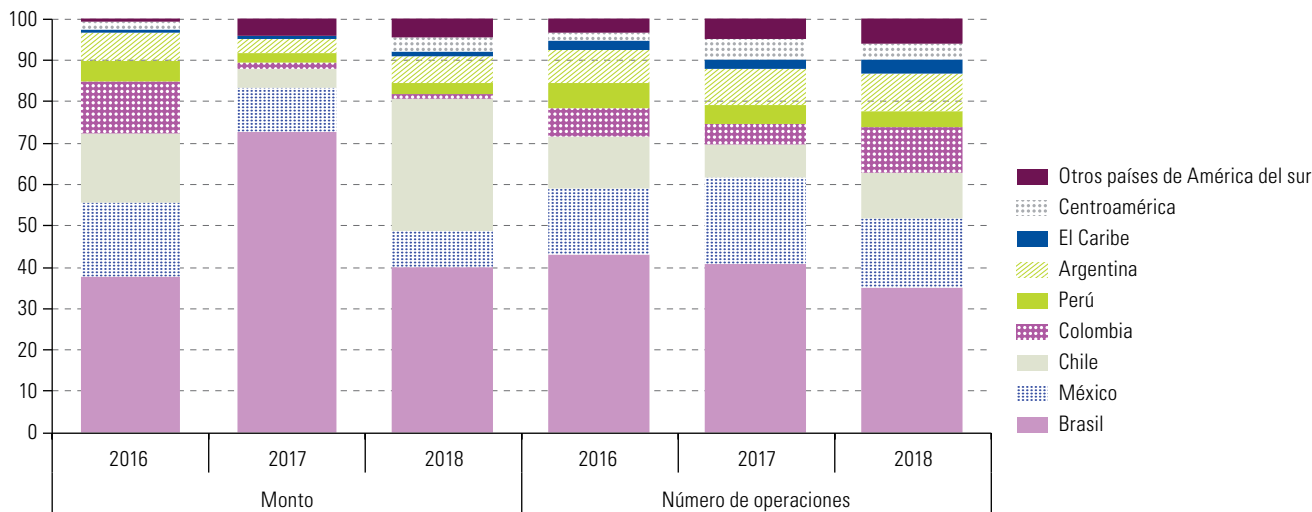
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg.

Nota: Se consideran las operaciones transfronterizas completadas al 31 de diciembre de cada año y las que son consideradas inversión extranjera directa según el criterio de la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) (más del 10% del capital). La concreción de una operación no implica que se vayan a generar flujos de entradas de capital a la región, por un lado porque los datos incluyen operaciones en que la empresa vendedora también es extranjera, y por otro debido a que las modalidades de pago no siempre contemplan flujos de capitales transfronterizos entre los países de las partes en cuestión.

El interés de las transnacionales por las empresas de la región se concentró en el Brasil (44% del valor de las fusiones y adquisiciones entre 2005 y 2018), México (17%), Chile (12%) y Colombia (7%). El Brasil mantuvo su posición de liderazgo en 2018, pese a que en comparación con 2017 se concretó un menor número de operaciones, y de menor magnitud. Por otra parte, creció el interés por las firmas instaladas en Chile, donde tuvieron lugar 5 de las 20 mayores operaciones, de modo que dicho país superó a México como destino para la adquisición de empresas, y también en la Argentina (véase el gráfico I.13). Debe tenerse presente que en la mitad de las 274 operaciones que se concretaron en 2018 no se divulgó el valor de la operación. Por este motivo, para señalar tendencias en materia sectorial se utilizará también como indicador el número de operaciones.

En Chile se concretó la mayor operación del año: la empresa china Tianqi Lithium adquirió el 24% de Sociedad Química y Minera de Chile (SQM), segundo mayor productor mundial de litio (23% del mercado en 2017 (Statista, 2019)), por 4.066 millones de dólares, quedando así en posesión del 25,86% de SQM (véase el cuadro I.3). Este porcentaje estaba en manos de la canadiense Nutrien, por lo que los fondos no constituyen entradas de IED hacia el mercado chileno. Sin embargo, se trata de una venta de trascendencia estratégica, ya que convierte a Tianqi en el primer productor de litio del mundo (en 2017 tenía el 14% de la producción). Por otra parte, la minería de litio en la región está despertando un creciente interés entre los inversionistas (véase el recuadro I.2). Además, en 2018 Chile contaba con el 57% de las reservas de litio del mundo (14% de los recursos) (USGS, 2019) y tenía la producción de menor costo, utilizando las tecnologías más modernas (FNE, 2018). El proceso de compra fue objeto de investigación por la Fiscalía Nacional Económica de Chile, que aprobó la adquisición al considerar que las medidas de mitigación de riesgos a la competencia que adoptaría la compradora serían suficientes, en particular las medidas encaminadas a eliminar el acceso a la información comercial sensible (FNE, 2018).

Gráfico I.13
Fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en América Latina y el Caribe,
por país o subregión de localización, 2017-2018 [↗](#)
(En porcentajes del monto y del número de operaciones)



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

Cuadro I.3
América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2018 [↗](#)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
Tianqi Lithium	China	Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (24%)	Chile	Canadá	Minería	4 066
UnitedHealth Group	Estados Unidos	Banmédica S.A. (96%)	Chile	Chile	Servicios médicos	3 245
Enel	Italia	Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo (93,3%)	Brasil	Brasil	Servicios básicos (electricidad)	2 703
Scotiabank	Canadá	Scotiabank Azul S.A. (BBVA Chile) (68%)	Chile	España	Financiero	2 283
Equinor ASA (ex Statoil)	Noruega	Yacimiento petrolero Roncador (25%)	Brasil	Brasil	Gas natural y petróleo	2 000
Mosaic Company	Estados Unidos	Negocio de fertilizantes de Vale	Brasil	Brasil	Agroquímicos	1 992
Digital Realty Trust Inc.	Estados Unidos	Ascenty Data Centers Locação e Serviços S.A.	Brasil	Estados Unidos	Tecnología/ Telecomunicaciones	1 800
China Southern Power Grid Co Ltd.	China	Transelec S.A. (27,7%)	Chile	Canadá	Servicios básicos (electricidad)	1 300
Actis LLP	Reino Unido	Activos de InterGen en México	México	Países Bajos	Energía (electricidad)	1 256
Millicom International Cellular S.A.	Luxemburgo (Suecia)	Cable Onda S.A. (80%)	Panamá	Panamá	Telecomunicaciones	1 002
China Merchants Port Holdings Company Limited	China	TCP Participações S.A. (90%)	Brasil	Brasil	Transporte (puerto)	924
Raizen Energia S.A.	Brasil	Operaciones de Royal Dutch Shell en la Argentina	Argentina	Países Bajos	Gas natural y petróleo	916
China Gezhouba Group Company Ltd.	China	São Paulo San Lorenzo Water Supply Co.	Brasil	Brasil	Servicios básicos (agua)	869
ExxonMobil Corporation	Estados Unidos	Bloque BM-S-8 (36,5%)	Brasil	Noruega	Gas natural y petróleo	800
Empresas COPEC	Chile	Operaciones de ExxonMobil en los países	Colombia, Ecuador, Perú	Estados Unidos	Gas natural y petróleo	747
Vista Oil & Gas S.A.B. de C.V.	México/Argentina	Petrolera Entre Lomas S.A.	Argentina	Argentina	Gas natural y petróleo	700
Arca Continental S.A.B. de C.V.	México	Corporación Lindley S.A. (38,52%)	Perú	Estados Unidos	Bebidas	507
Glencore	Suiza	Ale Combustibles (78%)	Brasil	Brasil	Gas natural y petróleo	440
Alpek S.A.B. de C.V.	México	Petroquímica Suape y Citepe	Brasil	Brasil	Petroquímica	435
Accor SA, Algeciras SA/Chile	Francia y Chile	11 hoteles Atton (100%)	Chile	Chile	Hoteles	365

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

Recuadro I.2**Creciente interés en la explotación de litio en la región**

El litio no es un metal escaso, pero las perspectivas de una demanda creciente están generando expectativas en los países de América Latina, ya que la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y Chile poseen más de la mitad de los recursos mundiales identificados a 2018 (USGS, 2019).

El creciente interés se debe a que es uno de los insumos fundamentales para la fabricación de baterías de iones de litio, que almacenan la energía que alimenta los dispositivos electrónicos de uso masivo (teléfonos, tabletas, computadores móviles e herramientas inalámbricas, entre otros), los automóviles y otros vehículos eléctricos, así como las redes eléctricas (cuando están conectadas a turbinas eólicas y células fotovoltaicas). De manera general, el litio, junto con otros metales como el cobalto, generará una demanda creciente si se afianza un modelo de desarrollo bajo en carbono, en virtud del cual se adopten a gran escala la electromovilidad, las energías renovables y los sistemas de acumulación.

El mercado de vehículos eléctricos es el mayor impulsor de la demanda de litio, especialmente en los países desarrollados y en China. A modo de ejemplo, un vehículo eléctrico requiere entre 10 y 63 kg-LCE (Lithium-Carbonate-Equivalente) (un Tesla Model S 51 kg-LCE), mientras que una batería de un teléfono móvil emplea de 2 a 3 gramos. En efecto, en 2017 el 41% de la demanda global de litio se destinó a la fabricación de baterías y se estima que esta participación alcanzará el 76% en 2025. Por ende, la demanda de litio se triplicará con creces entre 2017 y 2025 (pasando de 214 kMt-LCE a 669 kMt-LCE) (McKinsey, 2018).

Ante la mayor demanda se incrementaron los precios, pero ese aumento va a su vez acompañado de un alza en la oferta, ya que los recursos y reservas de litio son abundantes. En 2015 las reservas globales representaban 594 veces la producción mundial, e incluso si se triplicara la producción a 2025 para abastecer una demanda creciente, en el mundo existirían reservas para los próximos 185 años (en la mayor parte de los recursos las reservas son suficientes para abastecer los mercados entre 15 y 100 años) (Deutsche Bank, 2016).

Pese a ello, la seguridad en el suministro de litio ha pasado a ser una cuestión prioritaria para las empresas de tecnología de los Estados Unidos y de Asia, y se han formado diversas alianzas estratégicas y empresas conjuntas entre compañías tecnológicas y mineras para garantizar un suministro confiable y diversificado de litio.

En este contexto, en la región siguió aumentando el número de proyectos de inversión vinculados al litio. América Latina es el segundo proveedor mundial de litio. La Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia y Chile conforman el denominado triángulo del litio y el 72% de las reservas (recursos explotables identificados) se encuentran ubicados en Chile y en la Argentina (57% y 14% de las reservas mundiales en 2018, respectivamente). Sin embargo, Australia es a la fecha el mayor productor del mundo (60% en 2018), mientras que Chile tuvo una participación del 19% y la Argentina del 7,3%, situándose en cuarto lugar después de China, que representó el 9,4% (USGS, 2019).

En Chile, la mayor operación de fusión y adquisición de 2018 correspondió al posicionamiento estratégico de uno de los mayores productores de litio del mundo, la firma china Tianqi Lithium, que adquirió el 24% de Sociedad Química y Minera de Chile (SQM), segundo mayor productor mundial de litio, por 4.066 millones de dólares. Por otra parte, la cartera de proyectos en Chile a 2019 superará los 1.800 millones de dólares (276% más que en 2017), pero de todas maneras seguirá siendo un mercado de reducidas dimensiones en comparación con la minería del cobre (COCHILCO, 2018). Se estima que hacia 2027 el litio representará únicamente el 9% del mercado en relación con el cobre (SQM, 2018).

En la Argentina también crecieron las inversiones para la explotación de litio; según el Ministerio de Energía y Minería (2017), hacia 2017 se habían invertido en el sector al menos 2.000 millones de dólares. La empresa coreana POSCO anunció que invertirá 450 millones de dólares en un proyecto para la producción de litio en el salar del Hombre Muerto, donde adquirió un yacimiento en 2018, y estima que la producción comenzará en 2021. Otro gran proyecto fue el anunciado por la francesa Eramet, la mayor productora de níquel y magnesio del mundo, que invertirá 380 millones de dólares en la provincia de Salta para la producción de carbonato de litio, previéndose que la producción comenzará en 2020. Se destacó además el anuncio de que comenzarían las labores de construcción de la primera fábrica de baterías de litio de América del Sur, en el marco de una asociación entre la provincia de Jujuy y la empresa italiana SERI. La fábrica, que supuso una inversión de unos 60 millones de dólares, será gestionada por Jujuy Litio S.A., que es una empresa conjunta entre Jujuy Energía y Minería Sociedad del Estado (JEMSE), con un 60 %, y SERI, con un 40%.

También en el Estado Plurinacional de Bolivia existen proyectos dirigidos a avanzar en la cadena de valor hacia una mayor industrialización. Aunque los recursos identificados en ese país ascienden a 9 millones de toneladas (16% de los recursos mundiales), el Estado Plurinacional de Bolivia aún no produce litio. Sin embargo, el Gobierno anunció su intención de invertir en el sector y suscribió dos acuerdos para la industrialización del litio. Uno de ellos es entre la empresa estatal Yacimientos de Litio Bolivianos (YLB) y la alemana ACI Systems Alemania GmbH (Acisa), por una inversión estimada de 1.300 millones de dólares. A fines de 2018 se formó una empresa conjunta para la extracción y producción sostenibles de hidróxido de litio en el salar de Uyuni (Potosí). En una segunda etapa, se acordó formar otra empresa conjunta para fabricar material de cátodos y sistemas de baterías en el Estado Plurinacional de Bolivia y en Alemania. Por otra parte, se firmó un acuerdo con China que prevé la formación de una empresa conjunta en 2019 para emprender proyectos de industrialización del litio en los salares de Pastos Grandes (Potosí) y de Coipasa (Oruro), con una inversión prevista de más de 2.000 millones de dólares.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), *Mercado Internacional del litio y su potencial en Chile*, 2018 [en línea] <https://www.cochilco.cl/Mercado%20de%20Metales/Informe%20Litio%209%2001%202019.pdf>; Deutsche Bank, *Lithium 101*, Deutsche BankMarkets Research, 2016 [en línea] <http://www.metalstech.net/wp-content/uploads/2016/07/17052016-Lithium-research-Deutsche-Bank-compressed.pdf>; McKinsey, "Lithium and cobalt: A tale of two commodities", 2018 [en línea] <https://www.mckinsey.com/industries/metals-and-mining/our-insights/lithium-and-cobalt-a-tale-of-two-commodities>; Ministerio de Energía y Minería, "Argentina lithium map", 2017 [en línea] <https://www.minem.gob.ar/mineria/prensa/26810/litio-informe-conjunto-del-servicio-geologico-de-ee-uu-y-el-segemar>; SQM, *Lithium Market Outlook*, 2018 [en línea] http://s1.qcdn.com/793210788/files/doc_news/2018/6/Foro-del-Litio-2018-Lithium-Market-Update-20180808-FINAL.pdf; Servicio Geológico de los Estados Unidos (USGS), "Lithium", 2019 [en línea] <https://prd-wret.s3-us-west-2.amazonaws.com/assets/palladium/production/atoms/files/mcs-2019-lithi.pdf>.

Prosiguiendo con los sectores basados en recursos naturales, el yacimiento petrolífero del presal en el Brasil y la cuenca de Vaca Muerta en Neuquén en la Argentina fueron escenario de operaciones de magnitud. La empresa estatal noruega Equinor expandió sus activos tras adquirir una participación en el yacimiento Roncador en la cuenca de Campos a la brasileña Petrobras por 2.000 millones de dólares. Se trató de la quinta mayor operación del año y forma parte de una asociación estratégica de colaboración técnica. De acuerdo con lo anunciado por las empresas, Equinor aportará su experiencia y tecnología en recuperación incrementada de petróleo de la plataforma continental noruega y Petrobras su experiencia como operador de aguas profundas y presal más grande del mundo, lo que permitirá maximizar la creación de valor y la longevidad del yacimiento (Equinor, 2019). Por otra parte, en una reorganización del bloque en exploración BM-S-8 en la cuenca de Santos, la misma Equinor vendió el 36,5% a la estadounidense ExxonMobil Corporation por 800 millones de dólares. En la Argentina, Vista Oil & Gas, una sociedad constituida en México y dirigida por un equipo de expertos argentinos de la industria petrolera, completó la adquisición de la empresa Petrolera Entre Lomas, constituyéndose así en el quinto operador y productor de petróleo de la Argentina⁵.

Las actividades de refinería y distribución de combustibles generaron importantes transacciones en 2018, principalmente para las empresas translatinas. La brasileña Raízen expandió sus actividades en América del Sur con la adquisición de los activos que tenía en la Argentina la empresa holandesa Royal Dutch Shell (una refinería, 645 estaciones de servicio, negocios de combustibles marítimos, de aviación y lubricantes, entre otros, así como actividades de suministro y distribución), que sumó a las operaciones que ya tenía en el Estado Plurinacional de Bolivia, el Paraguay y el Uruguay desde 2011. Por su parte, la empresa chilena COPEC —a través de su filial Terpel— adquirió las operaciones de la estadounidense ExxonMobil en Colombia, el Ecuador y el Perú, tomando el control del negocio de lubricantes Mobil en Colombia, el Ecuador y el Perú, de la operación y comercialización de combustibles para el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en Lima, y del negocio de combustibles de ExxonMobil en el Ecuador. La empresa suiza Glencore adquirió Ale combustibles, la cuarta distribuidora de combustibles del Brasil, que dispone de una red de 1.500 estaciones de servicio y 260 tiendas de conveniencia, con miras a aprovechar el crecimiento del mercado interno, cuyo abastecimiento se realizará principalmente por importaciones (Glencore, 2019).

Además de la compra de SQM, en Chile se concretaron otras dos de las cinco operaciones más grandes de 2018. En servicios de salud, la aseguradora estadounidense UnitedHealth Group cerró la compra de la mayoría accionaria de la chilena Banmédica al grupo local Penta y Fernández León, adquiriendo así operaciones en Chile, Colombia y el Perú. UnitedHealth Group cuenta con operaciones en 130 países y su arribo a América Latina se produjo hace cinco años en el Brasil. En servicios financieros, el banco canadiense Scotiabank completó la compra de la mayoría accionaria al español BBVA, en el marco de su estrategia de expansión en los países de la Alianza del Pacífico, y está llevando a cabo el proceso de fusión. Hasta noviembre de 2019 operará con la marca Scotiabank Azul, a fin de facilitar el proceso de integración de los clientes de ambos bancos.

La tercera mayor operación del año fue en el sector eléctrico, donde la italiana Enel continúa ampliando su presencia en América Latina. En 2018 adquirió Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo por 2.703 millones de dólares, superando la oferta de la española Iberdrola, otro de los operadores eléctricos europeos de referencia en la región. Con esta compra el grupo italiano se consolidó como el mayor distribuidor de energía eléctrica del Brasil, con 17 millones de clientes y una cuota de mercado en

⁵ Véase [en línea] <http://www.vistaoilandgas.com/nosotros/>.

el negocio de distribución del 20% (Enelamericas, 2019), superando a CPFL Energía, controlada por la empresa china State Grid. Sin embargo, China también mantuvo su interés estratégico en el sector energético de América Latina: tras su expansión en el Brasil en 2016 y 2017, en 2018 se posicionó en Chile, donde China Southern Power Grid International Co. adquirió el 27,7% de Transelec, la mayor distribuidora del país con 10.000 km de líneas de transmisión, al fondo canadiense Brookfield Infrastructure Partners.

Más allá del sector energético, China continuó expandiendo su presencia en infraestructura en el Brasil. China Merchants Port Holdings Company Limited completó la compra de la concesión de la terminal de contenedores de Paranaguá (TCP), la segunda del Brasil y la única que cuenta con transporte ferroviario directo. Esta adquisición forma parte de la estrategia de expansión global de la compañía, que suma América Latina a sus operaciones continentales y la proyecta como uno de los líderes mundiales en servicios portuarios (Mundomarítimo, 2018). Asimismo, la empresa estatal de construcción e ingeniería China Gezhouba Group adquirió la sociedad de propósito específico Sistema Produtor São Lourenço, que busca mejorar el abastecimiento de agua de la ciudad de São Paulo, a la Companhia de Saneamento Básico do Estado de São Paulo (SABESP).

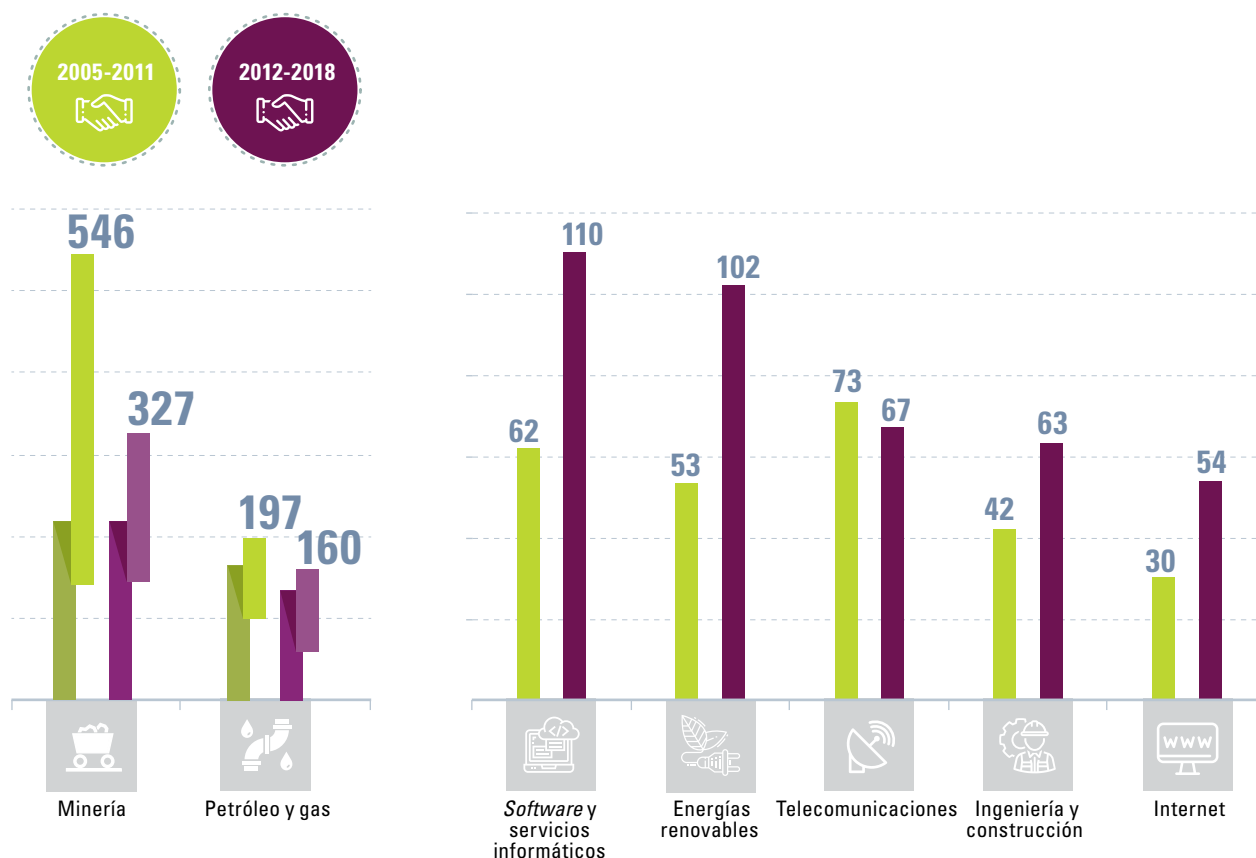
Por su parte, en el ámbito de las telecomunicaciones son los inversionistas de los Estados Unidos y Europa los que ostentan el liderazgo en las operaciones que se concretaron en la región. Una de las mayores operaciones se realizó entre firmas estadounidenses, ya que Digital Realty Trust Inc. (en sociedad con el fondo inversor Brookfield) compró Ascenty al fondo Great Hill Partners. Ascenty se constituyó en 2012 y es el mayor proveedor de centros de datos de América Latina, con ocho centros construidos y nueve en construcción (todos ellos en el Brasil, salvo uno en Santiago). Entre sus ventajas competitivas, es propietaria de 4.500 km de fibra óptica que comunican sus centros y brindan acceso a los operadores de telefonía, puntos de enlace y redes de cables submarinas. Con esta adquisición, Digital Realty Trust Inc. afianza su presencia en cinco continentes e ingresa en América Latina desde una posición de liderazgo. Una operación de menor escala pero que cabe resaltar ya que tuvo una empresa objetivo latinoamericana se registró en Panamá, donde la firma de origen sueco establecida en Luxemburgo Millicom International Cellular S.A., que opera con la marca Tigo, adquirió una mayoría accionaria del principal operador de banda ancha, telefonía fija, televisión por cable y comunicaciones B2B de Panamá, Cable Onda S.A. Esta adquisición forma parte de una estrategia de Millicom de acelerar el despliegue de las redes de datos de alta velocidad en Centroamérica y América del Sur. Con la compra de Cable Onda S.A., Millicom cuenta ahora con operaciones desde Guatemala hasta Colombia, lo que le permitirá explotar mejor las capacidades de comunicación B2B, especialmente si se tiene en cuenta la expansión de Panamá como centro logístico y de negocios de la región.

En el sector manufacturero, dos de las tres operaciones destacadas correspondieron a procesos de concentración en activos estratégicos y reducción de deuda de empresas brasileñas. La empresa Vale vendió el negocio de fertilizantes a Mosaic, empresa estadounidense especializada en el sector, en lo que fue la mayor operación en la historia de Mosaic, mientras que se concretó la venta de la Companhia Petroquímica de Pernambuco (Petroquímica Suape) y la Companhia Integrada Têxtil de Pernambuco (Citepe), por parte de Petrobras (que había sido anunciada a fines de 2016) a la empresa mexicana líder del sector, Alpek. Por otra parte, en el mercado de las bebidas se acentuaron los procesos de concentración y la mexicana Arca Continental S.A.B. de C.V., segunda mayor embotelladora de Coca-Cola en la región, aumentó su mayoría accionaria en la peruana Corporación Lindley S.A. y cuenta ahora con el 99,78% de las acciones con derecho a voto.

Si bien parte importante de las mayores fusiones y adquisiciones de 2018 correspondieron a las industrias extractivas, lo que es de esperar dado que se trata de negocios con inversiones de gran escala, finalizado el ciclo de auge del precio de las materias primas el perfil sectorial de las inversiones se está modificando. En una comparación de mediano plazo, se observa que disminuyó el número de operaciones en minería y petróleo y gas, aunque sigue siendo muy importante, mientras que el mayor crecimiento se registró en sectores vinculados a la expansión de la economía digital. Ello dio lugar a un número creciente de negocios en *software* y servicios informáticos e Internet, al desarrollo de las energías renovables (donde se incluyen también operaciones en hidroeléctricas) y a servicios de ingeniería y construcción (véase el gráfico I.14).

Gráfico I.14

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sectores seleccionados, 2005-2011 y 2012-2018 [🔗](#)
(En número de operaciones)



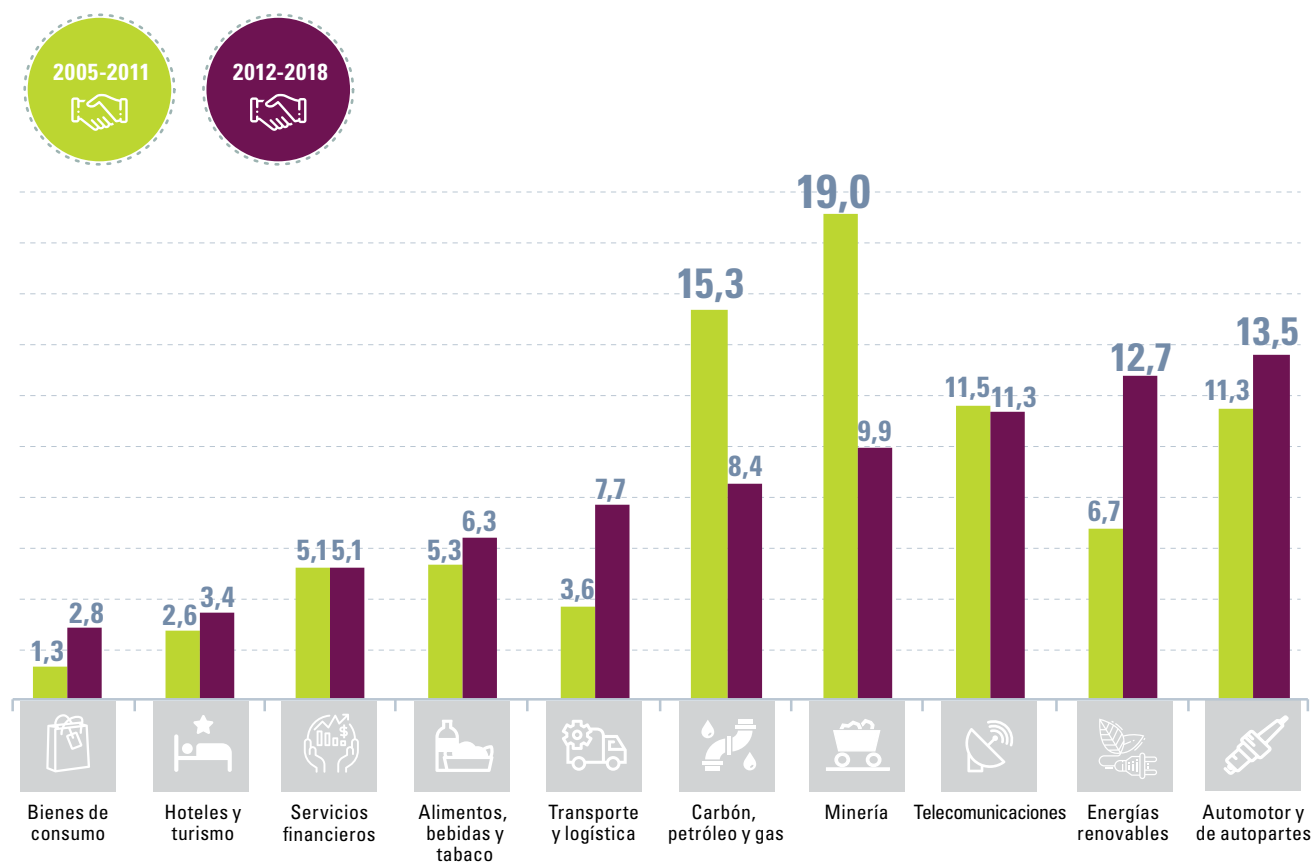
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg.

Este cambio en la composición sectorial también se verificó en los anuncios de inversión realizados en la región. Considerando el valor de los proyectos, la industria automotriz y de autopartes fue el sector que suscitó mayor interés de las transnacionales entre 2012 y 2018, lo que se reflejó en el aumento de los anuncios en esta industria principalmente en México, el Brasil y, en menor escala, la Argentina, mientras que el mayor crecimiento con respecto al período de comparación (2005-2011) se produjo en el sector de las energías renovables (véase el gráfico I.15). Por su parte, los anuncios en los

sectores de la minería y de los hidrocarburos se redujeron de forma sustantiva y pasaron de ocupar los primeros puestos como destino de los proyectos de capital extranjero en el período 2005-2011 a ubicarse en el cuarto y el quinto lugar, respectivamente, en los últimos años (2012-2018). En transporte y logística, los proyectos en las áreas de servicios de carga y distribución y de bodegas y almacenamiento lideraron el aumento. Por otra parte, la expansión de cadenas de tiendas de venta al por menor (Falabella, The Home Depot y Ripley, entre otras), así como los anuncios de construcción de plantas manufactureras de algunas de las transnacionales más relevantes dedicadas a la fabricación de artículos de consumo (Lego, Unilever y Procter & Gamble, entre otras) explicaron el aumento de los proyectos en bienes de consumo.

Gráfico I.15

América Latina y el Caribe: anuncios de inversión extranjera directa, por sector, 2005-2011 y 2012-2018 [🔗](#)
(En porcentajes del monto acumulado)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

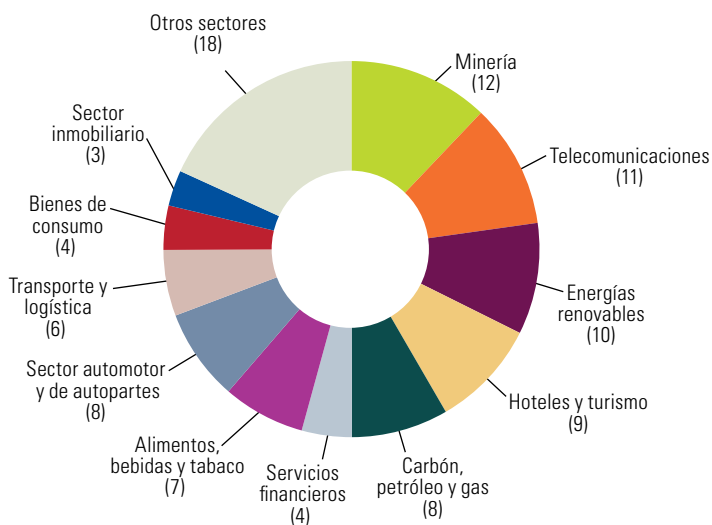
Nota: Los sectores seleccionados representaron en conjunto el 82% y el 81% del monto total de los anuncios en los períodos 2005-2011 y 2012-2018, respectivamente.

La distribución por sectores de los montos de los proyectos de 2018 es similar a la registrada en los años anteriores, aunque se observaron algunos cambios (véase el gráfico I.16). Por una parte, después de alcanzar valores máximos en 2014 y 2015, los proyectos en la industria automotriz y de autopartes han mostrado una tendencia decreciente, tanto en valores como en cantidad de anuncios, lo que determinó que perdieran peso relativo como destino de las inversiones anunciadas. Los proyectos en el sector de las energías renovables también perdieron peso relativo, debido a que

disminuyeron en 2017 y no recuperaron crecimiento en 2018 (tanto en valores como en número), aunque se consolidaron entre los principales sectores de inversión en la región, posición lejana a la que tenían una década atrás, cuando representaban únicamente el 5% de los proyectos (promedio 2005-2008). Además, el perfil geográfico de estas inversiones se modificó, ya que México y el Brasil superaron a Chile como destino de los proyectos (estos tres países acumularon el 36%, el 34% y el 24% del monto de los proyectos anunciados, respectivamente).

Gráfico I.16

América Latina y el Caribe:
anuncios de inversión
extranjera directa,
por sector, 2018 
(En porcentajes del
monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Las industrias extractivas se mantuvieron activas en materia de anuncios de IED en 2018, y se produjo un crecimiento del peso relativo de la minería como resultado de la magnitud de los proyectos (ya que su número disminuyó), mientras que en el sector de hidrocarburos se observó un aumento de la cantidad de los anuncios y de los montos asociados. En la minería metálica, Southern Copper, de Grupo México, se adjudicó la licitación del proyecto minero Michiquillay en el Perú, en lo que fue el primer otorgamiento a través de una licitación pública de un megaproyecto minero en los últimos siete años (*América Economía*, 2018). Este proyecto supone una inversión de 2.500 millones de dólares y comenzará a operar en 2022. Por su parte, en Chile la estatal polaca KGHM, que opera el yacimiento de cobre Sierra Gorda junto con la empresa japonesa Sumitomo, obtuvo en 2018 la aprobación ambiental para un proyecto de optimización de sus operaciones (con un costo de 2.000 millones de dólares), que le permitirá además aumentar la capacidad de su concentrador.

Los proyectos en telecomunicaciones también se mantuvieron en un alto nivel y Telefónica fue la empresa que hizo la mayor cantidad de anuncios en 2018. En un futuro cercano, si prospera el desarrollo de la infraestructura de quinta generación de telefonía móvil (5G), que es necesaria para masificar el acceso a la Internet de las cosas o permitir el desarrollo de la medicina remota, se esperaría que aumentaran las inversiones en el sector. De hecho, en abril de 2019, el Uruguay anunció un proyecto de pequeña escala para el despliegue de la Internet 5G en dos localidades del país, desarrollado por la compañía estatal de telecomunicaciones (Antel) y la finlandesa Nokia, y se espera que a fines del año se puedan empezar a comercializar los dispositivos para utilizar esta red (Presidencia de la República Oriental del Uruguay, 2019). Actualmente, la República de Corea es el único país del mundo que ofrece acceso con tecnología 5G

en todo su territorio, mientras que los Estados Unidos inauguraron su primera red 5G en dos ciudades (Chicago y Mineápolis).

El mayor crecimiento en 2018 se observó en el sector de hoteles y turismo, debido a un número récord de proyectos (133 anuncios en el año, frente a un promedio de 34 nuevas inversiones al año en la década anterior). La cadena panameña Selina, que comenzó a operar en 2014 y tiene una estrategia enfocada en un público joven, en que se combinan diferentes opciones de alojamiento con espacios de trabajo compartidos (*coworking*), anunció en 2018 un fuerte plan de expansión, que contempla 32 aperturas en 11 países de la región. Además, la estadounidense Wyndham Worldwide, una de las cadenas de hoteles más grandes del mundo, busca continuar afianzando su presencia en América Latina y el Caribe y anunció 17 proyectos en 8 países durante 2018.

Por otra parte, al considerar las empresas con mayor cantidad de anuncios (véase el cuadro I.4), se observa el creciente interés por el mercado de consumo de la región —donde el nivel de ingreso promedio de la población aumentó de forma sustantiva en la última década—, así como el establecimiento de empresas con nuevos modelos de negocios, como el caso de los espacios de trabajo compartidos o los servicios de entregas a través de aplicaciones de telefonía celular.

Cuadro I.4

América Latina y el Caribe: empresas con más anuncios de inversión extranjera directa, según monto y número, 2018 

(En millones de dólares y número de proyectos)

Empresa	Sector	País de origen	Monto (millones de dólares) ^a	Número
Empresas con proyectos por más de 1.000 millones de dólares anunciados en la región				
Grupo México	Metales	México	2 500	1
Petronas	Carbón, petróleo y gas	Malasia	2 305	2
KGHM	Metales	Polonia	2 000	1
Telefónica	Telecomunicaciones	España	1 676	9
Selina	Hoteles y turismo	Panamá	1 463	32
Constellation Brands	Bebidas	Estados Unidos	1 450	2
Enel	Energías renovables	Italia	1 370	10
Volkswagen	Automotriz (fabricante de equipos originales)	Alemania	1 144	5
Wyndham Worldwide	Hoteles y turismo	Estados Unidos	1 133	17
Pan American Energy (PAE)	Carbón, petróleo y gas	Argentina	1 098	2
Iberdrola	Energías renovables	España	1 023	2
Lenzing	Papel y celulosa	Austria	1 000	1
Empresas con más de diez proyectos anunciados en la región				
WeWork (We Holdings)	Sector inmobiliario	Estados Unidos	80	42
Selina	Hoteles y turismo	Panamá	1 463	32
Inditex	Confecciones, venta minorista	España	171	29
Santander Group	Servicios financieros	España	119	28
Wyndham Worldwide	Hoteles y turismo	Estados Unidos	1 133	17
Glovo App	Servicios de reparto de alimentos y bebida	España	133	13
VF Corporation	Confecciones, venta minorista y manufactura	Estados Unidos	48	12
Nestlé	Alimentos y tabaco	Suiza	440	11
Enel	Energías renovables	Italia	1 370	10
Falabella	Bienes de consumo	Chile	423	10
LVMH Group	Bienes de consumo de lujo	Francia	136	10
Hennes & Mauritz (H&M)	Confecciones, venta minorista	Suecia	25	10

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

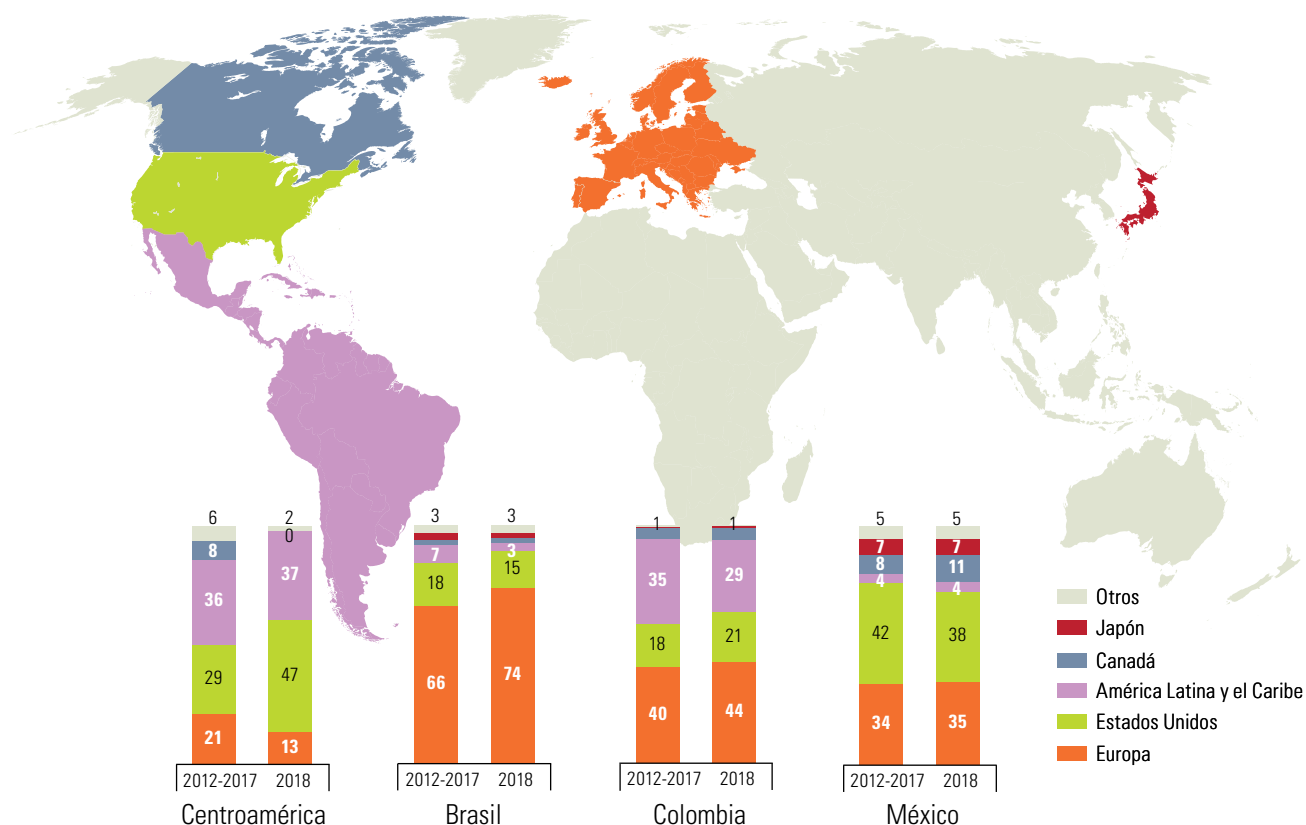
^a El monto del proyecto puede corresponder a una estimación de la fuente de información.

4. Europa, los Estados Unidos y China fueron los mayores inversores

Como se ha indicado en ediciones anteriores de este informe, la identificación del origen de la inversión extranjera directa a partir de la información de las cuentas nacionales es imprecisa, ya que esta se refiere al origen inmediato del que provienen los fondos, pero no permite conocer el origen de los capitales que ingresaron a la región a través de terceros mercados. Con esta salvedad, el origen se mantuvo estable en los últimos años: la mayor parte del capital que ingresó a la región provino de Europa y los Estados Unidos. Europa tiene una mayor presencia en el Cono Sur, principalmente en el Brasil, donde representó el 74% del origen del capital, mientras que los Estados Unidos fueron el principal inversor en México y en Centroamérica (véase el gráfico I.17). Es interesante observar la elevada presencia de empresas translatinas en Colombia donde superaron incluso los flujos de entrada procedentes de los Estados Unidos y en Centroamérica.

Gráfico I.17

América Latina (subregiones y países seleccionados): distribución de las entradas de inversión extranjera directa según origen, 2012-2017 y 2018 [🔗](#)
(En porcentajes)

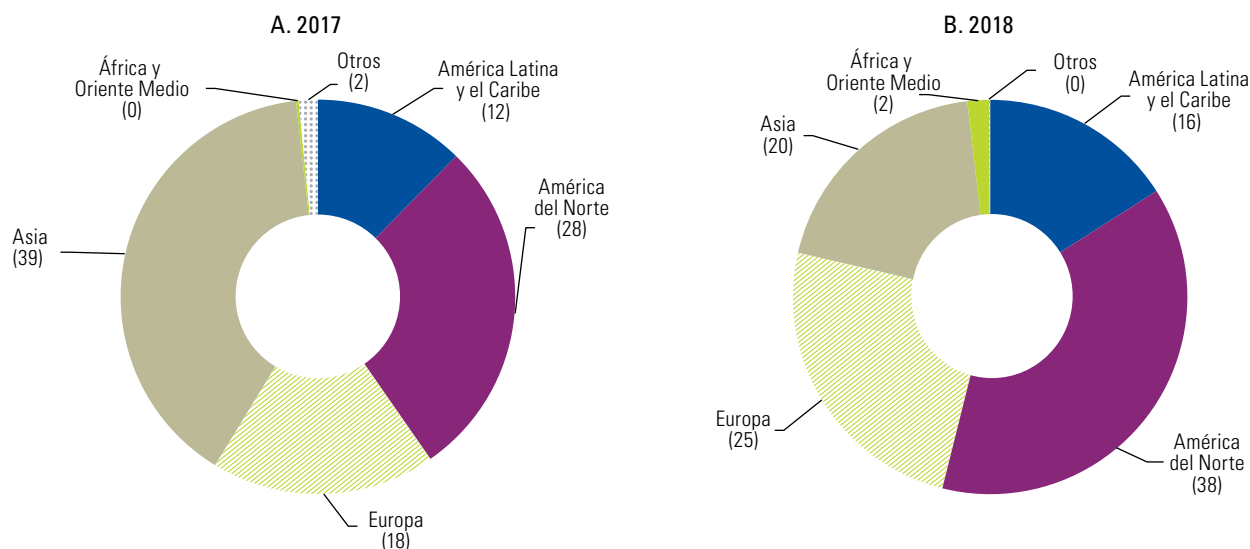


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Tomando en cuenta el monto de las operaciones de fusión y adquisición que se concretaron en 2018, se observa que los Estados Unidos y Europa recuperaron el lugar de liderazgo del que habían sido desplazados por China en 2017 (véase el gráfico I.18). Las empresas de China realizaron algunas inversiones estratégicas en infraestructura y en la minería del litio, pero no mantuvieron la magnitud de las operaciones de 2017, lo que llevó al país a perder participación como origen de estas fusiones y adquisiciones (pasó del 37% del monto total de fusiones y adquisiciones transfronterizas en la región en 2017 al 19% en 2018).

Gráfico I.18

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por origen de la empresa compradora, 2017 y 2018 [↗](#)
(En porcentajes del monto total)



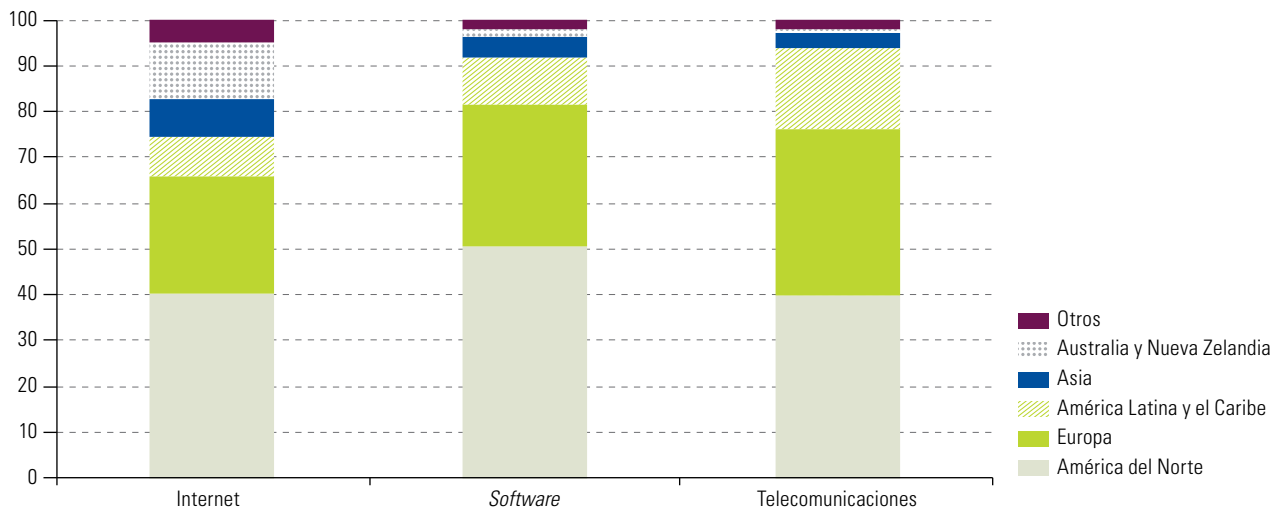
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg.

Los tres orígenes principales tienen perfiles sectoriales diferentes. China concentró su interés en la adquisición de empresas de industrias extractivas y de la agroindustria, la generación de energía, los servicios básicos (electricidad, gas y agua) y la infraestructura. Los Estados Unidos y Europa mostraron un perfil más diversificado, pues realizaron cuantiosas inversiones en los mismos sectores que China, pero además han apoyado el desarrollo de otras actividades productivas. En las operaciones de fusión y adquisición en industrias de alto contenido tecnológico (Internet, *software* y telecomunicaciones), por ejemplo, los países de América del Norte y Europa han sido los principales inversores y China tuvo un rol menor. En 2018, sin embargo, la empresa china Didi Chuxing, plataforma virtual que ofrece transporte en taxis de alquiler, adquirió la brasileña 99 Taxis, un movimiento más en la estrategia de expansión en el mercado regional de esa firma que se despegó del enfoque sectorial tradicional de las inversiones de China en la región.

Por otra parte, la extensión de la Iniciativa de la Franja y la Ruta a América Latina y el Caribe muestra el interés de China por la región. En 2017, Panamá fue el primer país de la región en unirse a la Iniciativa. Este no fue un comportamiento aislado, y hasta mediados de 2019 son 18 los países de la región, incluidos 10 del Caribe, que ya firmaron un memorándum de entendimiento con China en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta. Esos acuerdos podrían atraer más inversiones chinas a los sectores de la infraestructura, la industria y los servicios, y aumentar la influencia del país en la región.

Gráfico I.19

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas en sectores de alta tecnología, por origen de la empresa compradora, 2005-2018 [🔗](#)
(En porcentajes del número de operaciones)



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

D. Nuevas estrategias de las inversiones latinoamericanas en el exterior

En 2018, la salida de IED desde los países de América Latina disminuyó por cuarto año de forma consecutiva y llegó a 37.870 millones de dólares, un 2,5% menos que en 2017. En los últimos años, la mayor parte de la IED de la región hacia el exterior proviene del Brasil, Chile, Colombia y México. En 2018, el 83% de la inversión directa en el exterior procedente de América Latina tiene su origen en estos cuatro países (véase el cuadro I.5).

Cuadro I.5

América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2005-2018 [🔗](#)
(En millones de dólares y porcentajes de variación)

	2005-2009 ^a	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Variación absoluta 2017-2018 (millones de dólares)	Variación relativa 2017-2018 (porcentajes)
Argentina	1 471	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 802	647	56,0
Brasil ^b	14 067	26 763	16 067	2 083	15 644	20 607	3 134	14 693	19 352	14 060	-5 292	-27,3
Chile	5 117	9 461	20 252	20 556	9 888	12 800	15 931	6 994	5 172	1 949	-3 223	-62,3
Colombia	2 786	5 483	8 420	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	5 122	1 432	38,8
México	7 295	8 038	12 398	18 700	13 605	7 130	11 891	6 013	3 181	10 457	7 276	228,8
Uruguay	-26	60	7	3 869	-2 034	1 319	1 605	619	4 794	3 339	-1 455	-30,3
Venezuela (República Bolivariana de)	1 227	2 492	-370	4 294	752	1 024	...	...	...	...		
Otros países	1 304	1 293	2 006	3 458	1 606	4 376	1 673	2 828	1 503	1 141	-362	-24,1
América Latina y el Caribe ^b	33 242	54 554	60 268	53 409	48 003	53 075	39 327	37 452	38 846	37 870	-976	-2,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.

^a Promedios simples.

^b La cifra del período 2005-2009 no incluye la reinversión de utilidades, de modo que no es directamente comparable con las cifras de 2010 en adelante.

Las cifras de balanza de pagos son un indicador de las estrategias de internacionalización de las empresas de la región. Sin embargo, en la medida en que este proceso se consolida y las compañías se integran en los circuitos financieros mundiales, los datos de inversiones directas en el exterior subvaloran la dimensión de este proceso. En este contexto, es necesario complementar esta información con antecedentes respecto a las inversiones anunciadas y las adquisiciones realizadas por las empresas latinoamericanas fuera de sus mercados de origen.

En un contexto internacional poco favorable para muchas de las empresas translatinas más importantes, especializadas en la explotación y transformación de recursos naturales y en los servicios, comienzan a aparecer nuevas empresas y mecanismos para abordar los mercados externos. En este panorama destacan las acciones desplegadas por empresas de México y Chile.

En el caso de México, para aumentar y diversificar sus ingresos, muchas de las grandes empresas del país han aprovechado su experiencia en el mercado local y sus alianzas con compañías internacionales a fin de abordar nuevos mercados en el exterior. Este proceso se ha intensificado en los últimos años, como resultado del lento crecimiento del PIB, las evidentes muestras de saturación en algunos sectores del mercado interno y la existencia de restricciones regulatorias que limitan el crecimiento en México.

En 2018, las 100 empresas mexicanas más globalizadas generaron el 41,1% del total de sus ventas y el 29,2% del total de su empleo fuera de las fronteras del país (*Expansión*, 2019a). A pesar de que este grupo de empresas tienen presencia en 82 países del mundo, los Estados Unidos son el mercado que concentra el mayor interés. De hecho, 73 de las 100 empresas mexicanas más globalizadas tienen operaciones en los Estados Unidos. Otros mercados relevantes son América del Sur, Centroamérica y la Unión Europea, en este último caso con una fuerte concentración en España⁶.

La empresa mexicana que tiene presencia en más países es Mexichem (45 países), seguida del Grupo Bimbo (32 países), Alfa (28 países), América Móvil (25 países) y CEMEX (20 países). En términos de ingresos y empleos generados en el exterior, la firma de telecomunicaciones América Móvil ostenta el liderazgo con una amplia ventaja, con más de 36.400 millones de dólares y 103.000 empleados en 2018. Más atrás se encuentran CEMEX, FEMSA y los grupos Alfa, Bimbo y México (*Expansión*, 2019a). Sin embargo, los resultados de América Móvil y CEMEX son especialmente contrastantes.

Desde sus inicios, América Móvil ha desplegado una estrategia de internacionalización muy activa. En la actualidad, la empresa está presente en 25 países y alcanza posiciones de liderazgo en varios mercados de América Latina. En los últimos años, América Móvil se ha enfocado en disminuir su participación en el mercado mexicano, para cumplir con las leyes antimonopolio, y consolidar sus operaciones en América Latina y Europa, sin recurrir a nuevas adquisiciones. La última gran compra de la empresa mexicana fue la que le permitió tomar el control del operador austríaco Telekom Austria en 2014⁷ y operar con él en siete países de Europa Central y Europa del Este (Austria, Belarús, Bulgaria, Croacia, Eslovenia, Macedonia del Norte y Serbia).

No obstante, a principios de 2019, América Móvil retomó su estrategia de expansión internacional mediante la compra de diferentes operadoras de telecomunicaciones. Primero adquirió las operaciones de su principal competidor en América Latina, la española Telefónica, en Guatemala y El Salvador, por 648 millones de dólares. Con este movimiento, la operadora española inicia su salida de territorio centroamericano y probablemente

⁶ En 2018, los mercados donde las 100 empresas mexicanas más globalizadas tienen presencia, después de los Estados Unidos, son: Brasil (33% de ese número de empresas), Colombia (32%), Guatemala (29%), Costa Rica (28%), Perú (30%), Argentina (26%), Chile (26%), El Salvador (22%) y España (20%) (*Expansión*, 2019a).

⁷ Entre julio y octubre de 2014, América Móvil aumentó su participación en Telekom Austria del 27,33% al 59,7%, después de desembolsar cerca de 1.300 millones de dólares.

de México⁸ (*Expansión*, 2019b). Por otro lado, América Móvil fortalece aún más su posición como uno de los proveedores líderes en servicios de telecomunicaciones en Centroamérica. En marzo de 2019, la operadora mexicana adquirió por 905 millones de dólares las operaciones de Nextel, la quinta mayor operadora del Brasil, con 3,3 millones de líneas móviles activas (*El Economista*, 2019). Con esta transacción, América Móvil consolida su posición de liderazgo en el mercado brasileiro, fortaleciendo la capacidad de su red, su cartera de espectro radioeléctrico y su base de suscriptores, así como la cobertura y la calidad de su red móvil, particularmente en las ciudades de São Paulo y Río de Janeiro.

En contraste, los últimos años han sido difíciles para CEMEX. Desde que adquirió la empresa australiana Rinker por 15.300 millones de dólares, en 2007, paso culminante de una agresiva estrategia de internacionalización, la cementera ha enfrentado una difícil situación financiera. La crisis económica de 2008 golpeó con fuerza al sector de la construcción y con ello la demanda de cemento. En ese momento CEMEX era el líder mundial del sector, pero arrastraba una deuda muy elevada y un negocio a la baja.

Frente a la caída de las ventas y las dificultades para conseguir financiamiento, CEMEX tuvo que poner a la venta algunas de sus operaciones en los Estados Unidos, Europa, México y Filipinas. En paralelo, la empresa ha buscado reducir costos y mejorar la eficiencia operativa. En los últimos cinco años, disminuyó su deuda en cerca de 6.121 millones de dólares (*Expansión*, 2018). A mediados de 2018, CEMEX anunció que seguiría con su plan de desinversiones, con el que espera obtener entre 1.500 y 2.000 millones de dólares de aquí a finales de 2020. Desde entonces, la empresa ha anunciado la venta de activos en países bálticos y nórdicos (385 millones de euros); del terminal fluvial de distribución de cemento ubicado en Manaos (Brasil) (30 millones de dólares); de activos de agregados y concreto en Alemania (87 millones de euros), y del negocio de cemento blanco, incluida la planta de cemento de Buñol (España) (180 millones de dólares), entre otros (*Expansión*, 2019c).

En la última década, Coca-Cola FEMSA y Arca Continental⁹, las dos grandes embotelladoras mexicanas de productos Coca-Cola, han estado enfocadas en una intensa dinámica de crecimiento y diversificación internacional. En este proceso ha sido clave el papel desempeñado por The Coca-Cola Company. A inicios de la década de 2000, la empresa estadounidense buscó racionalizar el número de socios fuera de los Estados Unidos, creando las denominadas embotelladoras ancla¹⁰, proceso en el que Coca-Cola FEMSA quedó muy bien posicionada en América Latina. A partir de 2013, The Coca-Cola Company ha desplegado una estrategia destinada a abandonar en su mercado de origen los segmentos de bajos márgenes de rentabilidad, como el embotellado y la distribución. En este contexto, la empresa ofreció a Coca-Cola FEMSA y Arca Continental la posibilidad de tomar el control de importantes mercados como California y Texas. Mientras que la primera no aceptó la oferta, la segunda accedió al desafío, esperando generar sinergias entre sus plantas en ambos lados de la frontera y, sobre todo, poder fortalecer y afianzar su relación con The Coca-Cola Company.

⁸ Telefónica es la operadora más endeudada de Europa, lo que la ha impulsado a desplegar un plan de desinversiones de activos no estratégicos. En los dos primeros meses de 2019, Telefónica vendió las filiales de Centroamérica: las de El Salvador y Guatemala a América Móvil y las de Costa Rica, Nicaragua y Panamá, por 1.650 millones de dólares, a Millicom. Asimismo, altos ejecutivos de la operadora española han manifestado su disconformidad con los resultados de las operaciones en México, lo que ha aumentado los rumores de una posible venta.

⁹ En un contexto de alta competencia, marcado por los esfuerzos de The Coca-Cola Company para consolidar sus operaciones regionales en todo el mundo y el sólido y creciente posicionamiento de Coca-Cola FEMSA en el mercado mexicano, nació Arca. La nueva empresa fue el resultado de la unión de tres empresas familiares del norte de México dedicadas a embotellar, distribuir y vender Coca-Cola. En 2001 se fusionaron Procor de Monterrey (Nuevo León), Arma (Coahuila) y Argos (Chihuahua). Finalmente, Arca y el Grupo Continental, con sede en Tampico (Tamaulipas), se fusionaron en 2011, con lo que nació Arca Continental.

¹⁰ Algunas de las principales embotelladoras ancla son: Coca-Cola European Partners en Europa, Coca-Cola Amatil en Asia y el Pacífico, Coca-Cola İçecek en Oriente Medio y Coca-Cola FEMSA en América Latina.

En este panorama, en los últimos dos años, estas dos empresas mexicanas desplegaron estrategias muy diferentes. Por un lado, Arca Continental decidió ingresar al mercado de los Estados Unidos y fortalecer su posición en algunos mercados de América del Sur. Por otro, Coca-Cola FEMSA intentaba, en paralelo, resolver dificultades en algunos mercados relevantes, como Filipinas y la República Bolivariana de Venezuela, y seguir avanzando en la diversificación geográfica y de productos.

En 2017, Arca Continental, mediante cuatro operaciones, ingresó con fuerza al mercado de los Estados Unidos. Primero, firmó un acuerdo con The Coca-Cola Company para convertirse en embotellador exclusivo en una zona principalmente del suroeste del país (estado de Texas y algunas partes de los estados de Oklahoma, Nuevo México y Arkansas), donde la empresa mexicana tomaba el control de nueve plantas de producción a través de Coca-Cola Southwest Beverages (CCSWB) (*El Economista*, 2017)¹¹. En segundo lugar, adquirió la embotelladora Great Plains Coca-Cola Bottling Company, que abastece Tulsa y otras ciudades del estado de Oklahoma, en 215 millones de dólares (Forbes, 2017). En tercer lugar, como parte de su renovada relación con The Coca-Cola Company, Arca Continental le cedió los derechos de su agua mineral Topo Chico en los Estados Unidos por 220 millones de dólares (*Expansión*, 2017). En cuarto lugar, compró la fábrica de refrigerios y comidas de aperitivo Deep River Snacks en Connecticut, fortaleciendo su posición en este segmento en el mercado estadounidense (*Reforma*, 2017). De este modo, Arca Continental se convirtió en la primera empresa extranjera en embotellar, distribuir y comercializar marcas de Coca-Cola en los Estados Unidos. Continuando con esta dinámica, en mayo de 2018, Arca Continental anunció la construcción de una nueva planta de producción y un centro de distribución en Houston (estado de Texas), para lo que invertiría unos 250 millones de dólares. Este complejo será la primera planta productiva de Coca-Cola construida en los Estados Unidos en la última década (*El Universal*, 2018).

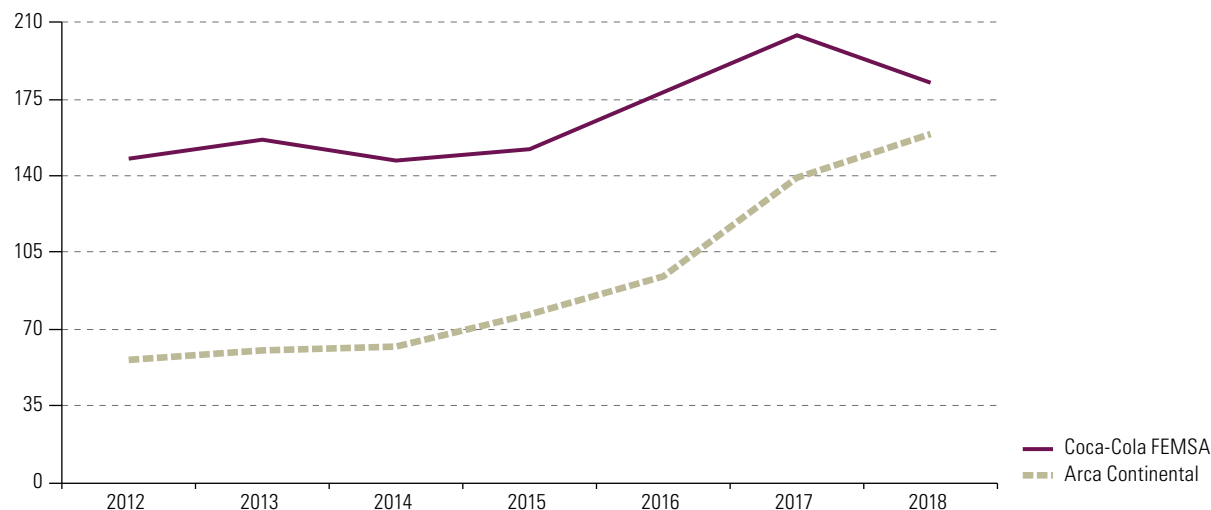
Con anterioridad al ingreso a los Estados Unidos, la estrategia de internacionalización de Arca Continental se focalizó en América del Sur, donde privilegió la adquisición de embotelladoras locales en la Argentina, el Ecuador y el Perú. En 2008, adquirió dos embotelladoras en el norte de la Argentina. En 2010, suscribió una alianza estratégica con los controladores de Ecuador Bottling Company, único embotellador de Coca-Cola en el Ecuador. En 2014, en conjunto con The Coca-Cola Company, la empresa mexicana compró una participación mayoritaria en la productora ecuatoriana de lácteos Tonicorp, por 400 millones de dólares (*Expansión*, 2014). En 2015, Arca Continental suscribió una alianza con la Corporación Lindley, única embotelladora de Coca-Cola en el Perú y creadora de la gaseosa Inca Kola, y adquirió el 47,5% de las acciones de la empresa peruana en 760 millones de dólares (*América Economía*, 2015). En septiembre de 2018, la empresa logró el 99,8% de la Corporación Lindley, después de comprar el 38,5% de las acciones que estaban en poder de Perú Beverage, filial de The Coca-Cola Company, en 507 millones de dólares (*Semana Económica*, 2018a). Con estas operaciones, Arca Continental se consolida como la segunda compañía embotelladora de Coca-Cola más grande de América Latina y se acerca rápidamente al volumen de ventas de Coca-Cola FEMSA (*Forbes*, 2018a) (véase el gráfico I.20).

¹¹ El acuerdo entre Arca Continental y The Coca-Cola Company contemplaba los siguientes puntos: i) la empresa mexicana transfería a Coca-Cola Refreshments (CCR), subsidiaria de The Coca-Cola Company, el 20% de AC Bebidas, filial que agrupa las operaciones en el segmento de bebidas en la Argentina, el Ecuador, el Perú y México, y ii) CCR transfería a AC Bebidas el 100% del capital de Coca-Cola Southwest Beverages (*El Economista*, 2017).

Gráfico I.20

Arca Continental y Coca-Cola FEMSA: ventas netas, 2012-2018 

(En miles de millones de pesos mexicanos)



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

A diferencia de Arca Continental, Coca-Cola FEMSA tiene una estrategia de internacionalización que ha venido desplegando por cerca de tres décadas. Comenzó en la Argentina, pero el gran salto lo dio la empresa cuando adquirió en 2003 Panamerican Beverages Inc. (PANAMCO)—en ese momento, uno de los tres mayores embotelladores de productos Coca-Cola en el mundo y el más grande de América Latina— por 3.600 millones de dólares, lo que le permitió ampliar su presencia a siete nuevos mercados: Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Venezuela (República Bolivariana de). Posteriormente siguió comprando diversas embotelladoras, sobre todo en el Brasil y Colombia. En 2013, expandió su alcance geográfico al ingresar al mercado asiático mediante la compra del 51 % de Coca-Cola Bottlers Philippines Inc. (CCBPI), en Filipinas, en 688,5 millones de dólares (FEMSA, 2012)¹².

Sin embargo, los impuestos adicionales a las bebidas azucaradas, el aumento de los precios de ciertas materias primas (edulcorantes, resina PET y concentrados) y presiones cambiarias han afectado la rentabilidad de algunas operaciones en el extranjero. A finales de 2018, la empresa anunció la adecuación de sus operaciones en la República Bolivariana de Venezuela y redujo de forma considerable la plantilla de personal, ya que la prolongada crisis económica y la hiperinflación han impactado negativamente sobre la producción y el consumo (*La Jornada*, 2019). A principios de 2019, Coca-Cola FEMSA decidió vender su participación en CCBPI, por la que habría recibido unos 715 millones de dólares, capital que utilizaría para nuevas adquisiciones (*Expansión*, 2019d).

En 2018, Coca-Cola FEMSA desembolsó 178 millones de dólares para adquirir dos embotelladoras de productos Coca-Cola en Guatemala: Comercializadora y Distribuidora Los Volcanes (124,6 millones de dólares) y Alimentos y Bebidas del Atlántico (53,4 millones de dólares). Además, compró por 251 millones de dólares la embotelladora Montevideo Refrescos S.R.L. (MONRESA), responsable de la producción y distribución de productos Coca-Cola en el Uruguay (*El Financiero*, 2018).

Con el propósito de diversificar sus operaciones frente a los crecientes cuestionamientos a las bebidas azucaradas, el grupo FEMSA ha incursionado con fuerza en dos segmentos.

¹² Como parte del acuerdo, Coca-Cola FEMSA tiene la opción de adquirir el 49% restante de Coca-Cola Bottlers Philippines Inc. en cualquier momento durante los siete años posteriores al cierre de la transacción (FEMSA, 2012).

Por un lado, en conjunto con The Coca-Cola Company y otras embotelladoras regionales, ha aumentado su presencia en nuevos nichos como los de jugos, lácteos y bebidas a base de proteína vegetal. Tal es el caso de las adquisiciones de empresas con presencia regional como Jugos del Valle y AdeS. Por otro, ha extendido al ámbito internacional su fuerte presencia en el segmento de las tiendas de conveniencia y farmacias. En esta línea, ha adquirido las cadenas de farmacias Cruz Verde en Chile y Acuña en Colombia, así como la cadena de tiendas de conveniencia Big John en Chile, donde ha trasladado el modelo de Oxxo, que ha sido muy exitoso en México. Así, los ingresos de las actividades comerciales rápidamente han superado los del segmento de embotellado. Entre 2014 y 2018, la participación del segmento comercial de FEMSA se incrementó del 40% al 54% de los ingresos totales de la compañía.

La expansión internacional de Coca-Cola FEMSA también ha generado movimientos en algunos de sus proveedores. A principios de 2018, anticipándose a la llegada de la embotelladora al Uruguay, la empresa Envases Universales, también mexicana, adquirió Cristalpet, subsidiaria de Cristalerías del Uruguay, que cuenta con tres plantas de producción, una en el Uruguay y dos en el Brasil (*DNegocios*, 2018). Asimismo, la empresa petroquímica mexicana Alpek compró la Companhia Petroquímica de Pernambuco y la Companhia Integrada Têxtil de Pernambuco, productoras de resina PET y materia prima PTA, en 435 millones de dólares a Petróleo Brasileiro S.A. (Petrobras) (*LexLatin*, 2018).

En un mercado como el de las bebidas azucaradas, de altos volúmenes de ventas, bajos márgenes de utilidad y crecientemente cuestionado, es difícil saber cuál será la estrategia ganadora entre estas dos grandes embotelladoras mexicanas.

En la medida en que las empresas pioneras en materia de internacionalización consolidan sus operaciones en el extranjero de manera orgánica, nuevas firmas mexicanas, presionadas por las condiciones internas, comienzan este proceso de manera preferencial a través de adquisiciones.

El grupo farmacéutico Invekra inició un plan de expansión internacional, con un foco estratégico en América del Sur. En 2017, adquirió el 51 % de Laboratorios Portugal, fabricante líder de productos farmacéuticos y de cuidado personal en el Perú, y luego anunció la compra de Laboratorios Hersil en 55 millones de dólares, en el mismo país sudamericano. Sin embargo, la operación se habría descartado (*Semana Económica*, 2018b).

Un modelo de internacionalización reciente particularmente interesante es el de la empresa Vista Oil & Gas, liderada por exejecutivos de empresas energéticas argentinas¹³. En agosto de 2017, Vista Oil & Gas se estableció como una sociedad con un propósito específico de adquisición (*special purpose acquisition company*) en la Bolsa Mexicana de Valores¹⁴. Estas sociedades son empresas que no poseen activos, recaudan fondos mediante el mecanismo de oferta pública inicial de acciones (*initial public offering* (IPO)) y los utilizan para comprar diferentes activos, empresas o proyectos. De este modo, Vista Oil & Gas obtuvo unos 650 millones de dólares, que utilizó para comprar diversos activos petroleros en México y sobre todo en la Argentina. En este último país adquirió Petrolera Entre Lomas (PELSA) en 700 millones de dólares, además de otros activos por unos 100 millones de dólares¹⁵, para posicionarse en el segmento de extracción en el yacimiento de Vaca Muerta, cuya superficie se localiza principalmente en la provincia de Neuquén. Así, Vista Oil & Gas obtuvo 8 concesiones de explotación, 1 acuerdo de exploración y 1 lote de evaluación, lo que le permitiría ubicarse como el quinto mayor productor y operador de petróleo en la Argentina. En paralelo, Vista Oil & Gas negociaba

¹³ Los miembros del grupo fundador tuvieron altos cargos en diversas compañías petroleras en la Argentina: Miguel Galuccio, Pablo Manuel Vera Pinto y Juan Garoby en YPF; Gastón Remy en Dow, y Alejandro Cheriñacov en Jagercor Energy Corp.

¹⁴ La Bolsa Mexicana de Valores introdujo la modalidad de la sociedad con un propósito específico de adquisición para atraer nuevos participantes al mercado bursátil. Este mecanismo permite que las empresas captadoras depositen el capital en una cuenta custodia, teniendo un plazo de 24 meses para desarrollar su plan de negocio, que consiste básicamente en la adquisición de activos. En caso de que los accionistas no aprueben el plan de negocio, el capital es devuelto y la sociedad debe cerrar.

¹⁵ Vista Oil & Gas adquirió estos activos a Pampa Energía y Pluspetrol Resources Corporation, dos de las mayores empresas argentinas del sector.

con China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec) para adquirir activos petroleros después de que la compañía china anunciara que quería abandonar la Argentina debido al deprimido precio del petróleo y la elevada conflictividad sindical¹⁶. Posteriormente, las condiciones comenzaron a cambiar para Sinopec y la empresa se desistió de la venta de sus activos en la Argentina. A finales de 2018, Vista Oil & Gas intercambió activos en Vaca Muerta con la anglo-neerlandesa Shell, de modo que la primera obtuvo el 90% de los derechos en el área Águila Mora, convirtiéndose en la operadora.

Por otro lado, algunas empresas chilenas han reactivado su proceso de internacionalización, pero con algunos focos estratégicos diferentes. Tal es el caso de Falabella, empresa de comercio detallista que fue una de las pioneras en la internacionalización de sus actividades, logrando posiciones de liderazgo en la Argentina, el Brasil, Colombia, México, el Perú y el Uruguay. En la última década, la empresa ha avanzado considerablemente en la expansión de sus tiendas, el mejoramiento de la logística y la distribución, y la entrada a nuevos mercados. Entre 2013 y 2018, Falabella aumentó el número de tiendas físicas de 296 a 504. Sin embargo, en el último año se produjeron hechos que representan cambios en relación con la trayectoria anterior. Primero, Falabella logró obtener la franquicia de IKEA para varios países de América del Sur, lo que le permitirá ampliar su oferta de tiendas especializadas. Segundo, la empresa abrió la primera tienda de mejoramiento del hogar, Sodimac, en México¹⁷. Tercero, y quizás lo más significativo, ha hecho una apuesta decidida por reforzar su posición en el comercio electrónico, estimulada en parte por la anunciada llegada de Amazon al mercado chileno y los acelerados cambios en los patrones de consumo. Para financiar estas iniciativas, Falabella realizó un aumento de capital de 800 millones de dólares (*Estrategia*, 2018).

En esta última línea, Falabella adquirió la empresa de comercio en línea mexicana Linio, en 138 millones de dólares, lo que le permitirá entrar en algunos mercados en los que aún no tiene presencia física ni en línea¹⁸. Falabella destinará 147 millones de dólares para potenciar Linio en América Latina. En 2019, la empresa chilena espera tener disponible toda la oferta de sus tiendas por departamento, así como de la cadena Sodimac, en la plataforma Linio.

En marzo de 2018, la empresa distribuidora de combustibles Compañía de Petróleos de Chile (COPEC) adquirió, a través de su filial Terpel¹⁹, las operaciones de la empresa estadounidense ExxonMobil en Colombia, el Ecuador y el Perú, por 747 millones de dólares. Terpel tomó el control del segmento de lubricantes en el Ecuador y el Perú, mientras que las operaciones en Colombia, de acuerdo con la normativa local, serán vendidas a un tercero independiente del negocio de combustibles. Asimismo, Terpel pasó a controlar el negocio de combustibles en el Ecuador, la operación de comercialización de combustibles para el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez en Lima y las plantas productoras de Callao (Perú) y Cartagena de Indias (Colombia). Con esta operación, se formaliza un acuerdo suscrito en 2016 entre ExxonMobil y COPEC para la elaboración y distribución de lubricantes Mobil en la Costa del Pacífico Sur (*La Tercera*, 2016).

Un mes después, COPEC, a través de su filial Alxar, compró el 40% de la minera peruana Cumbres Andinas, encargada del desarrollo del proyecto Mina Justa, al grupo local Breca por 200 millones de dólares. Minsur, parte del Grupo Breca, mantendrá el 60% de Cumbres Andinas y será el operador del proyecto, que debería estar operativo entre 2020

¹⁶ La oferta que Vista Oil & Gas realizó por los activos petroleros de Sinopec en la Argentina fue del orden de 600 millones de dólares. La propuesta superaba las realizadas por YPF y por la canadiense Madalena Energy, pero contrastaba con los 2.450 millones de dólares que Sinopec había pagado a la estadounidense Occidental Petroleum Corp. en 2010.

¹⁷ En 2016, Falabella firmó un acuerdo de entendimiento con Soriana, la segunda cadena de supermercados más grande de México, para desarrollar en conjunto una cadena de tiendas de mejoramiento del hogar y el negocio de servicios financieros.

¹⁸ Linio opera en ocho países: Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Panamá, Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Además, cuenta con oficinas en los Estados Unidos y China.

¹⁹ En 2010, COPEC extendió sus operaciones fuera de Chile después de comprar una participación mayoritaria de la distribuidora de combustibles colombiana Terpel, que posee más de 1.200 estaciones de servicio en Chile, el Ecuador, México, Panamá y el Perú.

y 2021, para lo que habría que invertir unos 1.600 millones dólares. Una vez que Mina Justa esté en plena operación, produciría unas 100.000 toneladas de cobre fino al año.

El segmento del refinamiento, transporte, distribución y comercialización de combustibles ha tenido otro de sus centros en el Brasil, donde grupos locales aprovechan la salida de empresas transnacionales con una larga presencia en América Latina.

A principios de 2018, Raízen Combustíveis, emprendimiento creado a partir de la unión de parte de los negocios del grupo brasileño Cosan y de la empresa petrolera anglo-neerlandesa Royal Dutch Shell en el Brasil²⁰, adquirió los activos de refinación, transporte y distribución (*downstream*) en la Argentina de Royal Dutch Shell en 916 millones de dólares. La operación incluyó, entre otros activos, la Refinería Buenos Aires y una red de 665 estaciones de servicio. De este modo, Raízen tendrá una participación de mercado cercana al 20% en la distribución de combustibles en la Argentina. La oferta de Raízen superó las de otras importantes empresas de la industria, como la petrolera argentina YPF S.A., la chilena Quiñenco S.A. y China National Petroleum Corp. (*EconoJournal*, 2018).

Esta operación es parte de la estrategia de Royal Dutch Shell para racionalizar sus activos, que contempla un programa de desinversiones de unos 30.000 millones de dólares a nivel mundial, después de que comprara BG Group en cerca de 52.000 millones de dólares (Reuters, 2016).

E. Conclusiones

En 2018 los flujos de IED hacia América Latina y el Caribe se incrementaron después de cinco años de disminuciones. Este resultado contrasta con las tendencias mundiales, que muestran entradas de IED cada vez menores, aunque para 2019 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) prevé un crecimiento de hasta un 10% (UNCTAD, 2019). Por otro lado, se ha observado que, en el caso de América Latina y el Caribe, el aumento de las entradas de IED está concentrado en pocos países y no se puede asociar a aportes de capital, sino que corresponde a préstamos entre compañías y a reinversión de utilidades.

Asimismo, se ha observado que el escenario mundial se ha vuelto más complejo debido a las disputas comerciales, tecnológicas y de política de seguridad que involucran a los Estados Unidos, China y la Unión Europea. En este sentido, las expectativas de las transnacionales no se orientan hacia una resolución rápida de los conflictos mencionados, lo que en el corto plazo puede traducirse en incrementos de la IED dirigida a sectores que están siendo menos afectados por las políticas puestas en marcha por los Estados Unidos, China y la Unión Europea. Esto podría explicar en buena medida el aumento del interés por la extracción y procesamiento de recursos naturales, que se ha manifestado en el incremento de los anuncios de proyectos de inversión a nivel mundial. De todas formas, estos movimientos posibles de la IED en el futuro no serán de una magnitud suficiente para modificar de manera apreciable los flujos de IED hacia América Latina, como sucedió durante el ciclo de auge de precios de los recursos naturales entre 2007 y 2012.

En los sectores de alta tecnología, en el mediano plazo, el contexto internacional parece favorecer estrategias orientadas en mayor medida a realizar inversiones dentro de los países líderes, que a promover nuevos flujos de IED. No obstante, en los sectores de tecnología mediana se puede prever una recomposición de las cadenas internacionales de suministros que podría involucrar a países de Asia, pero también a algunos de la región, en los que las transnacionales han aportado al desarrollo de capacidades en algunas industrias específicas (por ejemplo, México).

²⁰ Raízen se conformó en 2011, a partir de la integración de las unidades de Cosan responsables de la producción de azúcar y etanol y de las actividades de generación de energía, además de las operaciones de comercialización y distribución de combustible de Shell en el Brasil, con lo que se convirtió en el titular de la marca en el país.

Una variable adicional que tomar en consideración es la liquidez que se ha generado en las transnacionales de los Estados Unidos a lo largo de 2018, así como las oportunidades que la nueva normativa tributaria ofrece a dichas firmas. Sin embargo, las señales observadas en 2018 indican una orientación más acentuada de las empresas de los Estados Unidos hacia la realización de adquisiciones en Europa, y no tanto en América Latina.

Las previsiones sobre la variación del PIB en la región para 2019 indican crecimientos bastante modestos: de acuerdo con las proyecciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el PIB presentaría en América del Sur un crecimiento de un 0,2% y algo superior en México (1,0%), Centroamérica (2,9%) y el Caribe (2,1%). Los elementos mencionados hacen pensar que en 2019 no se mantendría el crecimiento de la IED registrado en 2018 y que las entradas de esta inversión en la región se reducirían en un porcentaje que podría llegar a un 5%.

El contexto internacional y las perspectivas globales de los flujos de inversión muestran la importancia que puede adquirir la IED como factor que contribuye a crear capacidades locales, fomentar el desarrollo sostenible y modificar la estructura productiva de América Latina y el Caribe. Como se ha señalado en informes anteriores, flujos elevados de IED no garantizan por sí solos un aporte a la diversificación productiva de la región y al crecimiento de largo plazo (CEPAL, 2017 y 2018).

Para lograr dichos objetivos, se requiere identificar y poner en marcha lineamientos de política a fin de orientar y coordinar las prioridades de inversión de los países. En un mundo donde las políticas se diseñan y se ejecutan según grandes bloques económicos, las posibilidades de los países de avanzar de forma individual son bastante limitadas, y aumentan los riesgos de competir por las mismas fuentes de inversión. Por el contrario, la búsqueda de espacios de coordinación y los planes de desarrollo compartidos entre distintos países ofrecen oportunidades para generar mayores incentivos a fin de atraer inversión extranjera y para integrar la IED en estrategias de desarrollo más ambiciosas.

En este sentido, el Plan de Desarrollo Integral formulado para Centroamérica (CEPAL, 2019), por ejemplo, que incluye a El Salvador, Guatemala, Honduras y México, representa una oportunidad para plantear lineamientos e incentivos conjuntos, así como para lograr que la actividad de las transnacionales en la región aporte a la concreción de los objetivos de desarrollo definidos.

En un contexto internacional de reducción de los flujos de IED y de fuerte competencia por las inversiones, las políticas no deben orientarse a recuperar el monto de flujos de IED, sino que deben dirigirse cada vez más a atraer el tipo de IED que contribuya a formar capital de conocimiento y avanzar en el cambio hacia patrones de producción, energía y consumo sostenibles. La creciente incorporación de un enfoque de desarrollo sostenible en las decisiones estratégicas de las principales transnacionales del mundo constituye una oportunidad para diseñar políticas que acompañen este cambio de paradigma.

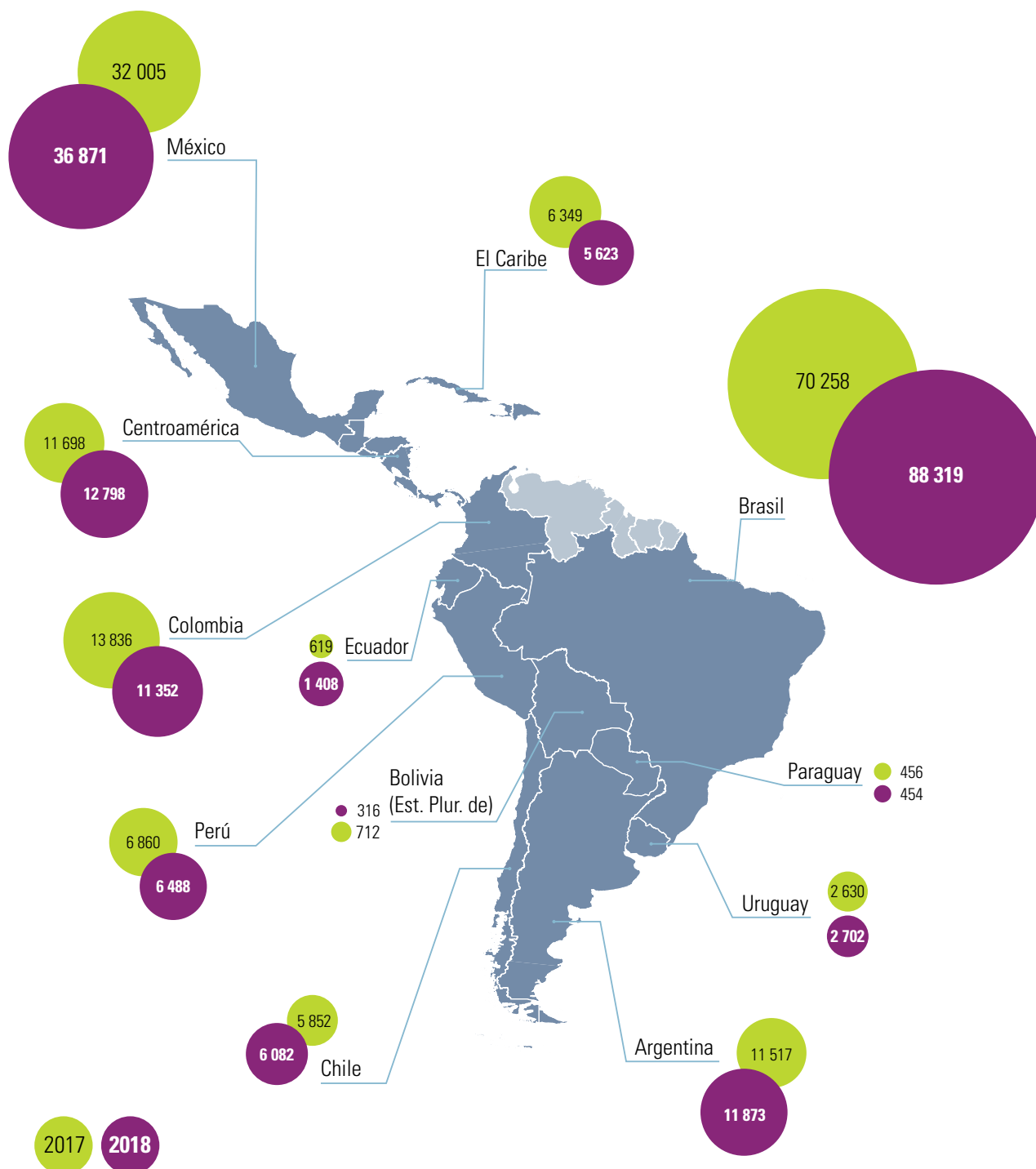
F. Análisis por país: la evolución de las entradas de IED fue heterogénea en todas las subregiones

La falta de tendencias homogéneas entre los países y subregiones ha marcado la evolución de los flujos de inversión extranjera directa en los últimos años. El año 2018 no es la excepción (véase el mapa I.1). En América del Sur, las entradas de inversión aumentaron en tres países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), el Brasil, la Argentina y el Uruguay, y en dos países andinos, Chile y el Ecuador, al mismo tiempo que disminuyeron en los demás países. En un contexto de tensiones con los Estados Unidos,

en México la IED creció, mientras que en Centroamérica las inversiones únicamente se incrementaron con respecto a 2017 en Panamá y Honduras. En el Caribe, donde existe una especialización sectorial relativamente más homogénea, ya que el turismo tiene un lugar preponderante, la IED cayó debido a menores inversiones en el principal receptor, la República Dominicana.

Mapa I.1

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018 [🔗](#)
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.

1. El aumento de la IED en el Brasil se explicó principalmente por préstamos entre compañías

Con una población de 213 millones de personas y un PIB de 1,8 billones de dólares corrientes (2018), el Brasil es el mercado que atrae más flujos de capital extranjero hacia la región. Pese al bajo crecimiento de la economía en los últimos años, las entradas de IED aumentaron (25,7%) en 2018, alcanzando un total de 88.319 millones de dólares, aunque al analizar los componentes que originaron el incremento se observa que este no refleja necesariamente el mayor interés de transnacionales extranjeras por instalarse en el país.

Los flujos de capital por préstamos entre compañías fueron determinantes para el aumento, ya que se quintuplicaron con relación a 2017, llegando a representar el 37% del total de la IED. Desde el punto de vista de la balanza de pagos, son ingresos de divisas al país y aportan positivamente al balance de capital, pero en estas operaciones no se puede inferir cuál es la motivación subyacente o cuál puede ser el impacto de esta inversión en el ámbito productivo. También aumentó la reinversión de utilidades (49%), lo que puede interpretarse como una señal de confianza en la evolución de las operaciones en el país, en tanto que los aportes de capital disminuyeron (-24%), si bien se mantuvieron como el componente de mayor peso de la IED (un 46% del total).

Las inversiones desde los Países Bajos crecieron de forma sustantiva, y este origen representó el 33% del total recibido en 2018²¹. Como en las cuentas nacionales se contabiliza el origen del inversionista inmediato y no del inversionista último, esto no implica necesariamente que sean transnacionales neerlandesas las que están invirtiendo en el país, pues en ocasiones las empresas utilizan a los Países Bajos para realizar transacciones financieras. Similar es el caso de Luxemburgo, que representó el origen del 8% del total en 2018. En el caso del Brasil, por ejemplo, gran parte de la inversión de China se realiza a través de los mercados de Luxemburgo y los Países Bajos. De todas maneras, las transnacionales europeas tienen una presencia significativa en el Brasil y, además de los países mencionados, se destacaron las entradas de capital desde Suiza (que representaron el 8% del total), Alemania (5%), España (4%) y Francia (4%). Los Estados Unidos fueron el segundo país con más inversiones en el Brasil (14%), pese a que las entradas cayeron un 28,6% con respecto a 2017, mientras que aumentó la IED desde el Canadá (que llega a un 2% del total). Las entradas de capital desde China crecieron un 5,4% y alcanzan una participación del 1% en el total; sin embargo, considerando las operaciones de fusión y adquisición concretadas, es probable que esta participación esté subvaluada. En el Japón se originó el 2% de la IED, lo que representa una recuperación luego de los flujos negativos registrados en 2017.

La mayor parte de la IED se destinó a la industria manufacturera (56% del total), con un crecimiento del 63% con respecto a 2017. Este incremento obedeció principalmente al aumento de los flujos dirigidos al sector de coque, derivados del petróleo y biocombustibles, que, con cerca de 15.000 millones de dólares, representaron el 36% del total de la IED destinada a la manufactura en 2018. Sin embargo, también se registró un fuerte aumento en las industrias automotriz, de pulpa, papel y productos de papel, y química, sectores donde la actividad de transnacionales está consolidada en el Brasil. En los tres sectores se alcanzaron los valores máximos desde 2010, que representaron el 19%, el 17% y el 11% de la IED manufacturera, respectivamente. Otras industrias que han sido receptores destacados de capital extranjero, como la de alimentos y bebidas o la metalúrgica básica, vieron reducidos los flujos con respecto a 2017.

²¹ En los datos por sector y origen se excluye la reinversión de utilidades.

La IED en el sector de recursos naturales se duplicó con creces (aumentó un 130%), llegando a representar el 16% del total, debido a mayores inversiones en hidrocarburos y en minería metálica. La explotación de petróleo en la capa presalina ha impulsado operaciones de fusión y adquisición, entre las que se destacó la venta por parte de Petrobras del campo Roncador, el tercero más grande de su cartera, a la transnacional noruega Equinor (ex Statoil) por 2.000 millones de dólares.

Por su parte, los sectores de servicios recibieron el valor de IED más bajo desde 2010, lo que determinó que tuvieran una de las menores participaciones de los últimos años (un 26%, frente a un promedio entre 2010 y 2017 del 35%). El sector de electricidad y gas explicó parte de esta caída, ya que, si bien fue el sector más atractivo (concentró en 2018 el 27% de la IED dirigida a los servicios), registraba en 2017, año de comparación, un ingreso récord por las adquisiciones de China. De manera similar, la operación transfronteriza más grande del año fue la adquisición de Eletropaulo Metropolitana Eletricidade de São Paulo S.A., que distribuye y vende energía eléctrica en la región metropolitana de São Paulo, por parte de la empresa italiana Enel, por 2.703 millones de dólares. Los sectores de transporte, almacenamiento y logística, y comercio también recibieron menos inversiones que en 2017 (los montos se redujeron un 65%, un 46% y un 36%, respectivamente), aunque se mantuvieron dentro de las actividades con mayor ingreso de capitales (concentraron el 6%, el 8% y el 10% de la IED dirigida a los servicios, respectivamente). En el sector financiero se produjo un aumento importante (81%), que lo posicionó como la segunda actividad de servicios con más IED (13%).

La IED en telecomunicaciones parece estar en un compás de espera frente a los futuros cambios tecnológicos necesarios para el despliegue de nueva infraestructura, que habilite una mayor digitalización, como la quinta generación de telefonía móvil (5G). Entre 2010 y 2015, un 21% de la IED en servicios, en promedio, se destinaba a telecomunicaciones. En 2016 esta participación disminuyó a un 11%, mientras que en 2017 y 2018 se produjo una salida de capital desde el sector, aunque de muy baja magnitud (1% del total). En 2018, las salidas de capital de filiales de empresas de telecomunicaciones (479 millones de dólares) superaron las entradas por aportes de capital (357 millones de dólares), lo que generó un saldo negativo de 121 millones de dólares. Es importante aclarar que no se cuenta con información de la reinversión de utilidades por sector.

Por el contrario, en el sector de servicios de tecnologías de la información, donde hay una fuerte presencia de transnacionales que operan en el país, la IED aumentó en 2018 (25%), llegando a representar el 4% del total del sector de servicios. Una de las grandes operaciones se concretó en el sector de centros de datos, pero entre dos empresas de capital estadounidense, lo que no representa flujos hacia el país, pero muestra la relevancia del negocio en el Brasil: Digital Realty adquirió Ascenty, proveedor líder de centros de datos en América Latina, en una transacción valuada en 1.800 millones de dólares.

En general, en 2018 se concretaron menos operaciones de fusión y adquisición que en 2017 (96 operaciones, frente a 141 en 2017), lo que se tradujo en una caída del 46,7% del valor total de estos negocios. Los sectores de hidrocarburos, servicios básicos, infraestructura y energía se mantuvieron como los de mayor interés, si bien con menos operaciones que en 2017. La reestructuración y la búsqueda de reducción de la deuda de las grandes transnacionales brasileñas impulsó algunas de las grandes operaciones. Además de la venta de un campo en la capa presalina por parte de Petrobras, el gigante de la minería Vale se desprendió de su negocio de fertilizantes, que fue adquirido por la estadounidense Mosaic Co., principal productor mundial de fertilizantes fosfatados, por 1.992 millones de dólares. Después de un notorio crecimiento en 2017, las adquisiciones por parte de firmas chinas disminuyeron en 2018 (de 14 a 4) y el liderazgo en esta área fue de los Estados Unidos, origen del 32% del número de operaciones (39% del valor).

En 2018 se registró un crecimiento, tanto en cantidad como en valores, de los anuncios de inversión en el Brasil, que seguían una tendencia decreciente desde el máximo alcanzado en 2011. Energías renovables y telecomunicaciones fueron los sectores que concentraron los mayores valores de los anuncios (un 16% y un 15% del total, respectivamente), seguidos de los servicios financieros (12%), el sector automotor y de autopartes (11%), el sector de papel y productos de papel (8%) y la industria química (7%).

En el sector de energías renovables, la compañía española Iberdrola, a través de su filial Neoenergia, anunció la construcción de un complejo con 18 parques eólicos en el nordeste (Paraíba) que sumará 471 megavatios (MW) de potencia instalada a los 94,5 MW ya operativos. El complejo estará localizado en una de las zonas con más recurso eólico del continente y Siemens Gamesa suministrará los aerogeneradores, fabricando las turbinas en la planta que tiene en el Brasil. Asimismo, se prevé que el proyecto genere 1.200 empleos en la construcción. Con este parque el Brasil se transformará en el país de América Latina donde el grupo tenga más potencia eólica, un total de 1.000 MW (Iberdrola, 2018). Por su parte, la empresa italiana Enel, que tiene la mayor capacidad instalada en energías renovables en el Brasil (aproximadamente 3.000 MW, incluidos 1.269 MW en energía hidroeléctrica, 842 MW en energía eólica y 820 MW en energía solar), continúa ampliando su capacidad con una estrategia de construir, vender y operar (*build, sell and operate* (BSO)). En este sentido, en 2018 anunció la construcción de un parque solar de 475 MW en Piauí, de los cuales 388 MW ya estaban comprometidos en contratos de suministro a 20 años (subasta A-4 celebrada en 2017) y los restantes se ofrecerán al mercado. Asimismo, en 2019 anunció la venta de tres plantas de energía renovable con una capacidad de 540 MW a la compañía china CGNEI, una operación de aproximadamente 780 millones de dólares; con esta operación se prevé financiar futuros desarrollos en energía renovables, al mismo tiempo que se mantienen las actividades de operación y mantenimiento en los activos vendidos.

En el sector manufacturero, la empresa austríaca Lenzing, especializada en fibras elaboradas a partir de madera y celulosa, que tienen una demanda creciente como tejidos alternativos al algodón, y la compañía brasileña Duratex, fabricante de paneles de madera, anunciaron un emprendimiento conjunto valuado en 1.000 millones de dólares, para la apertura de una planta de celulosa soluble en el estado de Minas Gerais. Por otra parte, en la industria automotriz, la empresa alemana Volkswagen anunció una expansión de su planta en Paraná, con una inversión de alrededor de 540 millones de dólares, para la producción del T-Cross, primer vehículo utilitario deportivo (SUV) fabricado en el Brasil, que busca adaptarse al perfil de los consumidores de América del Sur. Según la agencia de promoción de inversiones de Paraná, el proyecto coloca a Paraná en un nuevo ciclo de desarrollo de la industria automotriz del Brasil (APD, 2018).

2. En América del Sur se frenó la caída de las inversiones en industrias extractivas

En 2018 las entradas de IED en la **Argentina** totalizaron 11.873 millones de dólares, un 3,1% más que en 2017, lo que posicionó al país como el tercer mayor receptor después del Brasil y México. Cabe destacar que los flujos se normalizaron a partir de 2017, después de los niveles atípicos registrados en el período 2012-2016. En particular, durante el período 2012-2015 rigieron un conjunto de regulaciones a la salida de divisas que impulsaron la reinversión de utilidades y retrajeron la participación de aportes de capital. Luego, en 2016, a partir del levantamiento de las regulaciones cambiarias, la IED registró un bajo nivel debido a la cancelación neta de la deuda con matrices y filiales (entre otros motivos, por la regularización de deudas por servicios), y a la caída de la reinversión de utilidades.

El aumento registrado en 2018 se explicó en mayor medida por aportes de capital, que aumentaron un 66,4% y representaron el 27% de los flujos de IED. La reinversión de utilidades fue el principal componente (61% de los flujos totales) y se mantuvo en un nivel similar al de 2017 (solo varió un 0,8%). Por su parte, los préstamos entre compañías se redujeron (-41,2%), en el marco del mayor costo de financiamiento internacional.

Las operaciones de fusiones y adquisiciones en las industrias extractivas se mostraron dinámicas y representaron prácticamente la mitad de las 25 operaciones concretadas en 2018 (se realizaron 7 operaciones en minería y 5 en petróleo y gas). La empresa argentina Pampa Energía vendió a Vista Oil & Gas (con sede en México y de origen argentino) su participación en la Petrolera Entre Lomas y también diversas áreas hidrocarburíferas en la provincia de Neuquén, en una operación valuada en 916 millones de dólares. Otras transacciones se desarrollaron entre empresas extranjeras que operan en el país. En el sector minero, la empresa de la República de Corea POSCO compró a la australiana Galaxy Resources los derechos para la producción de litio en la provincia de Catamarca por 280 millones de dólares, adquisición que asegura a la surcoreana el suministro para producir baterías para automóviles y otros dispositivos. En el sector petrolero, la neerlandesa Shell vendió sus operaciones en las etapas finales a la brasileña Raízen, que incluyen una refinería y una red de 665 estaciones de servicio.

Asimismo, en 2018 se anunció un acuerdo de operación conjunta en igualdad de partes entre la empresa estatal argentina YPF y la compañía de Malasia Petronas, con el fin de explotar los yacimientos petrolíferos de Vaca Muerta. Esto contribuiría a incrementar la producción de YPF un 30% hacia 2022 (Reuters, 2018).

Por otra parte, en el sector industrial, la compañía chilena CCU vendió a la belga AB InBev los derechos de distribución de la marca norteamericana Budweiser por un monto de 400 millones de dólares, así como los derechos de operación de otras siete marcas. En el sector de maquinaria agrícola, la empresa estadounidense John Deere continúa con su estrategia de expansión, y adquirió por 75 millones de dólares la empresa PLA de Santa Fe, especializada en la fabricación de pulverizadores y sembradoras, operación que se suma a la compra de King Agro, fabricante de componentes de fibra de carbono de capitales argentinos, pero que tiene su oficina central en España y una unidad productiva en la ciudad de Campana (Argentina) (*El Cronista*, 2018).

Por último, en 2018 se registró un aumento de los anuncios de nuevas inversiones, tanto en cantidad como en valor. Los mayores montos anunciados corresponden a proyectos en petróleo y gas (33% del total), telecomunicaciones (17%) y minería (10%). En el sector manufacturero, se anunció un acuerdo entre la fabricante alemana de aerogeneradores Nordex y la Fábrica Argentina de Aviones “Brig. San Martín” (FAdeA), para una nueva planta de ensamblaje de aerogeneradores en Córdoba. En telecomunicaciones, la estadounidense Amazon anunció que invertirá en infraestructura para mejorar el servicio de Amazon Web Services (AWS).

Con ingresos por 11.352 millones de dólares en 2018, **Colombia** fue el cuarto mayor receptor de IED de la región. En comparación con 2017, las entradas disminuyeron un 18%. Sin embargo, esta evolución debe relativizarse porque las entradas en 2017 tuvieron un incremento excepcional, originado en la devolución que debieron realizar la empresa mexicana Claro y la española Telefónica, después del fallo de un laudo arbitral que favoreció a Colombia, con respecto a la propiedad de redes nacionales que, de acuerdo a una cláusula en los contratos firmados entre las empresas y el Estado en 1994, volvería al Estado después de diez años. En consecuencia, como se analizará a continuación, el sector de las telecomunicaciones y las inversiones originadas en México y en España fueron los que presentaron la mayor contracción. Además, el monto de la IED recibida es cercano a la meta que fijó el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022, de 11.500 millones de dólares, lo que evidencia que en el corto plazo no existen expectativas de volver a las magnitudes que se recibieron durante el auge del precio de las materias primas.

Con relación a los componentes de la IED, los aportes de capital registraron la mayor caída interanual (-43%), llegando a representar el 40% de los flujos totales de IED, mientras que la reinversión de utilidades creció un 27% con relación a 2017 y concentró el 46% de los flujos. Los préstamos entre compañías también se contrajeron (-10,6%), pero, a diferencia de otras economías, en el caso de Colombia son una fuente minoritaria de ingresos.

La industria petrolera fue el sector que atrajo más IED a Colombia y, pese a una caída del 18,3% con respecto a 2017, representó el 22% del total. Las caídas de mayor magnitud se registraron en las telecomunicaciones (-56,3%) y en la industria manufacturera (-55,8%), lo que determinó que ambos sectores perdieran su posición de principales receptores después del petróleo y pasaran a representar el 13% y el 10% del total, respectivamente. En su lugar, los dos sectores que recibieron más capitales fueron los servicios financieros y empresariales y la minería, con entradas de IED que crecieron un 19,3% y un 76,1%, alcanzando una participación del 17% y el 15%, respectivamente.

La IED desde España y México se redujo de forma importante (1.158 y 1.056 millones de dólares menos, respectivamente), comportamiento que se explica por los desembolsos extraordinarios realizados en 2017. Los Estados Unidos fueron el principal inversor en 2018 (sus inversiones representaron el 22% del total y aumentaron un 14,1% respecto de 2017), seguido de España (13% del total, pese a la caída), el Reino Unido (12%) y Panamá (10%).

A diferencia de años anteriores, no se registraron megaoperaciones de fusión y adquisición en 2018. Por otra parte, se registró un incremento de los anuncios de inversión, entre los que se destacaron los proyectos en los sectores de telecomunicaciones, inmobiliario, de hoteles y turismo, y de petróleo y gas.

La caída del precio internacional de las materias primas en 2018 repercutió en la IED que recibió el **Perú**, que fue de 6.488 millones de dólares, un 5,4% menor que la de 2017. Una explicación de este comportamiento se encuentra en la estructura de exportaciones del Perú, que depende en un 70% de productos minerales y metálicos, y en el hecho de que gran parte de los proyectos de empresas transnacionales están directa o indirectamente asociados a este sector. En enero de 2018 comenzaron a empeorar los términos de intercambio, después de dos años de mejoras, por un lado, debido al estancamiento y la posterior caída de los precios internacionales del oro y el cobre y, por otro lado, debido al continuo ascenso del precio del petróleo, producto del que el Perú es importador neto, lo que puede haber afectado las perspectivas para la inversión en el sector extractivo.

La mayor parte de los ingresos provinieron de firmas que ya están operando en el país (el 86% de la IED correspondió a reinversión de utilidades) y únicamente el 10,5% fueron aportes de capital. Cinco grandes fusiones y adquisiciones tuvieron lugar en 2018, cuatro con contrapartes chilenas como compradores, en minería cuprífera, concesiones viales, bebidas alcohólicas y comercio minorista. Otra adquisición fue la realizada por la norteamericana Sensient Technologies Corporation, que compró el negocio de colorantes naturales de la empresa de suministros GlobeNatural, en el sector agroindustrial.

En 2019 se anunció la adquisición parcial de los Terminales Portuarios Chancay por parte de la compañía estatal china Cosco (Cosco Shipping Ports) por un valor de 3.000 millones de dólares, que considera la compra del 60% de las operaciones y la ampliación de la capacidad de carga, con una primera etapa de inversión de 1.300 millones de dólares.

En 2018, **Chile** recibió inversiones por 6.082 millones de dólares, valor que, pese a ser levemente superior al de 2017 (aumentaron un 3,9%), no logró acercarse al país a los montos del ciclo de auge del precio de las materias primas, cuando entre 2008 y 2015 recibió en promedio 21.000 millones de dólares anuales de IED. El incremento

mencionado se debió a una mayor reinversión de utilidades, componente principal, que compensó una leve disminución de los aportes de capital y un mayor flujo negativo de préstamos entre filiales.

Al igual que en 2017, la IED como porcentaje del PIB se mantuvo en un nivel históricamente bajo (2,2%), similar a los niveles de 1990-1993 (en que promedió un 2%). En comparación con la última década, la continuidad de esta situación parece indicar el fin de este ciclo de inversión en grandes proyectos mineros, hipótesis que adquiere mayor validez al considerar los datos sectoriales: en el período 2006-2015, la minería tuvo una participación del 36% en los ingresos de IED; en el período 2016-2017, la participación fue del 8%.

Por otro lado, en 2016 y 2017 los servicios financieros fueron el sector con mayor participación en las entradas de IED, principalmente mediante la reinversión de utilidades. Lo anterior podría constituir una oportunidad pues, en la medida en que se generen en el país proyectos de inversión atractivos, los recursos disponibles en el sistema financiero permitirán la creación de capacidades en diversos sectores y a través del territorio.

En 2019, InvestChile, la agencia de promoción de la inversión extranjera del país, ha sostenido una serie de encuentros con representantes de fondos de inversión globales con el fin de atraer financiamiento para proyectos con potencial de desarrollo, especialmente los relacionados con la producción, distribución y consumo de energías renovables no convencionales (InvestChile, 2019; Ministerio de Energía de Chile, 2019). Más aún, en su informe de 2017 la Agencia Internacional de la Energía (IEA) destacó al país como un destino de clase mundial para la inversión en diversas energías renovables: solar fotovoltaica, eólica y marina (IEA, 2018). En la última década, Chile ha concentrado el 33% de los montos de los proyectos anunciados de inversión extranjera en energías renovables y es el principal destino en la región para este tipo de inversiones.

La IED en el **Uruguay** totalizó 2.702 millones de dólares en 2018, un 2,8% más que el año anterior. Este aumento tuvo lugar debido al crecimiento de los aportes de capital y la reinversión de utilidades (de un 77,2% y un 62,2%, respectivamente), siendo este último componente la principal fuente de capital extranjero en 2018 (68% del total). En 2017 (último año del que existen datos sectoriales disponibles), la mayor parte de los flujos se destinó al sector de servicios financieros y seguros (Uruguay XXI, 2019).

Considerando los proyectos de empresas extranjeras que se acogieron al régimen de promoción de inversiones del Uruguay (en el marco de la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP)), los sectores con más dinamismo en 2018 fueron la industria alimentaria (que concentró cerca del 55% del monto total de proyectos acogidos al régimen), seguida del comercio, las telecomunicaciones y los hoteles (Uruguay XXI, 2019). Por su parte, si bien no representaron entradas de IED por tratarse de adquisiciones entre empresas extranjeras, las operaciones entre transnacionales en el sector energético muestran la relevancia del desarrollo de este sector en el país. Entre estas transacciones, se puede mencionar la venta por parte de la empresa italiana Enel de un parque eólico de 50 MW por 120 millones de dólares a la compañía Atlantica Yield, con sede en el Reino Unido.

Después de dos años de bajos niveles, la IED en el **Ecuador** presentó en 2018 un importante crecimiento (del 127,5% respecto a 2017) y de esta manera alcanzó los 1.408 millones de dólares. Este incremento proviene esencialmente de mayores préstamos entre filiales de empresas pertenecientes al sector extractivo. Dentro de este sector, en la actividad minera importantes faenas de exploración fueron paralizadas en 2018 debido a la oposición de comunidades locales, pero se inició un buen período para la actividad petrolera, con licitaciones adjudicadas en el año por más de 700 millones de dólares (*El Telégrafo*, 2018). Lo anterior es relevante si se toma en cuenta que el aporte al PIB nacional del sector petrolero equivale a más de siete veces el aporte del sector minero.

En 2018 tuvieron lugar, además, algunas reformas importantes. A la unificación de los ministerios de las áreas de energía, minería e hidrocarburos en un único Ministerio de Energía y Recursos Naturales no Renovables, se sumó la disposición de iniciar la fusión de las empresas públicas Petroecuador y Petroamazonas²². Con esta fusión se busca optimizar recursos a través de la unificación de actividades administrativas y logísticas, sin pérdida de capacidad productiva y comercial para la empresa. Resguardar la eficiencia en la operación de esta nueva empresa estatal —proyectada para constituirse hacia finales de 2020— es relevante, toda vez que será ella la que, a través de contratos de provisión de servicios específicos y de la nueva modalidad de participación introducida en 2018, tendrá la responsabilidad tanto de captar la inversión necesaria para el incremento de la exploración y explotación de los yacimientos fiscales, como de refinar y exportar la producción obtenida. En este proceso, el énfasis en la calidad del nuevo gobierno corporativo, la instauración de mecanismos transparentes en los procesos de licitación y el resguardo de la eficiencia en las operaciones parecen tareas de primer orden para mantener los resultados positivos conseguidos hasta ahora.

La situación en el **Paraguay** es similar a la de 2017. El país recibió 454 millones de dólares de IED en 2018, casi el mismo monto que el año anterior (hubo una leve disminución del 0,4%). Los tres componentes de la IED evolucionaron de forma similar, y los aportes de capital fueron la principal fuente de ingresos (73% del total). La ampliación de la infraestructura de telecomunicaciones impulsó la inversión de la empresa de origen sueco (con sede en Luxemburgo) Millicom, que a través de su subsidiaria Telefónica Celular del Paraguay S.A. (Tigo) adquirió 2,5 MHz de espectro para ampliar su servicio de 4G en el país, por un total de 36,33 millones de dólares. Por otra parte, en el sector manufacturero se observaron diversos movimientos en el año. Elkem, firma de origen noruego de propiedad de China National Chemical Corporation (ChemChina), inauguró una planta de producción de ferroaleación, que utiliza carbón vegetal y cuarzo, que demandó una inversión de alrededor de 40 millones de dólares. Se destacó también el anuncio de la estadounidense Ball Corporation sobre la instalación de una planta para la fabricación de latas y tapas de aluminio para bebidas, que se estima representará una inversión de alrededor de 100 millones de dólares.

La IED en el **Estado Plurinacional de Bolivia** se redujo un 56% en 2018 y llegó a 316 millones de dólares, el nivel más bajo desde 2006. Como porcentaje del PIB estas inversiones llegaron a un 0,8%, nivel muy inferior al de países de la región que también cuentan con importante presencia de sectores extractivos, como el Perú (donde la IED fue equivalente al 3% del PIB en 2018) y Chile (2,2% del PIB). De todas formas, en estas economías se observa también una persistente caída de la IED desde 2014, provocada por el inicio de la fase descendente del precio internacional de las materias primas minerales.

En 2018 se concretaron adquisiciones de filiales de empresas norteamericanas por parte de empresas peruanas en el sector de la agroindustria, con montos involucrados superiores a los 400 millones de dólares. También se anunciaron ese año dos proyectos

²² La empresa pública Petroecuador fue constituida en 1989 como una forma de asumir las tareas del anterior consorcio entre la estatal Corporación Estatal Petrolera Ecuatoriana (CEPE) y Texaco, entre otras operaciones. Junto con la constitución de esta empresa pública se crearon también sus filiales Petroproducción, Petroindustrial y Petrocomercial. En 2007 se constituyó como sociedad anónima la empresa Petroamazonas, con una participación en su propiedad de Petroecuador (80%) y Petroproducción (20%), que tenía como finalidad asumir las operaciones de la estadounidense Occidental Petroleum Corp., que en esos momentos se retiraba del país. En 2010 Petroamazonas se convirtió en empresa pública, iniciándose con ello el proceso de fusión con Petroproducción, y en 2012 asumió oficialmente las operaciones de los últimos campos de Petroecuador. De esta manera, Petroamazonas se constituyó como la empresa pública a cargo del eslabón primario de la producción en la cadena del petróleo, y Petroecuador mantuvo sus actividades centradas en la refinación, transporte y comercialización.

de inversión importantes: el primero de la empresa surcoreana Korea Land & Housing Corporation, que, en conjunto con el Grupo Empresarial Lafuente, proyecta la construcción del megaproyecto urbano Nueva Santa Cruz; el segundo, de la estatal rusa Gazprom, que, junto con la empresa estatal nacional YPFB, planea explorar y explotar reservas de gas en el departamento de Chuquisaca.

En 2018 se firmó además el Decreto Supremo núm. 3469 de Contratos de Alianzas Estratégicas de Inversión Conjunta, que reglamenta la creación de asociaciones público-privadas para la inversión en grandes proyectos. Al igual que la Ley de Promoción de Inversiones de 2014, esta norma persigue un objetivo de regulación. No obstante, para fortalecer el propósito no solo de regulación sino también de promoción de la inversión extranjera, es recomendable observar la experiencia de las recientemente creadas agencias de promoción de la inversión extranjera de algunos países de la región, las cuales, funcionando en el ámbito de los ministerios encargados del desarrollo productivo y la planificación, se orientan a promover y buscar activamente inversiones extranjeras que sirvan a los objetivos estratégicos de desarrollo del país.

3. En México la IED en el sector manufacturero impulsó el crecimiento de las entradas

En el segundo país receptor de la región, las entradas de IED fueron de 36.871 millones de dólares en 2018, un 15,2% mayores que las de 2017, y representaron el 20% del total de los flujos hacia América Latina y el Caribe²³. De manera similar a la evolución observada en el Brasil, el aumento no se debió a los aportes de capital, ya que estos fueron inferiores a los del año anterior (-2%), sino que a mayores flujos de préstamos entre compañías (42%) y de reinversión de utilidades (11%), componentes que en conjunto representaron el 69% de los ingresos (un 36% y un 33%, respectivamente).

Continuando con la tendencia observada desde mediados de los años noventa, la industria manufacturera fue el polo de atracción para la IED en México y recibió un monto de inversiones que superó en un 9% el de 2017 y representó la mitad de estas entradas en 2018²⁴. Los sectores de servicios atrajeron una parte sustantiva del capital (46%), pero con entradas menores que las de 2017 (-10%), al mismo tiempo que se recibieron mayores flujos en el área de recursos naturales (10%), producto de un aumento en los sectores de hidrocarburos y minería metálica, pero en magnitudes que aún son bajas con relación a las demás actividades productivas.

Las inversiones de las transnacionales de la industria automotriz y de autopartes fueron superiores a las de 2017 en un 3,7% y representaron el 24% del total que ingresó al país en 2018. El sector en su conjunto alcanzó un récord en este año (con entradas cercanas a los 8.000 millones de dólares), si bien se recibieron menos inversiones dirigidas a la fabricación de vehículos (-14%), y los flujos hacia la producción de autopartes superaron los de 2017 (21%). Las industrias metálicas básicas, la electrónica y la química también recibieron más inversiones, mientras que las entradas de IED fueron menores en los sectores de plásticos y bebidas y tabaco.

²³ El flujo total y por componentes es concordante con el dato publicado por el Banco de México, de acuerdo a la metodología de la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional* (FMI).

²⁴ Los datos de flujos por sector y origen son los publicados por la Secretaría de Economía, de acuerdo con la metodología de la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional del Fondo Monetario Internacional* (FMI). La comparación se realiza con el último dato de 2017, no con el dato preliminar, lo que genera diferencias con el análisis interanual de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.

El importante crecimiento de la IED en el sector de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica (cuyas entradas fueron un 140% superiores a las de 2017) posicionó a este sector como el segundo que recibió mayores capitales (16% del total), pero esto no fue suficiente para compensar los flujos menores dirigidos a otros servicios. La construcción de obras de ingeniería civil y transporte de gas natural por ductos tuvo ingresos récord en 2017, que no lograron sostenerse en 2018. En efecto, esos sectores concentraban en 2017 el 9% y el 7% de la IED total, respectivamente, y en 2018 su participación se redujo al 2% y el 3%, respectivamente. Asimismo, los flujos recibidos en los sectores de comercio, servicios financieros y seguros, y transporte y almacenamiento, que en conjunto representaron el 18% del total en 2018 (con porcentajes del 8%, el 6% y el 4%, respectivamente), fueron menores que los registrados en 2017. En cambio, en el área de las telecomunicaciones las entradas fueron superiores (en un 130%) a las del año anterior, así como en el sector de hotelería y restaurantes (donde el alza fue del 10%), sectores que representaron cada uno el 3% de la IED que ingresó a México.

El mayor interés de las transnacionales por activos energéticos se observó también en las operaciones de fusión y adquisición en este sector, que representaron el 22% del número total de operaciones concretadas. Las operaciones de mayor magnitud se acordaron entre firmas extranjeras, de modo que no se reflejan necesariamente en ingresos en la balanza de pagos, pero sí muestran el dinamismo del sector. La británica Actis adquirió la cartera mexicana de InterGen (de propiedad de capitales de China y de Chequia) por 1.256 millones de dólares. Esta cartera incluye seis proyectos de turbinas de gas de ciclo combinado, con 2.200 megavatios en operación, y un proyecto eólico de 155 megavatios.

Históricamente las transnacionales estadounidenses han liderado las entradas de IED a México y 2018 no fue la excepción (las entradas de ese origen alcanzaron el 38% del total), pese a que los montos cayeron un 17% con respecto a 2017. La aprobación por el Congreso norteamericano del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá podría tener efectos en un futuro cercano en la evolución de las inversiones estadounidenses (véase el recuadro I.3). Las inversiones desde la Unión Europea crecieron un 24%, de modo que ese bloque se ubicó como el segundo origen (con un 33% del total), con aumentos de las entradas provenientes de España (20%) y Alemania (13%), que representaron el 12% y el 9% del total, respectivamente, y una caída de las procedentes de Italia (-8%), que se posicionó como el tercer inversor europeo (5% del total). El Japón fue el país asiático con más inversiones (6% del total), pese a la disminución de los montos (-11%), mientras que aumentaron las inversiones desde la República de Corea (que representaron un 2% del total). A pesar del crecimiento registrado en 2018 (49%), las inversiones desde China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) aún tienen una baja participación en el mercado mexicano (1% del total).

Los anuncios de inversión se mantuvieron en niveles similares a los de 2017, y la industria automotriz y de autopartes fue la que alcanzó la mayor participación en el monto total (15%), seguida de los sectores de energías renovables, carbón, petróleo y gas natural, y hoteles y turismo (cada uno con un peso del 10% en el total).

Recuadro I.3

Algunos efectos del nuevo Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá

La renegociación

El 30 de septiembre de 2018, se anunció que el Canadá y los Estados Unidos, junto con México, habían llegado a un acuerdo sobre un nuevo tratado comercial: el Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá, que reemplazaría al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y que se esperaba que entrara en vigor a fines de 2019 o principios de 2020.

Las renegociaciones se iniciaron en 2017 a solicitud de los Estados Unidos. El proceso se frenó en el segundo semestre de 2018 por las elecciones de mitad de mandato que tuvieron lugar en ese país en noviembre. El texto del acuerdo se concluyó y firmó el 30 de noviembre de 2018 (fecha que aseguraba la firma del Gobierno mexicano saliente). El siguiente paso era la aprobación del Congreso de los Estados Unidos para su entrada en vigor.

El 29 de enero de 2019 (60 días después de la firma de los acuerdos exigidos por la Autoridad de Promoción del Comercio de los Estados Unidos), el jefe de la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) presentó al Congreso los cambios a las leyes estadounidenses que se requieren para que el país pueda cumplir con los compromisos asumidos en el Tratado. De ser resueltos positivamente todos los cambios propuestos y una vez recibidos los informes de la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (USITC) sobre los impactos del Tratado en la economía de ese país (el informe fue entregado un mes después de la fecha límite, el 15 de marzo de 2019), el Presidente podrá presentarlo a la consideración del Congreso, con el aval de la Presidenta de la Cámara de Representantes, e iniciar así el proceso legislativo para su aprobación. La Comisión de Medios y Arbitrios de la Cámara de Representantes tendrá 45 días para presentar la iniciativa y 15 días más para someterla a votación en la Cámara. Con posterioridad, el Comité de Finanzas del Senado deberá presentar la iniciativa para que finalmente los senadores realicen la votación 15 días después. La Presidenta de la Cámara de Representantes ha condicionado la aprobación del Tratado a la modificación de la ley laboral de México (Lancén, 2019).

El Tratado consta de 34 capítulos, 3 listas, 18 anexos y 12 cartas laterales. Cubre una amplia gama de disposiciones que regularán los 1.2 billones de dólares de comercio anual entre los tres países. Cinco de los temas afectados son: i) modificaciones a las normas de origen, que determinan la cantidad de contenido de América del Norte requerida para que los productos califiquen para aranceles cero; ii) revisión del mecanismo de resolución de controversias, hasta ahora basado en resoluciones por paneles internacionales; iii) cambios en las disposiciones ambientales y laborales; iv) inclusión del capítulo sobre comercio de productos digitales, y v) la "cláusula de extinción" propuesta por los Estados Unidos, según la cual el acuerdo tiene una extensión renovable de 16 años, y los tres países deberán reunirse cada seis años (a partir de la entrada en vigor) para decidir si renovarán el pacto por otros 16 años.

Consecuencias para México

Según Moody's, el Tratado es positivo para México y el Canadá porque reduce la incertidumbre relacionada con el comercio y respalda las perspectivas de crecimiento e inversión a corto plazo (Moody's Investors Service, 2018). En otro estudio, que refleja la opinión sobre las renegociaciones del Tratado de 90 ejecutivos de alto nivel de empresas medianas y grandes localizadas en México, los participantes consideraron que los principales riesgos para México están relacionados con escenarios macroeconómicos internacionales negativos (Deloitte, 2017).

Según un informe recientemente publicado por la USITC, las exportaciones estadounidenses hacia México crecerán un 6.7%, mientras que las exportaciones mexicanas hacia los Estados Unidos aumentarán solo un 3.8% (USITC, 2019). En el caso del Canadá, las exportaciones estadounidenses crecerán casi un 6%, mientras que las exportaciones canadienses a los Estados Unidos se incrementarán un 4.8%.

Los impactos seguramente variarán en las diferentes industrias. Sobre la solución de controversias, en industrias como las del petróleo, gas, energía e infraestructura se mantendrá el mecanismo de paneles internacionales. En cuanto a las normas de origen y las disposiciones laborales, los mayores efectos recaen sobre la industria manufacturera.

Los Estados Unidos y México acordaron modificar las normas de origen para los automóviles, aumentando los requisitos de contenido regional a un 75% (frente a un 62.5% vigente anteriormente) e introduciendo un requisito de salario mínimo de 16 dólares por hora para el 40% del contenido de valor laboral de los vehículos. Además, el acero utilizado en las unidades debe provenir en un 70% de América del Norte y a la industria automotriz mexicana se le pone como límite de exportación a los Estados Unidos con arancel cero un máximo de 2.4 millones de vehículos (hoy se exportan 1.7 millones) y 108.000 millones de dólares en autopartes.

Moody's Investors Service (2018) espera que los cambios sean moderadamente negativos para el sector automotor de América del Norte porque sus costos de producción y cumplimiento aumentarán. Cumplir estas exigencias obligará a realizar cambios en la proveeduría y en los procesos de producción. No obstante, las empresas automotrices pueden absorber los efectos de los cambios a través de la planeación de sus sistemas de costos. Por otro lado, el tope en las

Recuadro 1.3 (conclusión)

cantidades de exportación reducirá el margen de crecimiento de la producción de autos de exportación a los Estados Unidos. El informe de la USITC (2019) proyecta un incremento del costo de producción, lo que se traduce en un aumento ligero de los precios de los vehículos de pasajeros y camionetas en los Estados Unidos, que reduciría su consumo.

Adicionalmente, un elemento que contribuye a la incertidumbre respecto a la industria automotriz es la imposición de un arancel del 25% a las importaciones estadounidenses de aluminio y acero provenientes del Canadá y México en junio de 2018, punto sobre el que hubo acuerdos, pero luego cambios de posición (Embajada de México en los Estados Unidos, 2019).

El requisito de aumento salarial también significa un gran desafío para México, ya que actualmente la media salarial es de alrededor de 2,5 dólares por hora (el aumento alcanzará hasta un máximo de 8 dólares por hora en el caso de la mano de obra vinculada a la exportación). El aumento de los salarios, que se espera sea de alrededor de un 17%, afectará directamente los costos de la empresa manufacturera instalada en México. Además de la dificultad de alcanzar su total implementación en un plazo de dos años, como establece el nuevo Tratado, México enfrentaría un posible efecto negativo mayor, que sería el traslado de la manufactura de componentes de alto valor (como motores, chasis o llantas) hacia las plantas automotrices de los Estados Unidos o el Canadá (Mendoza Escamilla, 2019; Keenan, 2019).

Impactos observables hasta ahora

En materia de inversiones, se proporciona la base para la protección de la inversión y su aplicación a los Estados Unidos, México y el Canadá. Además, se clarifican temas como el tratamiento de nación más favorecida, el trato nacional y el nivel mínimo de trato. Uno de los puntos clave del capítulo sobre inversiones es la revisión del mecanismo de solución de controversias^a. Se espera que los cambios realizados en este ámbito produzcan una caída de la inversión de empresas y filiales estadounidenses en México. Los sectores más afectados serían la manufactura y la minería, y las inversiones serían sustituidas por inversión dentro de los Estados Unidos.

Los análisis sobre inversión extranjera directa (IED) realizados por la Secretaría de Economía del Gobierno mexicano señalan a los Estados Unidos como el principal inversor en los sectores aeroespacial, automotor, de comercio al por menor y energético, la industria alimentaria y la industria química. El Canadá figura entre los cinco mayores inversores en los sectores aeroespacial, automotor y energético. Dada la enorme contribución de los dos países en el comercio trilateral, es poco probable que no se produzca algún tipo de impacto en el flujo de inversiones en los primeros años después de la entrada en vigor del Tratado.

A pesar del aumento de los flujos de IED en el sector energético en 2018, el Centro Nacional de Control de Energía (CENACE) —operador independiente del Sistema Eléctrico Nacional (SEN) y administrador del Mercado Eléctrico Mayorista (MEM) de México— anunció la cancelación de la Subasta de Largo Plazo de 2018 (SLP-1/2018) el 31 de enero de 2019, tras la suspensión realizada en el mes de diciembre para revisar los objetivos y los alcances del proceso convocado por la administración anterior. Las decisiones han coincidido con el anuncio del nuevo acuerdo con los Estados Unidos y el Canadá, los dos mayores inversores en la industria de energía mexicana.

El escenario económico-comercial mundial se ha desacelerado, lo que también influye en las inversiones que se reciben. En ese sentido, se nota la desaceleración de China, segundo mayor socio comercial de México. Tal relación puede verse afectada por el Tratado, de acuerdo con lo establecido en el capítulo 32. En caso de que esté previsto comenzar negociaciones comerciales con un país de economía que no es de mercado, la parte involucrada deberá informar a las otras partes sobre su intención, al menos con tres meses de anticipación. Además, la parte involucrada deberá proveer tanta información como sea posible sobre los objetivos de dicha negociación. En el artículo 32.10 se establece que las otras partes podrán dar por terminado el Tratado con respecto a la parte que haya firmado un tratado de libre comercio con un país de economía que no es de mercado, mediante un aviso previo de seis meses. La dirección de los cambios que tome el nuevo Tratado dependerá no solo de los detalles del texto final que aún debe ser aprobado por el Congreso de cada país, sino también de la capacidad de adaptación y la flexibilidad que el tejido empresarial de cada país demuestre ante los cambios. Los impactos directos del nuevo acuerdo solo se verán (en términos de datos) un tiempo después de su entrada en vigor.

Fuente: Laboratorio de Análisis en Comercio, Economía y Negocios (LACEN), *Boletín*, N° 242, 22 de abril de 2019, y *Boletín*, N° 230, 2 de octubre de 2018; Moody's Investors Service, "Government of Mexico: Mexico's agreement with the US on NAFTA revisions reduces trade-related uncertainty, a credit positive", *Issuer Comment*, 29 de agosto de 2018, y "Revised NAFTA deal reduces trade-related uncertainty, a credit positive for Mexico and Canada", *Sector Comment*, 3 de octubre de 2018; Deloitte, *Enfrentando el TLCAN: encuesta sobre prácticas y tendencias para mejorar los márgenes en México*, 2017 [en línea] https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/mx/Documents/strategy/TLCAN_v1.pdf; Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (USITC), *U.S.-Mexico-Canada Trade Agreement: Likely Impact on the U.S. Economy and on Specific Industry Sectors*, 18 de abril de 2019 [en línea] <https://www.usitc.gov/publications/332/pub4889.pdf>; Embajada de México en los Estados Unidos, "Acuerdo entre Estados Unidos y México sobre la Sección 232 Aranceles al acero y aluminio", 17 de mayo de 2019 [en línea] <https://embamex.sre.gob.mx/eua/index.php/es/recientes/1537-acuerdo-entre-estados-unidos-y-mexico-sobre-la-seccion-232-aranceles-al-acero-y-aluminio>; V. Mendoza Escamilla, "El TLCAN renegociado viene con freno a la inversión automotriz en México", *Forbes*, 31 de octubre de 2018 [en línea] <https://www.forbes.com.mx/el-tlcan-renegociado-viene-con-freno-a-la-inversion-automotriz-en-mexico/>; G. Keenan, *North America's New Free Trade Agreement: Impacts on the North American Auto Sector*, Wilson Center's Canada Institute/Mexico Institute, enero de 2019 [en línea] https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/keenon_north_america_auto_sector_jan_2019.pdf.

^a Contempla que empresas de solo cinco sectores (petróleo y gas, generación de energía, telecomunicaciones, servicios de transporte y algunas empresas de infraestructura) que son parte de un contrato de Gobierno podrían presentar reclamos directamente al mecanismo de solución de controversias entre inversionista y Estado.

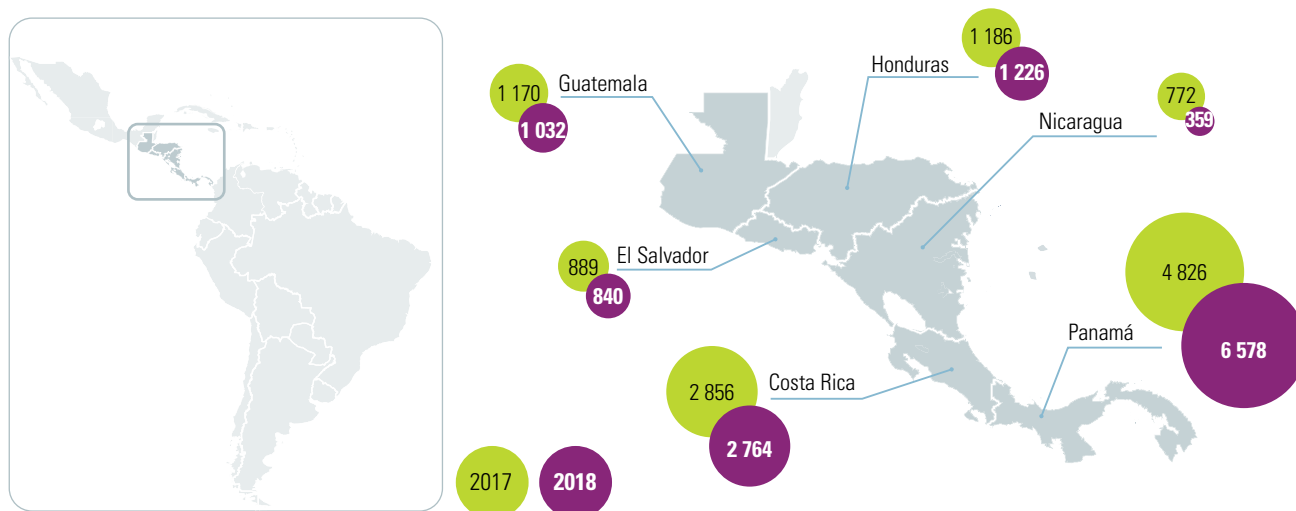
4. Panamá y Costa Rica se consolidaron como los principales receptores de IED de Centroamérica

El crecimiento de las inversiones dirigidas a Panamá, que concentró el 51 % del total subregional, explicó el aumento que se alcanzó en 2018 en Centroamérica (9,4%), ya que excepto Panamá y Honduras, los países centroamericanos recibieron menos IED que en 2017 (véase el mapa I.2). El segundo país con mayores inversiones fue Costa Rica (22% del total de la subregión), que, si bien en los últimos tres años no logró alcanzar los máximos del período 2013-2015, mantuvo niveles superiores a los registrados en la década de 2000, en tanto que también se destacó el crecimiento de mediano plazo de las inversiones en El Salvador (pese a la variación interanual negativa), ya que entre 2011 y 2016 había recibido en promedio 319 millones de dólares por año.

Mapa I.2

Centroamérica (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018 [🔗](#)

(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.

Desde que superaron los 1.000 millones de dólares en 2004, los flujos de capital extranjero hacia **Panamá** registraron una tendencia creciente, con únicamente cuatro caídas interanuales (en 2007, 2009, 2012 y 2017). En 2018, crecieron un 36,3% y totalizaron 6.578 millones de dólares, lo que posicionó al país como el quinto receptor de IED de América Latina y el Caribe.

Una particularidad observada en 2018 fue el bajo peso de los aportes de capital (1% del total), ya que la mayor parte de las inversiones ingresaron como reinversión de utilidades (50%), las que crecieron muy levemente (4%). En este sentido, de forma similar a lo que se observó en el Brasil o en México, las entradas por préstamos entre compañías (que casi se duplicaron) fueron el principal factor detrás del crecimiento.

Las últimas cifras sectoriales disponibles son de 2017, y en ellas se constataba el predominio de la IED dirigida a los servicios, que llegaba al 67 % del total, con el sector de transporte y telecomunicaciones como el principal receptor, seguido de comercio, hoteles y restaurantes, y en tercer lugar servicios financieros. Se observaba asimismo un crecimiento de la IED en el área de los recursos naturales, que representó el 30 % de los ingresos en dicho año.

Aunque no se cuenta con la información sectorial de 2018, se puede esperar que el sector minero haya mantenido el dinamismo, como resultado de la actividad de la empresa canadiense First Quantum Minerals en la mina Cobre Panamá. A inicios de 2018 la junta directiva aprobó una expansión de la capacidad de producción, con un proyecto estimado en 300 millones de dólares; en junio de 2019 se realizó el primer envío de concentrado de cobre, y en dicho año también se anunció una nueva ampliación (a partir de 2023), con una inversión estimada de 327 millones de dólares. En el sector de las telecomunicaciones se destacó la compra del 80% del principal operador de banda ancha, televisión por cable y telefonía fija del país, Cable Onda, por parte de Millicom International Cellular, por un monto de 1.002 millones de dólares. La firma de origen sueco (con sede en Luxemburgo) continúa así su expansión en Centroamérica.

Por otra parte, los anuncios de inversiones disminuyeron con respecto a 2017, y entre ellos se destacó la apertura de la oficina de la firma danesa de transporte y logística DSV. La posición estratégica de Panamá como centro de distribución para Centroamérica y el Caribe, así como las zonas francas fueron los factores mencionados detrás de esta decisión. China ha mostrado un interés creciente en el sector de transporte y logística, y en la posición estratégica de Panamá (Fariza, 2019). Panamá fue el primero de una serie de países de la región en incorporarse a la Iniciativa de la Franja y la Ruta y, en este marco, en 2018 un consorcio chino ganó la licitación para la construcción de un cuarto puente sobre el Canal de Panamá, un megaproyecto de 1.420 millones de dólares (Agencia Efe, 2018). Esta operación no constituye una fuente de flujos de IED hacia el país, pero demuestra el interés creciente de China por concretar negocios y afianzar su posición en la región.

Costa Rica se ha destacado como un país atractivo para las transnacionales. En 2018 recibió 2.764 millones de dólares de IED, cifra levemente inferior a la de 2017 (-3,2%) pero que le permitió ubicarse como el octavo receptor en América Latina y el Caribe.

Esta disminución obedeció principalmente a menores inversiones en turismo, sector al que ingresaron 21 millones de dólares en 2018, frente a unos 444 millones en 2017²⁵. Sin embargo, al igual que en los años anteriores, el primer sector de destino fue la manufactura (51% del total), que también recibió menores inversiones que en 2017 (la disminución fue de un 11%). La industria de equipos y dispositivos médicos es una de las más dinámicas y cuenta con una estrategia para la atracción de inversiones, así como con capacidades construidas que impulsan la localización de transnacionales. Por ejemplo, Align Technology, empresa estadounidense de dispositivos médicos establecida hace 17 años en el país, continúa expandiendo sus actividades y en 2018 inauguró nuevas instalaciones con una inversión de 50 millones de dólares. En la zona franca La Lima de Cartago, la empresa alemana de equipos médicos Heraeus Medical Components invirtió unos 15 millones de dólares para extender su planta, al igual que la danesa Coloplast, que anunció una nueva planta para 2020 en la misma zona franca.

Los centros de servicios empresariales continúan ampliándose y este sector ya contaba con 147 empresas en 2016. En 2018 anunciaron la expansión de sus actividades la británica GlaxoSmithKline (GSK) y la alemana Bayer en el área farmacéutica, la alemana DHL en logística, la estadounidense Citigroup en servicios financieros y la británica Smith & Nephew en el mercado de la medicina deportiva, que incluirá un centro de servicios dentro de sus operaciones.

Las actividades en el área de la información y las comunicaciones fueron el segundo sector de destino de la IED en 2018 (15%), llegando a unos 347 millones de dólares. Desde que se abrió el mercado de las telecomunicaciones en 2008, las transnacionales expandieron sus actividades. En 2018, tres operadores de telefonía, Tigo (de la firma de origen sueco Millicom, con sede en Luxemburgo), Claro (de la mexicana América Móvil) y la española Telefónica, anunciaron inversiones para mejorar sus redes. Por

²⁵ Los datos por sector y origen se contabilizan con la metodología de la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI).

otra parte, Liberty Latin America, con sede en los Estados Unidos y operaciones en Chile (con la marca VTR), Jamaica, las Bahamas y otros países del Caribe, adquirió por 250 millones de dólares el 80% de Cabletica, uno de los principales operadores de cable de Costa Rica (Business Wire, 2018).

Honduras fue el tercer país con más entradas de IED de Centroamérica y recibió 1.226 millones de dólares, un 3,4% más que en 2017. La reinversión de utilidades fue la principal fuente de ingresos (75% del total), seguida de los aportes de capital (16%), y en ambos casos se registró un crecimiento que compensó la disminución de los préstamos entre compañías. De los Estados Unidos provino el 25% de las inversiones, aunque en conjunto los países latinoamericanos fueron el principal origen, y Panamá, México, Guatemala y Colombia concentraron el 43% del total.

Las inversiones se concentraron en dos sectores, cada uno de los cuales recibió alrededor de un tercio de la IED: por un lado, la industria de bienes de transformación para la exportación (maquila), en que la IED creció un 55,6%, y por otro, los servicios financieros, seguros y servicios a las empresas, en que la inversión aumentó un 12,6%. Las inversiones en la industria manufacturera no relacionada con la maquila registraron una disminución.

Las entradas de IED en **Guatemala** se redujeron un 11,8% con respecto a 2017, totalizando 1.032 millones de dólares. La reinversión de utilidades fue la mayor fuente de ingresos (92% del total). La disminución fue consecuencia de las menores inversiones en los sectores de manufacturas y servicios financieros, que representaron el 17% y el 16% del total de la IED en 2018, respectivamente, mientras que aumentaron las inversiones en el comercio, que representó el 32% del total.

Los Estados Unidos se mantuvieron como el principal inversor (24% del total), aunque también se destacaron países de la región, en particular México (18%) y Colombia (13%).

Pese a una baja del 5,5% con respecto a 2017, las entradas de IED en **El Salvador** totalizaron 840 millones de dólares en 2018, duplicando con creces el monto promedio recibido entre 2011 y 2016 (319 millones de dólares). Las manufacturas fueron el sector con más inversiones (70% del total), y estas crecieron con respecto a 2017 (28,7%); sin embargo, la reducción de la IED dirigida a los servicios (-53,8%) determinó la evolución negativa de los flujos totales. Dentro de los servicios, el comercio fue el sector de mayor peso (13%), seguido de electricidad (9%), y en ambos casos disminuyó la IED recibida.

El 40% de la inversión que ingresó en 2018 se originó en los Estados Unidos, seguido de Panamá (22%) y México (9%). Aeroman, empresa de mantenimiento aeronáutico que conforma MRO Holdings y opera hace 35 años en El Salvador, anunció la apertura de un nuevo centro de mantenimiento aeronáutico, con una inversión de 45 millones de dólares (Molina, 2018). Con este sexto hangar, que ya está operativo, se transformó en el mayor centro de mantenimiento aeronáutico del continente (Forbes, 2019). Por su parte, la textil estadounidense Hanesbrands, la empresa que más empleo genera en el país, anunció una expansión, con una inversión asociada de alrededor de 10 millones de dólares (Pastrán, 2018).

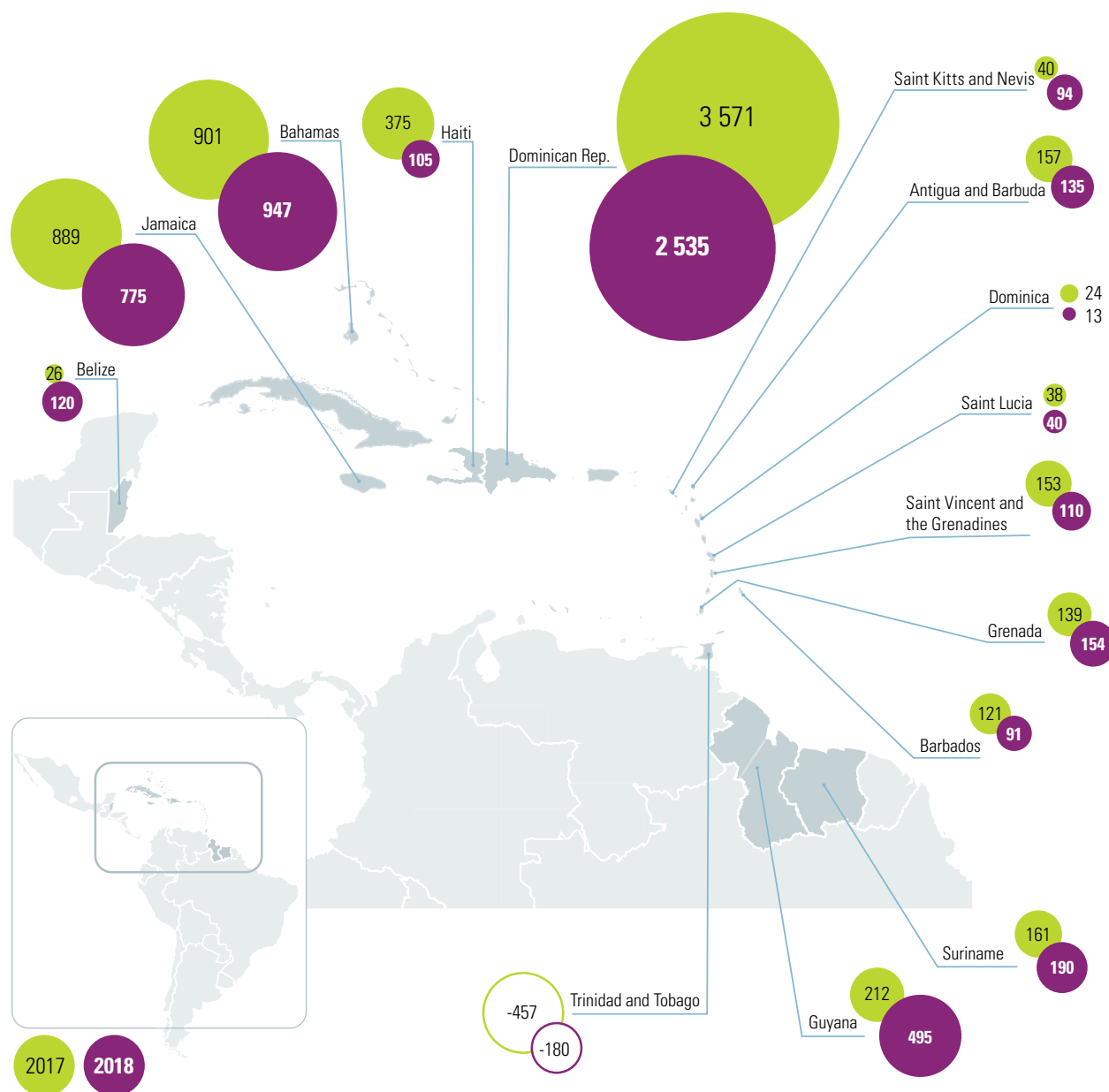
En un contexto de tensión sociopolítica y de retracción de la economía, en **Nicaragua** la IED se redujo un 53,5% con respecto a 2017 y alcanzó los 359 millones de dólares, nivel cercano al de hace una década. La industria manufacturera fue el sector en que más se contrajo esta inversión, que pasó de 324 millones de dólares en 2017 a un flujo negativo de 19 millones de dólares en 2018. También se contrajo la IED dirigida a las telecomunicaciones (-48%), en tanto que los sectores de energía y minería no recibieron inversiones. En este sector, la empresa británica Condor Gold, que cuenta con 15 concesiones para la explotación de oro en el país, obtuvo el permiso ambiental para el desarrollo, construcción y operación de una nueva mina, con una inversión de 120 millones de dólares (*La Jornada*, 2018). Por su parte, aumentó la IED en el comercio y en la categoría "otros sectores", que fueron los principales receptores (con un 32% y un 52% del total).

5. La IED en el Caribe reveló un panorama heterogéneo con un elemento común: el atractivo del turismo

En 2018 las entradas de IED en el Caribe totalizaron 5.623 millones de dólares y se redujeron un 11,4% con relación a 2017, producto de una disminución de las inversiones en la República Dominicana, destino que recibió el 44% de los flujos totales dirigidos a la subregión (véase el mapa I.3). Le siguieron en magnitud los montos destinados a las Bahamas (18%), Jamaica (14%) y Guyana (9%), país donde los flujos de inversiones alcanzaron el máximo valor de los últimos 20 años. El turismo sigue siendo la mayor fuente de atracción para la IED y se observa en este sector que las grandes cadenas transnacionales amplían y hacen más sofisticada su oferta, al mismo tiempo que el establecimiento de centros de servicios empresariales también es una fuente creciente de IED. No se cuenta con datos de Cuba.

Mapa I.3

El Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2017 y 2018 
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Información acorde a la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI, 2009) excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname.

En la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) (conformada por Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía) los Programas de Ciudadanía por Inversión han sido importantes para atraer inversión hacia proyectos aprobados por el Gobierno y permitir el financiamiento de actividades de desarrollo turístico e inmobiliario.

La IED en la **República Dominicana** disminuyó un 29% con relación a 2017, totalizando 2.535 millones de dólares. Sin embargo, la magnitud de la caída debe relativizarse ya que, por una parte, el monto continúa superando el promedio del período 2010-2017 y, por otra parte, en 2017 se alcanzó el máximo de entradas de IED de los últimos 25 años (impulsado por la venta de un nuevo paquete accionario de la Cervecería Nacional Dominicana a Ambev por 926,5 millones de dólares). Con estos ingresos, en 2018 el país fue el noveno receptor de América Latina y el Caribe.

La contracción se debió principalmente a un descenso del 60,5% en el sector de comercio e industrias, si bien este fue el segundo sector receptor (21 % del total). También disminuyeron los flujos en el sector inmobiliario (que representó el 20% del total y mostró una baja del 5,1%), los servicios de exportación (zonas francas) (que son el 9% del total y presentaron una caída del 11,2%) y la minería (que alcanza al 7% del total y registró una baja del 54,9%). De este modo, el turismo fue la actividad que recibió más inversiones (un 34% del total), con un crecimiento del 21,3% con respecto a 2017.

En una comparación de mediano plazo, se observa que el desarrollo del turismo ha generado un fuerte aumento de las entradas de capital extranjero, que subieron de 150 millones de dólares como promedio anual entre 2010 y 2012 a 780 millones de dólares anuales en los últimos tres años, y las grandes cadenas hoteleras internacionales continúan expandiéndose y anunciando nuevos proyectos. El Grupo Posadas, de México, anunció la construcción de un complejo en Punta Cana por 130 millones de dólares (Forbes, 2018b). La compañía española Meliá Hotels International invirtió 140 millones de dólares para la apertura de un nuevo hotel de lujo, que se concretó en 2018, y la remodelación de otro. En 2018 también culminó la construcción de un nuevo complejo hotelero de la cadena de origen francés Club Med, de propiedad del grupo chino Fosun Tourism Group, en Miches, que, con una inversión estimada en 100 millones de dólares, constituye el proyecto más grande de la compañía en los últimos 40 años (Travel Agent Central, 2018). Estos son algunos de los proyectos que muestran el interés de las cadenas transnacionales por contar en el país con una oferta hotelera más amplia y sofisticada.

En la manufactura, se destacan algunos anuncios de inversiones, pero de baja magnitud, en la industria exportadora de equipos y dispositivos médicos. Por otra parte, los centros de servicios empresariales continúan expandiéndose y Santo Domingo ocupa el sexto lugar en la clasificación mundial de 2019 de ciudades de contratación externa de procesos realizada por fDiMarkets (fDi Intelligence, 2019). En el sector financiero, en 2018 se anunció la venta del Banco Dominicano del Progreso a la empresa canadiense Scotiabank por 330 millones de dólares, operación que se concretó en 2019.

En 2018 las **Bahamas** recibieron 947 millones de dólares, un 5,1% menos que el año anterior, y se posicionaron como el segundo receptor del Caribe. Los aportes de capital aumentaron (63,3%) y representaron la mayor parte de la IED (61%), mientras que disminuyeron las entradas por préstamos entre compañías (-32,0%). El atractivo turístico del archipiélago continúa dinamizando las inversiones. En el turismo de cruceros, Royal Caribbean International invirtió 200 millones de dólares para la renovación de los servicios que ofrece en su isla, CocoCay (Chicago Tribune, 2018). Por su parte, Walt Disney Company concretó la compra al conglomerado estadounidense Meritage

Hospitality Group de una vasta zona en la isla Eleuthera (GlobeNewswire, 2018), donde construirá un puerto para sus cruceros e instalaciones, con una inversión que se estima entre 250 y 400 millones de dólares, en la que se comprometió a brindar empleo y oportunidades de negocios a los ciudadanos de las Bahamas (Gobierno de las Bahamas, 2019). También se anunció la construcción de un nuevo complejo hotelero de lujo en Nassau por parte de la estadounidense Margaritaville Enterprises, en un proyecto estimado en 250 millones de dólares (Hospitality Net, 2019).

En un esfuerzo por diversificar la economía, en 2018 entró en vigencia una nueva ley de actividades comerciales, con la que se busca facilitar el desarrollo de pequeñas y medianas empresas locales y también la instalación de inversionistas extranjeros, con énfasis en las áreas de nanotecnología, tecnología informática, diseño de *software*, almacenamiento de datos, comercio marítimo y empresas manufactureras, entre otras. La primera inversión en este marco fue de la empresa estadounidense GIBC Digital, proveedora de estrategias de servicios informáticos y operativos.

Las entradas de IED en **Jamaica** disminuyeron un 12,8% en 2018 y alcanzaron los 775 millones de dólares. Las inversiones en la minería casi se duplicaron, siendo la bauxita y el aluminio los principales productos, y el sector representó el 52% del total en 2018. En cambio, hubo una disminución de las entradas en el sector del turismo, que recibió el 13% de la IED. Pese a esta reducción de las inversiones, el turismo sigue siendo un segmento de gran interés. En 2018 se concretó la adquisición de los hoteles de la compañía de seguros y servicios financieros Sagicor Group Jamaica, por parte de la compañía estadounidense Playa Hotels & Resorts (que posee 21 establecimientos que operan con el sistema “todo incluido” en México, Jamaica y la República Dominicana, con marcas como Hyatt, Hilton y Jewel), en una operación valuada en 300 millones de dólares. Asimismo, es probable que se dinamicen los flujos futuros, ya que se aprobaron proyectos hoteleros de dos cadenas españolas por un total de 750 millones de dólares (Ministerio de Turismo de Jamaica, 2019).

Por otra parte, los centros de servicios empresariales continúan recibiendo inversiones y Kingston se posicionó como la cuarta ciudad mundial de contratación externa de procesos en 2019 (fDi Intelligence, 2019). Algunos hechos destacados en 2018 fueron el anuncio de un nuevo centro de la empresa estadounidense Sutherland Global Services, la inversión en un nuevo centro por parte de la compañía holandesa KPMG y la expansión de Fusion BPO Services del Canadá.

Guyana recibió 495 millones de dólares de IED en 2018, más del doble que en 2017 y cifra récord de los últimos 25 años. Este considerable incremento es resultado de las inversiones en el sector de hidrocarburos (que representan el 77% del total de la IED), en particular en el desarrollo y la explotación del campo de petróleo descubierto por ExxonMobil en 2015. La primera fase de la explotación del campo Liza debería empezar a producir hasta 120.000 barriles de petróleo por día a principios de 2020. Asimismo, de acuerdo con lo indicado por la compañía, las reservas de petróleo alcanzarían los 5.500 millones de barriles (Offshore EnergyToday, 2018a). Se estima que en la próxima década Guyana podría convertirse en el segundo mayor productor de petróleo de América Latina y el Caribe, detrás del Brasil (The Economist, 2019). Fuera del sector petrolero, crecieron los ingresos de IED en otras inversiones, que representan el 9% del total. Cabe destacar la apertura del centro de entretenimientos de la empresa Movie Towne, originaria de Trinidad y Tabago, con una inversión de alrededor de 50 millones de dólares, que fue inaugurado en 2018.

La IED en **Suriname** aumentó un 18,3% y alcanzó los 190 millones de dólares en 2018. El oro, la bauxita, el sector forestal y el petróleo son los principales sectores que históricamente han atraído el interés de las firmas transnacionales.

Una de las mayores desinversiones en los últimos años fue la de la empresa estadounidense Alcoa. Al instalarse en 1950, firmó un acuerdo de 75 años con el

Gobierno para la construcción de una represa, una refinería para producir alúmina y una fundición para producir aluminio. En 1999 se cerró la fundición, en 2015 se cerró la refinería, en 2018 se inició el proceso de demolición de las instalaciones y para 2019 se prevé la entrega al Gobierno de la hidroeléctrica (la negociación suscitó diversos conflictos) (Boselovic, 2018). La explotación de bauxita refractaria impulsó un nuevo emprendimiento por parte de Seven Stars Mining, una alianza entre la firma española Arcillas Refractaria (ARCIRESA) (60%) y la empresa local Hazlo Geo-solutions (40%), que prevé invertir 30 millones de dólares.

Granada recibió 154 millones de dólares de IED en 2018, un 10,8% más que en 2017. La mayor parte de esta inversión correspondió a aportes de capital (82%) y el turismo es el sector en que se desarrollaron los proyectos más relevantes. Por ejemplo, la compañía de viajes canadiense Sunwing Travel Group, propietaria de operadores turísticos, servicios de transporte aéreo y cadenas de hoteles, construyó un establecimiento de la marca Royalton Luxury Resorts, que comenzará a operar en 2019. Asimismo, el Programa de Ciudadanía por Inversión atrae inversiones en este sector.

La IED en **Antigua y Barbuda** disminuyó un 13,9%, totalizando 135 millones de dólares en 2018. Tal como en los demás países del Caribe oriental, los sectores turístico e inmobiliario fueron los principales destinos de la inversión, aunque también se han realizado inversiones para el desarrollo de energías limpias. El proveedor de energía solar de capitales británicos y suizos PV Energy Limited reanudó un proyecto conjunto con la estatal Antigua Public Utilities Authority (APUA) y la Unidad de Ciudadanía por Inversión, para la puesta en marcha de una planta solar y un sistema de almacenamiento (PV Energy, 2018).

Por otra parte, Antigua y Barbuda fue uno de los diez países del Caribe que firmaron el memorándum de entendimiento sobre la Iniciativa de la Franja y la Ruta, con que se consolida el interés de China por la subregión. En este sentido, la polémica construcción del complejo de residencias Yida, anunciada en 2014, estaría retomando impulso (Handy, 2018).

En **Belice** ingresaron 120 millones de dólares de IED en 2018, casi cuatro veces el valor de 2017 (que fue el más bajo de la década). El sector inmobiliario y la construcción fueron los principales destinos de la inversión extranjera (con un 30% y un 26% del total, respectivamente), impulsados por el desarrollo del turismo. También en la agricultura, sector que recibió el 14% del total de IED, se registró un crecimiento de esta inversión.

Con un aumento del 15% del número de turistas (estadías) y el 20% del número de pasajeros de cruceros en 2018, Belice es uno de los destinos de mayor crecimiento. En particular en el turismo de estadía, en los últimos diez años el flujo de personas creció de 232.249 en 2009 a 489.261 en 2018 (Junta de Turismo de Belice, 2019). Este interés se refleja también en los anuncios de inversión realizados en 2018: Dream Hotel Group, de los Estados Unidos, anunció la construcción de dos nuevos hoteles y la cadena de complejos hoteleros de lujo Margaritaville Enterprises anunció que abrirá su primer complejo en Belice en 2020 (Mest, 2018).

Las entradas de IED en **San Vicente y las Granadinas** disminuyeron un 28,1% en 2018, totalizando 110 millones de dólares, y los aportes de capital fueron el componente fundamental (97%). Entre los países de la OECD, San Vicente y las Granadinas es el único que no cuenta con el Programa de Ciudadanía por Inversión. Un hito en 2018 fue el anuncio de la firma de un acuerdo para el desarrollo de energía geotérmica por parte de la empresa nacional de energía St. Vincent Electricity Services Limited (VINLEC) con la canadiense Emera Inc. y la firma de Islandia Reykjavik Geothermal, lo que le permitirá al país contar con una nueva fuente de energía renovable. El proyecto se lanzó en 2019 y tendrá una inversión de 27 millones de dólares (Caribbean News Now, 2019).

Después de la fuerte alza de 2017, en 2018 la IED en **Haití** cayó un 72,0% y alcanzó los 105 millones de dólares. El valor récord de 2017 fue resultado de la adquisición de la principal distribuidora de combustible del país, DINASA, por parte de la compañía francesa Rubis, por más de 280 millones de dólares. Por otra parte, a pesar de que la Ley de Oportunidad Hemisférica Haitiana a través de la Promoción de la Cooperación (*United States Haitian Hemispheric Opportunity through Partnership Encouragement Act (HOPE)*) permite un acceso privilegiado al mercado de los Estados Unidos, las principales empresas inversoras en Haití son europeas.

En **Saint Kitts y Nevis**, después de la disminución de 2017, en 2018 la IED recibida se duplicó y totalizó 94 millones de dólares. El Programa de Ciudadanía por Inversión continúa contribuyendo a incentivar los flujos de capital hacia el país; sin embargo, este programa no está exento de conflictos y críticas, como las que se generaron por una iniciativa de la firma Caribbean Galaxy Real Estate Corporation, con base en Beijing, cuyo proyecto de construcción de un hotel de cinco estrellas, Ramada Inn, se inició en 2014 y a fines de 2018 aún no se había finalizado (Caribbean News Now, 2018). El turismo se sigue desarrollando con nuevas cadenas internacionales; por ejemplo, en Nevis está en marcha la construcción de un nuevo hotel de Wyndham Grand y su inauguración está prevista para 2020 (Valadez, 2018).

La IED en **Barbados** disminuyó un 25,2% en 2018 y fue de 91 millones de dólares. Esta evolución es resultado de flujos negativos en los préstamos entre compañías y de la reducción de la reinversión de utilidades, factores que contrarrestaron el crecimiento de los aportes de capital. El sector del turismo se sigue desarrollando y en 2018 el país recibió un 2,5% más de llegadas aéreas que en 2017. La cadena hotelera Sandals, de Jamaica, anunció la expansión de sus actividades en el país, al igual que la estadounidense Wyndham Worldwide.

En la industria manufacturera, la empresa canadiense Gildan Activewear, fabricante de prendas de vestir, camisetas y ropa interior, ampliará sus operaciones en Barbados. En el área de las tecnologías de la información y las comunicaciones, la estadounidense J2 Global adquirió el servicio de ventas en línea Reinvent International Inc., por un monto no divulgado.

Las entradas de IED en **Santa Lucía** se mantuvieron estables con respecto a 2017, totalizando 40 millones de dólares. Además de las actividades en el turismo, el país se posiciona para desarrollar el sector de la contratación externa de procesos. Por ejemplo, en 2018 las empresas estadounidenses KM2 Solutions y PwC anunciaron inversiones para abrir nuevas oficinas en la isla.

En **Dominica** se recibieron 13 millones de dólares de IED en 2018, un 44,9% menos que en 2017. Después del huracán María, que generó daños valuados en 1.300 millones de dólares, los ingresos del Programa de Ciudadanía por Inversión ayudaron en la reconstrucción. El 52% de los ingresos del Gobierno se originaron en el programa (IMI, 2018), que además representa la principal fuente de IED del país (Bruckner, 2018). En el sector del turismo, se destacó la llegada de Kempinski Hotels, que continúa su expansión en el Caribe y en 2019 inauguró en Dominica el Cabrits Resort & Spa Kempinski, que fue el primer proyecto inmobiliario aprobado por el Gobierno en el marco del Programa de Ciudadanía por Inversión.

Los flujos de ingreso de IED en **Trinidad y Tabago** fueron negativos por tercer año consecutivo. En 2018 salieron del país por este concepto 180 millones de dólares, cifra un 60,6% inferior al valor negativo de 2017. Los préstamos entre compañías en el sector energético están detrás de esta evolución.

El sector petrolero ha sido el principal destino de la IED en el país. Aunque en los últimos años este sector fue afectado negativamente por los bajos precios de los hidrocarburos y la madurez de los campos petroleros, la británica British Petroleum (BP) anunció nuevos proyectos, que podrían generar inversiones por hasta 8.000 millones de dólares en los próximos diez años (Offshore Energy Today, 2018b).

Bibliografía

- Agencia EFE (2018), "Un consorcio chino arranca la construcción del cuarto puente sobre el Canal de Panamá", 4 de diciembre [en línea] <https://www.efe.com/efe/america/economia/un-consorcio-chino-arranca-la-construccion-del-cuarto-puente-sobre-el-canal-de-panama/20000011-3833479>.
- América Economía (2018), "Minera Southern Copper prevé que proyecto Michiquillay en Perú inicie operaciones en 2022" [en línea] <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/multilatinas/minera-southern-copper-preve-que-proyecto-michiquillay-en-peru>.
- (2015), "Arca Continental concreta alianza con Lindley por US\$760 millones y se lanza a la conquista del Perú, 11 de septiembre" [en línea] <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/multilatinas/arca-continental-concreta-alianza-con-lindley-por-us760-millones-y->.
- APD (Agencia Paraná de Desarrollo) (2018), "Volkswagen investe R\$ 2 bilhões para produção do T-Cross no Paraná", 3 de abril [en línea] <http://www.apdbrasil.org.br/blog/2018/04/03/volkswagen-investe-r2-bilhoes-para-producao-do-t-cross-no-parana/>.
- Boselovic, L. (2018), "Alcoa begins demolition of Suriname refinery", *Pittsburgh Post-Gazette*, 25 de mayo [en línea] <https://www.post-gazette.com/business/pittsburgh-company-news/2018/05/25/alcoa-closing-suriname-alumina-refinery-bauxite/stories/201806070002>.
- Bruckner, T. (2018), "Dominica's Citizenship Programme "main source of FDI", officials say", *HuffPost*, 16 de febrero [en línea] https://www.huffpost.com/entry/dominica-citizenship-by-i_b_9237094?guccounter=1.
- Business Wire (2018), "Liberty Latin America finaliza adquisición de Cabletica", 1 de octubre [en línea] <https://www.businesswire.com/news/home/20181001005306/es/>.
- Caribbean Journal (2018), "Dream hotel group plans major Caribbean expansion", 24 de enero [en línea] <https://www.caribjournal.com/2018/01/24/dream-hotel-group-plans-major-caribbean-expansion/#>.
- Caribbean News Now (2019), "St Vincent and the Grenadines \$27 million geothermal energy project launched", 20 de mayo [en línea] <https://www.caribbeannewsnow.com/2019/05/20/st-vincent-and-the-grenadines-27-million-geothermal-energy-project-launched/>.
- (2018), "Chinese developer fails to meet completion commitment; St Kitts Ramada resort still far, far away", 24 de diciembre [en línea] <https://www.caribbeannewsnow.com/2018/12/24/chinese-developer-fails-to-meet-completion-commitment-st-kitts-ramada-resort-still-far-far-away/>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2019), *Hacia un nuevo estilo de desarrollo. Plan de Desarrollo Integral El Salvador-Guatemala-Honduras-México. Diagnóstico, áreas de oportunidad y recomendaciones de la CEPAL* (LC/MEX/TS.2019/6), Ciudad de México.
- (2018), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2018* (LC/PUB.2018/13-P), Santiago.
- (2017), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2017* (LC/PUB.2017/18-P), Santiago.
- Chicago Tribune (2018), "CocoCay, Royal Caribbean's private island, getting \$200 million renovation", 22 de marzo [en línea] <https://www.chicagotribune.com/travel/ct-royal-caribbean-200-million-island-20180322-story.html>.
- DNegocios (2018), "Cristalerías le vendió Cristalpet a un gigante mexicano", 13 de abril [en línea] <http://www.dnegocios.uy/articulo/1842/articulos.php?cat=16>.
- DPI (Departamento de Información Pública) (2019), "MovieTowne Guyana officially opens its doors", 15 de marzo [en línea] <https://dpi.gov.gy/movietowne-guyana-officially-opens-its-doors/>.
- EconoJournal (2018), "Shell completó en traspaso de sus activos a Raízen", 2 de octubre [en línea] <https://econojournal.com.ar/2018/10/shell-completo-el-traspaso-de-sus-activos-a-la-brasilena-raizen/>.
- El Cronista (2018), "John Deere se agranda: compró Pla y confirma estrategia a largo plazo", 1 de agosto [en línea] <https://www.cronista.com/negocios/John-Deere-se-agrand-a-compro-Pla-y-confirma-estrategia-a-largo-plazo-20180731-0049.html>.
- El Economista (2019), "América Móvil compra Nextel Brasil por 905 millones de dólares", 18 de marzo [en línea] <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/America-Movil-compra-Nextel-Brasil-por-905-millones-de-dolares-20190318-0003.html>.
- (2017), "Arca Continental operará franquicia de Coca Cola en EU", 8 de febrero [en línea] <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Arca-Continental-operara-franquicia-de-Coca-Cola-en-EU-20170208-0154.html>.

- El Financiero* (2018), "Coca-Cola FEMSA compra Montevideo Refresco por 250.7 mdd", 28 de junio [en línea] <https://www.elfinanciero.com.mx/empresas/coca-cola-femsa-compra-montevideo-refresco-por-250-7-mdd>.
- El Heraldo* (2017), "Energía solar el sector que atrae más inversiones", 28 de noviembre [en línea] <https://www.elheraldo.hn/economia/dineroynegocios/1130309-466/energ%C3%ADa-solar-el-sector-que-atrae-m%C3%A1s-inversiones>.
- El Telégrafo* (2018), "\$ 727 millones de inversión privada se inyectan al país en licitación petrolera", 14 de agosto [en línea] <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/4/ecuador-inversion-extranjera-petroleo-amazonia>.
- El Universal* (2018), "Arca Continental invertirá 250 millones de dólares; construirá planta en Texas", 30 de mayo [en línea] <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/negocios/arca-continental-invertira-250-millones-de-dolares-construira-planta-en-texas>.
- Enelamericas (2019), "Enel Américas won an award in the 'Cross-Border M&A Deal of the Year' Category by Latinfinance Magazine" [en línea] https://www.enelamericas.com/content/dam/enel-americas/en/media/press_release/2019/CP_Enel%20AM_Latin%20Finance%202021_2019_ingl%C3%A9s.pdf.
- Equinor (2019), "Equinor completes acquisition of 25% interest in Brazil's Roncador oil field" [en línea] <https://www.equinor.com/en/news/15jun2018-completes-acquisition-roncador.html>.
- Estrategia* (2018), "Junta de accionistas de Falabella aprueba aumento de capital por US\$800 millones para adquisiciones y digitalización", 20 de agosto [en línea] <http://www.diarioestrategia.cl/texto-diario/mostrar/1164609/junta-accionistas-falabella-aprueba-aumento-capital-us800-millones-adquisiciones-digitalizacion>.
- Expansión* (2019a), "100 mexicanas globales", 1 de enero.
- (2019b), "Telefónica dice adiós a sus filiales en Centroamérica", 20 de febrero [en línea] <https://expansion.mx/empresas/2019/02/20/telefonica-dice-adios-a-sus-filiales-en-centroamerica>.
- (2019c), "Cemex alcanza 50% de su plan de desinversión", 21 de marzo [en línea] <https://expansion.mx/empresas/2019/03/21/cemex-alcanza-50-de-su-plan-de-desinversion>.
- (2019d), "Coca-Cola Femsa quiere ir de compras", 20 de marzo [en línea] <https://www.eleconomista.com.mx/mercados/Coca-Cola-Femsa-quiere-ir-de-compras-20190320-0100.html>.
- (2018), "Los años en los que Cemex vivió peligrosamente", 3 de agosto [en línea] <https://expansion.mx/empresas/2018/08/03/los-anos-en-los-que-cemex-vivio-peligrosamente>.
- (2017), "Las razones por las que Coca-Cola paga 220 mdd a Arca por Topo Chico", 3 de octubre [en línea] <https://expansion.mx/empresas/2017/10/02/las-razones-por-las-que-coca-cola-paga-220-mdd-a-arca-por-topo-chico>.
- (2014), "Arca concreta compra de Tonicorp", 15 de abril [en línea] <https://expansion.mx/negocios/2014/04/15/arca-concreta-compra-de-tonicorp>.
- Fariza, I. (2019), "China fija sus ojos en Panamá y despierta los recelos de EE UU", *El País*, 3 de mayo [en línea] https://elpais.com/internacional/2019/05/03/america/1556915064_599742.html.
- fDi Intelligence (2019), "Caribbean calling", *fDi Magazine*, abril-mayo.
- FEMSA (2012), "Coca-Cola FEMSA firma un acuerdo definitivo para adquirir el 51% de las operaciones de embotellado de The Coca-Cola Company en Filipinas", 13 de diciembre [en línea] <http://www.femsa.com/es/medios/coca-cola-femsa-firma-un-acuerdo-definitivo-para-adquirir-el-51-de-las-operaciones-de/>.
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2009), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, sexta edición (MBP6), Washington, D.C. [en línea] <https://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/bop/2007/bopman6s.pdf>.
- (1993), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, quinta edición (MBP5), Washington, D.C.
- FNE (Fiscalía Nacional Económica) (2018), "Informe de la Fiscalía Nacional Económica sobre la adquisición por Tianqi Lithium Corporation de una participación accionaria en SQM", Santiago, 24 de agosto <http://www.fne.gob.cl/wp-content/uploads/2018/09/Informe-Expediente-Rol-N-2493-18-FNE.pdf>.
- Forbes (2019), "Aeroman se convierte en el mayor centro de mantenimiento aeronáutico en América", 11 de junio [en línea] <https://www.forbes.com.mx/aeroman-se-convierte-en-el-mayor-centro-de-mantenimiento-aeronautico-en-america/>.
- (2018a), "Arca Continental ya le pisa los talones a Coca-Cola Femsa", 16 de mayo [en línea] <https://www.forbes.com.mx/arca-continental-ya-le-pisa-talones-a-coca-cola-femsa/>.

- (2018b), “Grupo Posadas va por la conquista de República Dominicana”, 4 de abril [en línea] <https://www.forbes.com.mx/grupo-posadas-va-por-la-conquista-de-republica-dominicana/>.
- (2017), “Arca compra embotelladora de Coca-Cola en EU por 215 mdd”, 28 de agosto [en línea] <https://www.forbes.com.mx/arca-compra-embotelladora-de-coca-cola-en-eu-por-215-mdd/>.
- Glencore (2019), “Glencore Energy invests in ALE Combustíveis” [en línea] <https://www.glencore.com/en/media-and-insights/news/Glencore-Energy-invests-in-ALE-Cobustiveis>.
- GlobenNewswire (2018), “Meritage reports pending sale of undeveloped land to Disney; receives approval of Bahamas Cabinet Office”, 22 de octubre [en línea] <https://www.globenewswire.com/news-release/2018/10/22/1624832/0/en/Meritage-Reports-Pending-Sale-of-Undeveloped-Land-to-Disney-Receives-Approval-of-Bahamas-Cabnet-Office.html>.
- Gobierno de las Bahamas (2019), “The Government of the Bahamas signs heads of agreement with Disney Island Development, Ltd.”, Press Release, 9 de marzo.
- Handy, G. (2019), “Antigua: sprawling ‘Chinese colony’ plan across marine reserve ignites opposition”, *The Guardian*, 20 de junio [en línea] <https://www.theguardian.com/world/2019/jun/20/antigua-yida-project-chinese-colony-controversy>.
- Hospitality Net (2019), “Margaritaville Beach Resort at The Pointe”, 30 de abril [en línea] <https://www.hospitalitynet.org/announcement/41002811/margaritaville-beach-resort-at-the-pointe.html>.
- (2018), “Hilton Guatemala City”, 17 de octubre [en línea] <https://www.hospitalitynet.org/announcement/41001736/hilton-guatemala-city.html>.
- Iberdrola (2018), “Iberdrola construirá en Brasil su parque eólico más grande de Latinoamérica”, 27 de junio [en línea] <https://www.iberdrola.com/sala-comunicacion/noticias/detalle/iberdrola-construira-brasil-parque-eolico-grande-latinoamerica>.
- IEA (Agencia Internacional de la Energía) (2018), *Energy Policies Beyond IEA Countries: Chile 2018*, París.
- IMI (Investment Migration Insider) (2018), “Dominica PM: 52% of govt. revenue to come from CBI-Program in FY 2018/19”, 27 de julio [en línea] <https://www.imidaily.com/caribbean/dominica-pm-52-of-govt-revenue-to-come-from-cbi-program-in-fy-2018-19/>.
- InvestChile (2019), “Fondos soberanos que administran US\$ 1,8 billón visitaron Chile en busca de oportunidades de inversión”, 15 de marzo [en línea] <https://investchile.gob.cl/es/fondos-soberanos-que-administran-us-18-billon-visitaron-chile-en-busca-de-oportunidades-de-inversion/>.
- Junta de Turismo de Belice (2019), “2018 an outstanding and record breaking year for tourism arrivals”, 9 de enero [en línea] <https://www.belizetourismboard.org/2018-an-outstanding-and-record-breaking-year-for-tourism-arrivals/>.
- La Jornada (2019), “Empresas mexicanas en Venezuela”, 24 de enero [en línea] <https://www.jornada.com.mx/ultimas/2019/01/24/empresas-mexicanas-en-venezuela-1957.html>.
- (2018), “Delegación de organismo financiero internacional realiza visita al proyecto Mina La India”, 26 de noviembre [en línea] https://www.lajornadanet.com/index.php/2018/11/26/delegacion-de-organismo-financiero-internacional-realiza-visita-al-proyecto-mina-la-india/#.XNr5_hRKiUk.
- La Tercera (2016), “Copec firma acuerdo por US\$747 millones para comprar activos de ExxonMobil en Perú, Ecuador y Colombia”, 16 de noviembre [en línea] <https://www.latercera.com/noticia/copec-firma-acuerdo-us712-millones-exxonmobil-comprar-plantas-combustibles/>.
- LexLatin (2018), “Petrobras vende dos petroquímicas a mexicana Alpek SAB en Brasil”, 31 de mayo [en línea] <https://lexlatin.com/noticias/petrobras-vende-dos-petroquimicas-mexicana-alpek-sab-en-brasil>.
- Madden, M. (2018), “Sandals’ ‘vote’”, *Barbados Today*, 24 de agosto [en línea] <https://barbadostoday.bb/2018/08/24/sandals-vote/>.
- Mc Kinsey (2018), “Lithium and cobalt: A tale of two commodities” [en línea] <https://www.mckinsey.com/industries/metals-and-mining/our-insights/lithium-and-cobalt-a-tale-of-two-commodities>.
- Mest, E. (2018), “Exclusive: Margaritaville coming to Belize in 2020”, *Hotel Management*, 28 de diciembre [en línea] <https://www.hotelmanagement.net/development/exclusive-new-margaritaville-coming-to-belize-2020>.
- Mining (2018), “Vale closes sale of fertilizer business to Mosaic for \$1.4 billion” [en línea] <https://www.mining.com/vale-closes-sale-fertilizer-business-mosaic-1-4-billion/>.
- Ministerio de Energía de Chile (2019), “Ministra de Energía releva a Chile como principal foco de inversiones en el marco de la Cumbre Financiera de Nuevas Energías de Bloomberg”, 26 de marzo [en línea] <http://www.energia.gob.cl/tema-de-interes/ministra-de-energia-releva-chile>.

- Ministerio de Turismo de Jamaica (2019), "Hotel Room Boom sparks investments," 3 de mayo [en línea] <https://www.mot.gov.jm/news-releases/hotel-room-boom-sparks-investments>.
- Molina, K. (2018), "Aeroman abrirá un centro de servicios de ingeniería aeronáutica en El Salvador," *Elsalvador.com*, 20 de septiembre [en línea] <https://www.elsalvador.com/noticias/negocios/aeroman-abrira-un-centro-de-servicios-de-ingenieria-aeronautica-en-el-salvador/520600/2018/>.
- Mundomarítimo (2018), "CMPort completa adquisición de segundo mayor terminal de contenedores de Brasil" [en línea] <https://www.mundomaritimo.cl/noticias/cmport-completa-adquisicion-de-segundo-mayor-terminal-de-contenedores-de-brasil>.
- Natixis (2018), "Impact of Trade War on Emerging Asia: No short-term winner but Vietnam, India and Thailand to Gain in the Medium-Term," diciembre [en línea] https://www.research.natixis.com/GlobalResearchWeb/Main/GlobalResearch/GetDocument/XYXuoXL3l0-5LdsP_XxgVQ==.
- Offshore Energy Today (2018a), "ExxonMobil makes its 10th discovery offshore Guyana, boosts resource estimate," 3 de diciembre [en línea] <https://www.offshoreenergytoday.com/exxonmobil-makes-its-10th-discovery-offshore-guyana-boosts-resource-estimate/>.
- (2018b), "BP to invest up to \$8 billion in Trinidad and Tobago over next 10 years," 26 de julio [en línea] <https://www.offshoreenergytoday.com/bp-to-invest-up-to-8-billion-in-trinidad-and-tobago-over-next-10-years/>.
- Pastrán, R. (2018), "Hanes invertirá \$10.4 mill para ampliar producción," *La Prensa Gráfica*, 26 de julio [en línea] <https://www.laprensagrafica.com/economia/Hanes-invertira-10.4-mill-para-ampliar-produccion-20180726-0105.html>.
- Presidencia de la República Oriental del Uruguay (2019), "Uruguay es el primer país de América Latina en desarrollar Internet 5G con servicio comercial" [en línea] <https://www.presidencia.gub.uy/comunicacion/comunicacionnoticias/antel-5g-internet-conectividad-internet>.
- PV Energy (2018), "Government of Antigua and Barbuda, APUA, CIU and PV Energy reach an agreement to jointly pursue the Green Antigua and Barbuda goal," 13 de septiembre [en línea] <http://www.pvenergyltd.com/de/news/overview/29-pr.html>.
- Reforma* (2017), "Compra AC otra empresa de botanas en EU," 28 de noviembre [en línea] <https://www.reforma.com/aplicacioneslibre/articulo/default.aspx?id=1267047&md5=ee3737e521a8936c3fdf5116bd64fcd2&ta=0dfdbac11765226904c16cb9ad1b2efe>.
- Reuters (2018), "Argentina YPF y Petronas invertirán más de 2.300 mln dlr en Vaca Muerta," 4 de diciembre [en línea] <https://lta.reuters.com/articulo/energia-argentina-ypf-idLTAKN1O32PR>.
- (2016), "BG shareholders give Shell's \$52 billion acquisition final nod," 28 de enero [en línea] <https://www.reuters.com/article/uk-bg-group-m-a-shell/bg-shareholders-give-shells-52-billion-acquisition-final-nod-idUKKCN0V61X9>.
- Semana Económica* (2018a), "Arca Continental se hace con el 100% de las acciones de Corporación Lindley," 27 de septiembre [en línea] <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/consumo-masivo/310780-arca-continental-se-hace-con-el-100-de-las-acciones-de-corporacion-lindley/>.
- (2018b), "Laboratorios Hersil no se venderá: farmacéutica descartó ofertas de compra," 17 de julio [en línea] <http://semanaeconomica.com/article/sectores-y-empresas/salud/300610-laboratorios-hersil-no-se-vendera-farmaceutica-descarto-ofertas-de-compra/>.
- Statista (2019), "Distribution of lithium supply worldwide in 2017, by company" [en línea] <https://www.statista.com/statistics/968720/distribution-lithium-supply-worldwide-by-company/>.
- Suriname Nieuws (2018), "Seven Stars Mining optimistisch over investering," 23 de julio [en línea] <http://www.starnieuws.com/index.php/welcome/index/nieuwsitem/49247>.
- The Economist* (2019), "ExxonMobil gambles on growth," 9 de febrero [en línea] <https://www.economist.com/briefing/2019/02/09/exxonmobil-gambles-on-growth>.
- Travel Agent Central (2018), "Club Med to open resort in Dominican Republic December 2019," 14 de diciembre [en línea] https://www.travelagentcentral.com/hotels/club-med-to-open-resort-dominican-republic-december-2019?utm_source=internal&utm_medium=rss.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2019), *World Investment Report 2019*, Ginebra.
- Unión Europea (2019), "Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de marzo de 2019 para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión," *Diario Oficial de la Unión Europea* (L1 79/1).

- Uruguay XXI (2019), *Oportunidades de inversión: inversión extranjera directa*, mayo [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/92e051cf2c5ee8a723a3c733c6e690346c1739e6.pdf>.
- USGS (Servicio Geológico de los Estados Unidos) (2019), "Lithium" [en línea] <https://prd-wret.s3-us-west-2.amazonaws.com/assets/palladium/production/atoms/files/mcs-2019-lithi.pdf>.
- Valadez, R. (2018), "Wyndham Hotels and Resorts abrirá más hoteles en México", Milenio, 12 de noviembre [en línea] <https://www.milenio.com/negocios/wyndham-hotels-and-resorts-abrira-hoteles-mexico>.
- Vista Oil & Gas (2019), [en línea] <http://www.vistaoilandgas.com/nosotros/> [fecha de consulta: junio de 2019].

Anexo I.A1

Cuadro I.A1.1

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2003-2018^a
(En millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Antigua y Barbuda	179	95	238	361	341	161	85	101	68	138	101	46	114	97	157	135
Argentina	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 873
Bahamas	713	804	1 054	1 492	1 623	1 512	646	1 097	1 409	1 034	1 590	3 551	865	1 260	901	947
Barbados	185	229	390	343	477	615	320	451	455	535	111	593	153	6	121	91
Belize	-10,9	111	127	109	143	170	109	97	95	189	95	133	65	44	26	120
Bolivia (Estado Plurinacional de)	197	85	-287,8	281	366	513	423	643	859	1 060	1 750	657	555	335	712	316
Brasil	10 123	18 161	15 460	19 418	44 579	50 716	31 481	82 390	102 427	92 568	75 211	87 714	60 334	73 378	70 258	88 319
Chile	4 026	6 797	7 462	7 586	13 475	18 473	13 855	16 020	24 150	30 293	20 825	23 736	21 056	12 136	5 852	6 082
Colombia	1 720	3 116	10 235	6 751	8 886	10 564	8 035	6 430	14 647	15 039	16 209	16 167	11 723	13 850	13 836	11 352
Costa Rica	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 615	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 856	2 764
Dominica	32	27	32	29	48	57	58	43	35	59	25	14	11	41	24	13
Ecuador	872	837	493	271	194	1 057	309	166	646	567	727	772	1 323	769	619	1 408
El Salvador	123	366	398	267	1 455	824	366	-225,6	218	466	179	306	396	348	889	840
Granada	91	66	73	96	172	141	104	64	45	34	114	104	153	114	139	154
Guatemala	263	296	508	592	745	754	600	806	1 026	1 245	1 295	1 389	1 221	1 185	1 170	1 032
Guyana	26	30	77	102	152	178	164	198	247	294	214	255	122	58	212	495
Haití	14	6	26	161	75	30	55	178	119	156	162	99	106	105	375	105
Honduras	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1 417	1 204	1 139	1 186	1 226
Jamaica	721	602	682	882	866	1 437	541	228	218	413	545	582	925	928	889	775
México	18 225	24 916	26 018	20 678	33 078	32 224	19 369	20 925	24 727	17 749	47 269	31 770	37 033	35 834	32 005	36 871
Nicaragua	201	250	241	287	382	627	434	490	936	768	816	884	950	899	772	359
Panamá	771	1 012	1 027	2 498	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	4 826	6 578
Paraguay	25	28	36	114	202	263	71	462	581	697	245	412	308	371	456	454
Perú	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	7 682	13 622	9 826	3 930	8 314	6 739	6 860	6 488
República Dominicana	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 571	2 535
Saint Kitts y Nevis	78	63	104	115	141	184	136	119	112	110	139	120	129	117	40	94
San Vicente y las Granadinas	55	66	41	110	121	159	111	97	86	115	160	110	119	79	153	110
Santa Lucía ^a	112	81	82	238	277	166	152	127	100	78	95	93	154	144	38	40
Suriname	-76,1	-37,3	28	-163,4	-246,7	-231,4	-93,4	-247,7	70	174	188	164	267	309	161	190
Trinidad y Tabago	808	998	940	883	830	2 801	709	549	41	-1 904,4	-1 129,9	661	194	-24,0	-456,9	-180,1
Uruguay	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	6 044	758	3 830	2 420	-497,6	2 630	2 702
Venezuela (República Bolivariana de) ^b	2 040	1 483	2 589	-508,0	3 288	2 627	-983,0	1 574	5 740	5 973	2 680	320	1 383	...	...	...
Total	46 508	68 794	79 350	76 711	131 231	153 132	94 580	162 120	209 240	212 715	200 219	194 805	173 572	163 634	162 793	194 287

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

^a Los datos se compilan según la metodología de la sexta edición (MBP6) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI), excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname. Se utiliza la metodología de la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010), Uruguay (desde 2003 hasta 2011) y Venezuela (República Bolivariana de) (desde 2003 hasta 2015).

^b Los datos de 2015 corresponden solo a los tres primeros trimestres.

Cuadro I.A1.2
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2018 
(En millones de dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina^a											
Recursos naturales	1 537	946	2 741	1 056	6 586	5 084	-828,6	2 141	352	...	...
Manufacturas	5 477	264	3 991	4 096	3 963	3 841	5 850	6 420	-1 577,5	...	...
Servicios	5 126	2 556	4 140	5 830	6 295	4 511	6 454	6 704	1 620	...	...
Belice											
Recursos naturales	37	7	13	29	100	22	10	12	22	10	21
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	117	93	79	59	90	64	113	40	5	8	120
Otros	16	9	5	5	6	9	9	13	6	7	10
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b											
Recursos naturales	859	420	531	622	1 166	1 550	1 558	916	372	638	441
Manufacturas	154	74	276	240	119	317	390	23	137	260	98
Servicios	290	193	128	171	220	162	173	227	592	312	314
Brasil^c											
Recursos naturales	11 210	4 288	20 251	8 895	10 136	17 180	9 428	5 965	10 139	5 696	13 099
Manufacturas	9 763	9 952	25 862	33 550	37 550	39 323	42 484	34 349	37 146	25 245	41 201
Servicios	9 091	5 667	7 250	28 580	27 528	23 873	34 545	27 512	21 594	29 161	18 952
Chile											
Recursos naturales	4 599	6 062	6 053	12 673	15 222	2 262	4 971	8 360	-1 103,0	101	...
Manufacturas	1 570	28	1 572	-54,1	311	2 186	1 510	-491,3	469	830	...
Servicios	8 725	7 092	7 805	12 918	9 760	11 335	10 111	3 441	9 124	7 534	...
Otros	256	674	589	-1 387,2	4 999	5 041	7 144	9 741	3 884	-2 045,9	...
Colombia											
Recursos naturales	5 176	5 672	4 976	7 336	7 970	8 382	6 516	3 351	2 560	4 304	4 441
Manufacturas	1 696	1 364	210	1 214	1 985	2 365	2 967	2 661	1 839	2 532	1 119
Servicios	3 693	999	1 244	6 097	5 084	5 462	6 684	5 711	9 452	7 000	5 792
Costa Rica^d											
Recursos naturales	71	78	-3,2	-18,7	20	2	13	403	110	-1,2	90
Manufacturas	431	373	980	887	399	329	614	622	953	1 280	1 142
Servicios	1 696	875	530	1 548	1 847	2 392	2 271	1 726	1 138	1 470	1 000
Otros	122	118	176	45	-7,8	19	27	1	3	-6,4	5
Ecuador											
Recursos naturales	265	58	189	380	243	274	724	628	505	193	801
Manufacturas	198	118	120	122	136	138	108	264	38	144	103
Servicios	595	133	-143,1	142	189	315	-59,9	431	225	281	497
El Salvador											
Recursos naturales	31	9	1	-0,6	-2,6	6	1	1	1	1	-
Manufacturas	28	92	-65,3	149	-49,2	285	83	290	267	457	588
Servicios	479	243	-224,8	66	490	-147,2	245	77	81	374	173
Otros (maquila)	365	21	59	4	29	35	-22,5	28	-1,5	58	78

Cuadro I.A1.2 (conclusión)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Guatemala											
Recursos naturales	174	139	120	325	418	335	201	156	28	64	-2,1
Manufacturas	175	51	299	150	145	186	179	205	261	218	175
Servicios	369	401	363	544	636	707	951	739	739	807	713
Otros	36	9	23	7	46	67	58	101	157	80	146
Honduras											
Recursos naturales	4	10	84	62	41	70	72	64	-93,8	32	1
Manufacturas	267	98	341	392	438	325	667	385	430	457	467
Servicios	736	402	545	560	579	665	678	755	803	697	758
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
México^d											
Recursos naturales	4 578	1 407	1 655	1 000	3 224	5 956	2 709	1 743	955	1 329	1 457
Manufacturas	9 240	7 230	14 445	11 429	9 664	31 337	18 537	17 576	17 456	14 899	16 268
Servicios	15 651	9 429	11 160	13 173	9 058	11 107	8 632	16 455	12 123	16 687	14 969
Nicaragua											
Recursos naturales	57	47	77	191	123	272	109	32	-11,8	107	-
Manufacturas	122	70	108	226	302	234	246	280	378	324	-19,2
Servicios	447	318	323	550	347	350	378	501	385	224	192
Otros	-	-	-	-	22	125	151	137	147	118	187
Panamá											
Recursos naturales	-59,0	-33,9	77	94	1 164	468	27	1 679	783	1 357	...
Manufacturas	161	104	-113,8	298	520	142	250	-7,6	255	170	...
Servicios	2 106	1 190	2 760	2 761	1 526	2 957	4 182	2 885	3 829	3 041	...
Paraguay											
Recursos naturales	7	7	-1,0	20	34	45	74	30	-7,9	1	...
Manufacturas	201	-33,4	302	210	409	-29,8	-286,0	103	101	261	...
Servicios	55	98	160	351	254	237	624	175	278	194	...
República Dominicana											
Recursos naturales	357	758	240	1 060	1 169	93	-38,5	6	486	410	185
Manufacturas	574	280	566	355	1 257	404	607	368	413	1 365	540
Servicios	1 938	1 128	1 218	862	716	1 494	1 640	1 831	1 508	1 795	1 811
Uruguay^d											
Recursos naturales	604	253	329	383	455	348	61	75	177	-86,9	...
Manufacturas	261	242	131	190	566	501	669	159	-792,0	-148,8	...
Servicios	1 003	962	1 010	1 360	1 071	2 503	1 438	699	-609,3	-819,0	...
Otros	238	71	820	572	57	27	15	35	27	-2,8	...
Total											
Recursos naturales	29 506	20 125	37 332	34 106	48 068	42 350	25 607	25 562	15 272	14 154	20 534
Manufacturas	30 317	20 305	49 024	53 454	57 717	81 882	74 877	63 206	57 773	48 293	61 682
Servicios	52 115	31 777	38 349	75 571	65 689	67 987	79 061	69 927	62 887	68 765	45 290
Otros	1 032	903	1 672	-753,3	5 151	5 324	7 382	10 056	4 223	-1 792,8	427

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Nota: Debido a que la información sectorial en algunos países se actualiza con cierto rezago, la suma de los sectores puede no coincidir con el total presentado en el Cuadro I.A1.1.

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

^b Datos correspondientes a flujos de inversión extranjera directa bruta, sin desinversiones.

^c Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

^d Los datos por sector se complan según la metodología de la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional.

Cuadro I.A1.3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2018 
(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina^a												
España	2 191	812	1 248	1 166	217	2 835	2 354	-2 323	3 310	1 275	...	...
Panamá	592	1 153	107	476	840	3 170	2 345	2 629	1 621	477	...	...
Venezuela (República Bolivariana de)	103	372	664	48	-8	450	1 249	722	329	332	...	...
Bermuda	200	116	515	730	273	403	369	336	65	151	...	...
Chile	560	862	245	1 080	1 085	1 255	590	838	929	120	...	...
Samoa	229	256	-107	368	167	-65	-79	18	276	95	...	...
México	549	545	123	309	407	611	-94	312	381	68	...	...
Alemania	385	342	317	578	221	525	927	749	528	62	...	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b												
Suecia	242	339	22	169	280	178	347	15	79	-13	413	212
España	50	25	145	271	235	364	676	537	369	164	167	208
Perú	35	26	40	82	12	56	101	442	-5	247	13	112
Reino Unido	24	48	70	11	11	111	309	442	143	31	61	54
Francia	13	36	22	89	55	73	220	200	185	207	131	52
Brasil^c												
Países Bajos	6 840	3 136	3 803	2 762	18 693	15 365	23 614	24 650	23 907	23 885	9 443	24 429
Estados Unidos	2 851	2 207	1 277	7 180	4 531	20 926	10 715	11 530	10 162	8 616	14 597	10 424
Suiza	791	663	-66	8 346	1 644	5 957	3 790	4 687	-459	1 787	-462	6 016
Luxemburgo	2 696	5 337	-648	9 174	2 472	7 771	9 737	8 679	6 936	9 841	5 399	5 719
Alemania	1 339	839	2 365	604	1 322	1 200	1 983	2 670	3 877	1 930	4 392	3 685
Francia	1 118	2 167	1 895	3 007	4 352	2 827	2 981	3 947	-477	3 352	4 656	3 125
España	1 732	2 594	3 016	632	9 965	2 450	2 180	6 356	5 311	2 482	1 020	2 976
Bahamas	602	1 082	47	-7	-178	64	801	514	384	634	1 534	2 724
Chile												
Italia	0	0	316	392	268	-687	-273	259	831	979	4 739	...
Reino Unido	0	0	23	1 042	1 598	1 024	278	813	1 196	-851	2 260	...
Islandia	0	0	1 717	2 345	227	-1 871	1 080	3 170	3 476	-1 211	1 467	...
Brasil	0	0	63	1 020	531	1 594	-134	539	-157	1 983	1 105	...
Canadá	0	0	423	515	3 244	4 231	4 439	2 853	-906	1 970	931	...
Colombia												
Estados Unidos	2 697	2 874	2 343	1 593	2 154	2 476	2 838	2 240	2 123	2 099	2 172	2 479
España	572	1 040	830	113	1 164	628	884	2 214	1 324	1 463	2 612	1 454
Reino Unido	1 580	1 505	1 400	949	1 408	1 357	1 400	1 088	718	879	1 260	1 341
Panamá	839	1 141	789	1 368	3 508	2 395	2 040	2 436	1 650	1 433	1 429	1 176
Suiza	122	140	166	180	994	698	2 096	2 804	958	731	741	973
México	390	573	-464	-296	455	849	556	663	-130	789	1 721	675

Cuadro I.A1.3 (continuación)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costa Rica^d												
Estados Unidos	803	1 352	1 008	1 107	1 499	907	449	797	1 263	764	1 561	1 328
Países Bajos	29	16	22	7	30	32	78	-81	480	367	102	127
Panamá	-4	19	22	37	-7	1	154	175	39	28	94	90
México	69	16	5	40	172	225	160	234	114	115	90	72
Colombia	30	49	6	98	138	104	57	170	135	84	174	64
Suiza	35	79	-36	68	5	-3	-7	36	-43	41	267	51
Ecuador												
Bermuda	2	3	2	4	2	7	7	0	0	0	4	200
Canadá	49	58	65	105	252	59	28	229	74	-31	-75	197
Países Bajos	8	-8	-4	11	7	11	48	76	293	390	42	186
España	85	190	51	-17	52	50	71	67	71	102	80	174
Uruguay	2	-37	-13	40	3	6	115	62	43	0	61	90
Venezuela (República Bolivariana de)	16	20	8	14	24	18	20	20	22	4	11	68
El Salvador												
Estados Unidos	499	129	74	-99	23	3	31	116	248	49	24	335
Panamá	841	321	80	206	27	-514	236	12	120	226	367	183
Guatemala	0	0	0	54	-44	31	4	53	-4	41	12	130
Guatemala												
Estados Unidos	326	229	151	343	127	227	221	441	385	349	175	246
México	76	76	50	97	81	96	143	105	60	186	173	182
Colombia	3	15	21	22	155	48	155	142	164	124	282	133
Luxemburgo	37	37	21	6	0	0	25	39	47	52	57	78
España	43	66	64	50	2	49	74	43	62	68	28	52
Panamá	5	9	6	11	13	27	3	18	19	49	28	44
Perú	10	0	0	12	5	5	15	15	-4	-11	-3	34
Honduras												
Estados Unidos	460	449	92	185	141	173	128	-256	140	1	202	...
Panamá	22	16	1	14	16	22	63	152	232	273	237	...
México	92	30	168	124	154	192	266	140	134	154	68	...
Guatemala	15	44	14	61	44	52	37	88	60	158	114	...
Colombia	0	0	0	0	20	22	31	128	97	99	104	...
Alemania	18	3	12	19	29	32	-5	7	45	153	100	...
México^d												
Estados Unidos	16 237	12 043	8 919	11 032	13 152	9 715	16 984	10 327	19 050	10 892	14 853	12 310
España	4 562	5 285	2 744	3 993	3 528	-363	418	4 480	4 040	3 563	3 326	3 975
Canadá	1 685	4 855	2 145	2 107	1 540	1 831	5 049	2 949	1 080	2 247	2 958	3 685
Alemania	737	716	236	634	827	1 111	1 932	2 072	1 322	2 673	2 582	2 911
Japón	685	821	768	1 236	939	2 338	1 642	2 415	2 200	1 936	2 411	2 153
Italia	131	167	79	161	289	579	-292	269	659	805	1 870	1 714
Argentina	1 927	114	4	-13	94	409	64	356	518	287	350	1 045

Cuadro I.A1.3 (conclusión)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Nicaragua												
Estados Unidos	84	126	88	88	159	121	244	...	...	...	...	...
México	128	164	48	90	115	149	125	...	...	...	...	...
Venezuela (República Bolivariana de)	47	132	147	29	45	210	108	...	...	...	...	...
Panamá	5	4	1	1	34	78	77	...	...	...	...	...
España	45	59	25	33	116	-19	74	...	...	...	...	...
Panamá												
Canadá	18	35	16	9	48	1 097	505	29	1 387	646	2 159	...
México	60	69	154	-9	171	-51	367	20	95	-14	795	...
Estados Unidos	163	224	-19	1 120	652	28	715	2 154	711	1 277	747	...
Colombia	134	60	135	82	486	9	29	1 162	659	930	348	...
Reino Unido	208	6	68	114	486	-701	78	101	193	268	219	...
Taiwán (provincia china de)	28	126	15	130	114	1	3	-487	101	236	159	...
Venezuela (República Bolivariana de)	57	72	68	76	-2	25	55	126	30	185	143	...
Paraguay												
Brasil	41	2	22	108	84	169	73	161	45	32	224	...
España	19	16	24	35	22	94	19	-58	47	49	141	...
Guatemala	0	0	0	0	29	0	2	46	29	139	76	...
Japón	-13	-25	-11	-30	3	29	27	25	-69	-14	63	...
Colombia	0	0	1	0	0	0	2	19	22	19	21	...
República Dominicana												
Estados Unidos	536	360	455	1 055	499	252	374	321	405	356	732	709
Canadá	113	383	773	696	1 126	851	143	158	91	480	473	329
España	605	181	151	203	137	128	33	7	32	281	206	288
Brasil	60	54	85	24	-2	1 042	52	428	-425	148	999	71
Países Bajos	54	-73	96	50	28	10	83	70	-134	35	31	37
Trinidad y Tabago												
Barbados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-162	-46	127
Canadá	3	2 194	4	3	352	-1 178	48	-34	43	-387	-102	1
Países Bajos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	1	-2
Estados Unidos	574	403	469	363	-403	-502	299	-447	379	408	-58	-117
Uruguay^d												
España	153	232	55	75	194	204	429	1 042	-30	519	743	...
Singapur	0	0	0	0	0	58	104	-79	240	101	550	...
Brasil	86	183	110	108	170	331	515	-249	541	-851	235	...
Argentina	373	534	432	588	809	243	293	-262	47	232	174	...
Italia	0	4	0	2	0	2	-19	5	232	-68	163	...
Reino Unido	66	82	14	135	2	63	-3	47	90	-67	89	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

^a Según datos del banco central de la República Argentina.

^b Datos correspondientes a flujos de inversión extranjera directa bruta, sin desinversiones.

^c Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

^d Los datos por país de origen se complian según la metodología de la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional.

Cuadro I.A1.4
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2018^a
(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Antigua y Barbuda												
Aportes de capital	328	149	79	96	61	110	65	67	94	94	151	129
Préstamos entre compañías	0	0	1	1	2	6	29	-25	-6	-4	-7	-7
Reinversión de utilidades	12	12	5	5	5	22	7	5	26	8	12	13
Argentina												
Aportes de capital	2 578	4 552	2 133	2 504	4 508	4 861	2 784	-112	1 319	3 716	1 958	3 259
Préstamos entre compañías	1 846	4 777	-1 010	3 507	2 600	3 120	-783	-945	2 382	-4 732	2 422	1 424
Reinversión de utilidades	2 050	396	2 894	5 322	3 732	7 343	7 821	6 121	8 058	4 276	7 137	7 191
Bahamas												
Aportes de capital	887	1 032	753	960	971	575	868	617	560	511	351	573
Préstamos entre compañías	736	481	-107	137	438	458	723	2 934	304	749	550	374
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Barbados												
Aportes de capital	421	340	140	393	227	230	136	307	397	114	229	259
Préstamos entre compañías	25	231	167	45	324	122	-117	-76	-454	-279	-266	-292
Reinversión de utilidades	32	45	13	13	-95	184	92	362	210	171	159	124
Belice												
Aportes de capital	100	141	80	80	103	193	101	145	57	19	3	...
Préstamos entre compañías	13	8	6	2	1	0	0	0	0	0	0	...
Reinversión de utilidades	30	21	23	15	-8	-4	-6	7	7	14	22	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b												
Aportes de capital	27	45	1	1	5	19	17	313	20	406	152	70
Préstamos entre compañías	654	850	177	141	130	282	331	889	741	568	417	347
Reinversión de utilidades	272	407	509	793	899	1 204	1 682	919	405	127	640	436
Brasil												
Aportes de capital	26 074	30 064	19 906	40 117	54 782	52 836	42 152	47 501	49 520	44 511	53 959	41 014
Préstamos entre compañías	18 505	20 652	11 575	13 470	16 451	22 541	38 346	39 040	18 446	24 525	6 249	32 320
Reinversión de utilidades	0	0	0	28 803	31 194	17 192	-5 288	1 174	-7 632	4 342	10 049	14 984
Chile												
Aportes de capital	2 622	7 775	1 905	4 662	10 921	8 532	4 806	10 524	6 494	6 148	2 070	2 032
Préstamos entre compañías	661	1 869	763	3 318	3 155	10 949	8 598	8 807	10 633	2 654	-1 039	-1 548
Reinversión de utilidades	10 192	8 829	11 187	8 040	10 073	10 811	7 421	4 406	3 929	3 334	4 821	5 599
Colombia												
Aportes de capital	7 024	7 861	4 907	3 741	8 282	9 091	9 755	9 181	7 360	6 461	7 924	4 518
Préstamos entre compañías	-121	47	731	-635	1 872	1 239	2 368	2 493	2 006	4 675	1 794	1 604
Reinversión de utilidades	1 983	2 657	2 396	3 325	4 493	4 710	4 086	4 494	2 357	2 714	4 118	5 230

Cuadro I.A1.4 (continuación)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Costa Rica												
Aportes de capital	1 377	1 594	1 050	818	959	852	1 704	1 352	1 180	414	1 020	769
Préstamos entre compañías	-2	39	-174	150	711	1 136	714	912	665	1 153	446	794
Reinversión de utilidades	521	446	471	497	509	708	788	978	1 110	1 054	1 390	1 201
Dominica												
Aportes de capital	28	39	39	28	25	45	16	8	9	36	26	15
Préstamos entre compañías	9	9	13	13	7	9	4	2	-7	0	0	0
Reinversión de utilidades	10	9	6	3	2	4	5	4	9	6	-2	-1
Ecuador												
Aportes de capital	151	229	278	265	252	227	424	848	985	679	521	470
Préstamos entre compañías	-368	530	-225	-312	66	40	-7	-390	51	-110	-63	706
Reinversión de utilidades	411	298	256	213	328	301	310	314	287	200	161	232
Granada												
Aportes de capital	140	128	97	56	39	29	109	70	126	87	122	126
Préstamos entre compañías	17	1	2	3	1	0	0	22	-3	22	0	10
Reinversión de utilidades	15	12	5	5	5	5	5	12	31	4	16	18
Guatemala												
Aportes de capital	260	198	94	265	198	446	208	138	712	146	100	96
Préstamos entre compañías	-30	75	19	-102	58	219	416	431	-452	50	238	-9
Reinversión de utilidades	515	482	488	643	770	580	672	820	961	989	832	945
Honduras												
Aportes de capital	220	568	84	29	284	310	174	248	137	201	156	192
Préstamos entre compañías	203	-40	65	378	56	52	240	253	229	-42	135	120
Reinversión de utilidades	505	479	360	562	674	697	645	917	838	981	895	913
México												
Aportes de capital	18 110	13 051	11 258	15 832	9 799	4 656	22 390	6 017	13 816	10 853	11 825	11 589
Préstamos entre compañías	6 458	9 876	2 779	-139	4 304	2 558	6 661	8 244	11 128	14 872	9 343	13 236
Reinversión de utilidades	8 510	9 297	5 332	5 232	10 624	10 535	18 218	17 509	12 089	10 109	10 837	12 086
Panamá												
Aportes de capital	719	918	898	948	759	1 561	1 614	687	77	923	-24	78
Préstamos entre compañías	178	136	105	540	1 224	682	550	343	1 599	2 258	1 682	3 220
Reinversión de utilidades	879	1 348	257	874	1 150	737	1 779	3 429	3 382	2 404	3 168	3 281
Paraguay												
Aportes de capital	43	66	152	93	399	421	333	693	442	348	334	333
Préstamos entre compañías	129	73	-58	149	316	40	-321	-460	-143	-80	71	71
Reinversión de utilidades	31	124	-23	220	-134	236	233	180	9	103	51	50
Perú												
Aportes de capital	733	2 981	1 828	2 445	896	5 387	3 013	-1 139	4 060	2 574	1 944	681
Préstamos entre compañías	924	656	-782	693	2 117	899	2 555	1 479	1 271	560	-710	231
Reinversión de utilidades	3 835	3 287	5 385	5 317	4 670	7 337	4 258	3 589	2 983	3 606	5 627	5 576

Cuadro IA1.4 (conclusión)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
República Dominicana												
Aportes de capital	1 616	2 199	704	667	804	1 256	233	955	995	1 126	2 403	1 513
Préstamos entre compañías	-446	278	1 096	554	468	904	471	-166	18	66	-162	-141
Reinversión de utilidades	498	394	365	803	1 005	982	1 286	1 420	1 192	1 214	1 331	1 164
Saint Kitts y Nevis												
Aportes de capital	135	178	132	116	107	106	137	118	132	108	31	81
Préstamos entre compañías	3	3	1	1	1	2	0	0	-7	0	4	4
Reinversión de utilidades	2	2	2	2	4	1	1	1	3	9	5	8
San Vicente y las Granadinas												
Aportes de capital	102	142	100	91	79	112	157	101	118	110	153	107
Préstamos entre compañías	8	8	8	2	2	2	2	2	5	-17	9	10
Reinversión de utilidades	11	9	2	4	4	1	1	7	-3	-14	-9	-7
Santa Lucía												
Aportes de capital	254	135	135	109	80	54	76	71	83	134	44	40
Préstamos entre compañías	8	21	13	13	15	16	10	11	11	-5	-11	-5
Reinversión de utilidades	15	11	3	4	5	8	9	11	60	15	5	5
Suriname												
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	...	...	...	...
Préstamos entre compañías	-247	-231	-93	-248	-51	113	71	-21	...	...	...	...
Reinversión de utilidades	...	...	...	0	121	11	69	27	...	...	...	...
Trinidad y Tabago												
Aportes de capital	554	2 322	426	309	517	-251	-1 899	518	-206	-261	...	...
Préstamos entre compañías	-21	-16	-12	-11	-476	-1 653	769	143	400	245	...	...
Reinversión de utilidades	297	495	296	251	0	0	0	0	0	0	...	...
Uruguay												
Aportes de capital	550	1 012	990	1 617	1 412	1 163	1 715	1 689	1 365	1 172	578	1 024
Préstamos entre compañías	448	540	82	8	263	2 473	-1 503	1 581	2 430	-1 048	925	-149
Reinversión de utilidades	331	554	457	664	828	2 408	546	561	-1 374	-622	1 127	1 827
Venezuela (República Bolivariana de)												
Aportes de capital	-806	302	-3 348	-1 319	-495	-307	-79	139	...	...	...	...
Préstamos entre compañías	773	-11	367	1 457	2 752	3 292	1 784	-967	...	...	...	...
Reinversión de utilidades	3 321	2 336	1 998	1 436	3 483	2 988	975	1 148	...	...	...	...
Total												
Aportes de capital	64 247	78 019	44 820	74 921	95 973	92 512	91 009	81 055	89 850	80 629	86 031	68 947
Préstamos entre compañías	30 361	40 859	15 508	23 135	36 806	49 501	61 912	64 537	51 250	46 078	22 028	52 318
Reinversión de utilidades	34 279	31 948	32 688	63 047	74 342	69 000	45 615	48 414	28 936	35 041	52 390	60 856

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

* Los datos se compilan según la metodología de la sexta edición (MBP6) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* del Fondo Monetario Internacional (FMI), excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname. Se utiliza la metodología de la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010), Uruguay (desde 2003 hasta 2011) y Venezuela (República Bolivariana de) (desde 2003 hasta 2015).

^b Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

Cuadro I.A1.5
América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa entrante por países, 2001, 2005, 2012-2018
(En millones de dólares y como proporción del PIB)

	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Argentina	79 504	55 139	98 706	88 338	89 716	79 773	74 868	80 700	72 573	27	27	17	14	16	12	13	13	19
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5 893	4 905	8 809	10 992	11 785	11 598	11 565	11 758	11 940	72	51	33	36	36	35	34	31	30
Brasil	121 949	181 344	731 175	724 781	725 872	568 226	703 328	767 757	761 981	22	20	30	29	30	32	39	38	43
Chile	...	78 991	210 593	218 846	229 972	239 052	256 325	281 583	276 134	...	64	79	79	88	98	102	101	100
Colombia	15 377	36 987	112 924	128 190	141 786	149 151	164 500	179 542	189 091	16	25	30	34	37	51	58	58	63
Costa Rica	3 600	7 510	22 302	26 271	30 046	33 539	36 625	39 952	43 100	23	38	48	53	59	61	64	69	76
Ecuador	6 876	9 861	13 072	13 799	14 571	15 894	16 663	17 282	18 689	28	24	15	15	14	16	17	17	17
El Salvador	2 252	4 167	8 763	8 895	9 314	9 995	10 178	10 351	10 919	19	28	41	40	41	43	42	42	42
Guatemala	...	3 319	8 938	10 255	11 977	13 189	14 603	16 125	16 365	...	12	18	19	20	21	21	21	21
Haití	99	150	900	1 061	1 160	1 265	1 370	1 745	1 850	3	4	12	13	13	15	18	20	23
Honduras	1 585	2 870	9 024	10 084	11 501	12 704	13 844	15 029	16 255	21	29	50	55	60	62	66	65	69
Jamaica	3 931	6 918	12 119	12 664	13 246	14 171	15 099	15 987	16 620	43	62	82	89	95	100	107	108	104
México	156 583	211 235	521 440	553 149	552 057	563 655	536 628	546 157	544 401	21	24	43	43	42	48	50	47	46
Nicaragua	1 565	2 461	6 385	7 200	8 084	9 034	9 933	10 705	11 064	29	39	61	66	68	71	75	77	86
Panamá	7 314	10 167	26 762	30 677	35 135	39 629	44 839	50 174	54 675	58	61	66	67	70	73	77	81	84
Paraguay	1 016	1 127	4 957	4 979	5 707	4 781	5 305	6 029	6 482	10	10	15	13	14	13	15	15	16
Perú	11 835	15 889	64 281	74 107	78 037	86 351	93 090	99 950	106 438	23	21	33	37	39	45	49	47	50
República Dominicana	...	...	25 143	26 660	29 035	31 309	33 820	37 396	40 209	...	...	41	43	44	46	47	49	50
Suriname	...	...	1 035	1 232	1 397	1 477	1 784	1 991	2 185	...	...	21	24	27	31	56	65	61
Uruguay	2 406	2 844	40 969	40 845	44 981	45 433	44 225	48 346	50 380	12	16	80	71	79	85	84	81	89
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	44 518	40 180	33 018	30 139	...	...	...	...	32	31	11	9	...	...	...	...	...
Total	460 857	680 402	1 968 476	2 026 040	2 075 515	1 930 227	2 088 590	2 238 558	2 249 501	23	26	33	33	33	39	44	43	48

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

Cuadro I.A1.6
América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2003-2018^a
(En millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Antigua y Barbuda	13	15	17	2	2	2	4	5	3	4	6	6	14	38	-2	-30
Argentina	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 802
Bahamas	72	169	143	333	459	410	217	150	524	158	277	2 679	170	359	151	117
Barbados	25	54	157	45	82	74	64	320	561	32	34	-72	301	-24	31	32
Belize	0	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	3	0	2	0	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	77	-255	-33	-2	89	80	-89
Brasil	229	9 822	2 910	28 798	17 061	26 115	-4 552	26 763	16 067	2 083	15 644	20 607	3 134	14 693	19 352	14 060
Chile	1 709	2 145	2 135	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	20 556	9 888	12 800	15 931	6 994	5 172	1 949
Colombia	938	192	4 796	1 268	1 279	3 085	3 505	5 483	8 420	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	5 122
Costa Rica	152	206	150	219	430	197	274	318	405	894	804	424	414	493	273	581
Dominica	0	1	13	3	7	0	1	1	0	0	2	-2	-12	1	0	0
El Salvador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Granada	1	1	3	6	16	6	1	3	3	3	1	7	19	17	-1	2
Guatemala	0	0	0	0	0	16	26	24	17	39	34	106	117	117	169	211
Honduras	12	-6	1	1	2	-1	4	-1	2	208	68	103	252	239	173	80
Jamaica	116	52	101	85	115	76	61	58	75	90	75	59	34	270	34	13
México	1 253	4 432	6 474	5 337	10 307	3 194	11 164	8 038	12 398	18 700	13 605	7 130	11 891	6 013	3 181	10 457
Paraguay	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Perú	60	0	0	0	66	736	411	436	343	1 756	492	1 107	189	1 156	500	19
Saint Kitts y Nevis	2	7	11	4	6	6	5	3	2	2	2	2	-5	-3	2	0
San Vicente y las Granadinas	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0	0	5	-17	9	10
Santa Lucía	5	5	4	4	6	5	6	5	4	4	3	3	23	9	-11	24
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Trinidad y Tabago	225	25	341	370	0	700	0	0	67	189	63	-18	153	83	94	171
Uruguay	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	3 869	-2 034	1 319	1 605	619	4 794	3 339
Venezuela (República Bolivariana de)	1 318	619	1 167	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024	...	...	...	...
Total	6 894	18 402	19 702	42 655	35 615	46 492	21 746	54 554	60 268	53 409	48 003	53 075	39 327	37 452	38 846	37 870

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 23 de julio de 2019.

^a Los datos se compilan según la metodología de la sexta edición (MBP6) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional* (FMI), excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, el Ecuador, Guyana, Haití, Honduras, el Paraguay, el Perú y Suriname. Se utiliza la metodología de la quinta edición (MBP5) del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010), Uruguay (desde 2003 hasta 2011) y Venezuela (República Bolivariana de) (desde 2003 hasta 2015).

Las transnacionales de la República de Corea y la transformación productiva de América Latina

Introducción

- A. La transformación económica de la República de Corea
- B. Las inversiones coreanas apoyaron la industrialización de la región
- C. Las políticas de impulso a la IED y las estrategias que apuntan al desarrollo sostenible
- D. Conclusiones

Bibliografía

Anexo II.A1

Introducción

Los países de América Latina y el Caribe reciben la mayor parte de la inversión extranjera directa desde la Unión Europea y los Estados Unidos, aunque recientemente se ha venido registrando un crecimiento de la inversión procedente de China. A raíz de esta situación, sumado al hecho de que las tensiones por el liderazgo geopolítico entre los Estados Unidos, China y la Unión Europea tienen consecuencias cada vez más tangibles en las decisiones empresariales, no siempre se logra atraer la atención de los socios más grandes y analizar el impacto que tienen las empresas transnacionales de otros países en las economías latinoamericanas y caribeñas. Este capítulo pretende arrojar luz a este respecto y en él se describen y analizan las inversiones en América Latina y el Caribe de empresas de un país que en los últimos 70 años ha logrado recuperarse de la guerra y transformar con éxito su economía y sociedad: la República de Corea.

El proceso de desarrollo de la República de Corea ha sido profusamente estudiado, ya que combina elevadas tasas de crecimiento y cambio estructural con altos grados de equidad y cohesión social y la transición hacia una democracia plena, poniendo de manifiesto una sólida capacidad de diseñar, implementar y reorientar estrategias de desarrollo frente a las sucesivas crisis que enfrentó la economía. De forma muy sintética, este proceso de transformación económica se basó en dos pilares: la industrialización y la globalización (Sakong, 2018). Estos dos conceptos son comunes al modelo económico de muchos países emergentes, en particular de Asia. Sin embargo, la República de Corea se ha destacado por el éxito alcanzado, por el papel desempeñado por el Estado —que implementó sucesivas estrategias de desarrollo con un marcado componente de política industrial— y por el protagonismo de los grandes conglomerados empresariales, conocidos como *chaebol*.

A mediados de la década de 2000 el país formuló una estrategia de desarrollo sostenible con una visión de crecimiento verde bajo en carbono, que se sumó a las estrategias de industrialización, aumento de la productividad y elevada inversión en investigación y desarrollo. A raíz de lo anterior, las empresas coreanas se han posicionado como líderes mundiales en algunos mercados de muy alta sofisticación tecnológica. Actualmente, la estrategia de la República de Corea consiste en construir un Estado inclusivo, donde la innovación sea el eje central y se haga una elevada inversión en el despliegue de nuevas infraestructuras (5G) y en las tecnologías de la información y las comunicaciones.

Tras esta introducción, en la primera sección se presenta una síntesis del proceso de transformación económica del país, haciendo hincapié en las políticas vinculadas con la industrialización y la inversión extranjera directa. A continuación se analiza brevemente la evolución de las inversiones coreanas en el mundo y sus principales modalidades, para finalmente caracterizar las inversiones de la República de Corea en América Latina y el Caribe.

A. La transformación económica de la República de Corea

Entre las diez marcas más valiosas del mundo en 2019, únicamente dos no son de los Estados Unidos y, de estas, la mejor posicionada es la coreana Samsung, que se ubicó séptima en el *ranking* y está valuada en 53.100 millones de dólares (Forbes, 2019)¹.

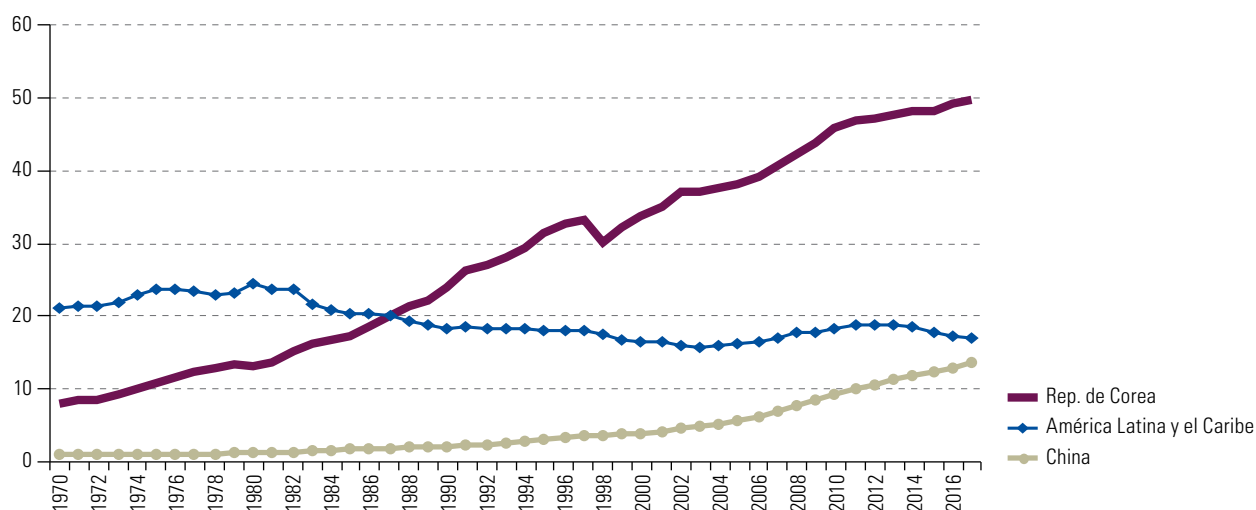
¹ La otra marca es la japonesa Toyota, ubicada en la novena posición con 44.600 millones de dólares.

Además, en 2018 16 empresas coreanas figuraron en el *ranking* de las 500 mayores empresas del mundo según ingresos, de las cuales 11 ya venían ocupando posiciones en ese *ranking* desde 1998 (Fortune, 2018). Contar con empresas posicionadas en esos espacios de alta competitividad sería deseable para cualquier economía avanzada, pero reviste aún mayor interés cuando se trata de empresas procedentes de un país cuyo PIB per cápita es la mitad del de los Estados Unidos, país de origen de las empresas con mayor presencia en estos *rankings*. Además, hace cincuenta años la República de Corea tenía un nivel de ingresos per cápita que equivalía al 8% del PIB per cápita estadounidense (véase el gráfico II.1).

Gráfico II.1

Países y regiones seleccionados: PIB per cápita con relación a los Estados Unidos, 1970-2017

(En porcentajes calculados sobre el PIB en dólares constantes de 2010)



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 [base de datos en línea] <https://unctadstat.unctad.org>.

En 1970, cuando la República de Corea tenía un ingreso per cápita anual de 1.817 dólares, era casi imposible imaginar que en 2017 este habría crecido hasta 26.400 dólares y más aún, que varias empresas coreanas se posicionarían en la frontera tecnológica compitiendo con los países más avanzados². Para contextualizar, en 1970 el PIB per cápita mundial ascendía a 5.141 dólares, el promedio de América Latina y el Caribe era de 4.745 dólares y los Estados Unidos ya tenían un PIB per cápita de 22.549 dólares. En 2017, el PIB per cápita promedio mundial era de 10.604 dólares, en América Latina y el Caribe alcanzaba los 9.023 dólares y en los Estados Unidos ascendía a 53.136 dólares.

El proceso de transformación económica y social de la República de Corea no solo permitió el aumento de la riqueza sino que dio lugar a un profundo cambio estructural del país. Este crecimiento tuvo períodos de crisis y auge y no estuvo exento de conflictos sociales y escándalos de corrupción. Sin embargo, es innegable que la senda emprendida por la República de Corea hizo posible que el país posicionara a su economía y a varias de sus empresas en el núcleo de la economía global.

² PIB per cápita a precios constantes de 2010. Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), UNCTADStat [base de datos en línea] <https://unctadstat.unctad.org>.

1. Antecedentes: el impulso a la industrialización y las exportaciones

Cuando finalizó la Segunda Guerra Mundial en 1945 también llegó a su fin el dominio japonés sobre el territorio coreano y comenzó un intento por reconstruir la economía, que fue interrumpido en 1950 al desatarse la Guerra de Corea (1950–1953). Entre el 42% y el 44% de las instalaciones productivas del país habían quedado destruidas (Kim y Roemer, 1979, citado en Lee y otros, 2018) y el proceso de reconstrucción de la postguerra abarcó hasta 1959. En este período, la ayuda de las Naciones Unidas y de los Estados Unidos fue clave para el abastecimiento de necesidades básicas de la población y para cubrir el déficit comercial. El sector primario tenía un fuerte peso en la economía; en 1953 por ejemplo, la agricultura, el sector forestal y la pesca representaban el 47% del PIB y empleaban alrededor del 70% de la fuerza laboral (Koh y otros, 2018).

En la década de 1950 se aplicó una política comercial proteccionista, con un sistema de cambios múltiples y un tipo de cambio sobrevaluado. Se restringieron las importaciones a fin de promover la industrialización por sustitución de importaciones, las tasas de interés y los préstamos bancarios fueron sometidos a un férreo control, el banco central no era independiente, y si bien en este período se registró un marcado crecimiento de los *chaebol*, no existe consenso acerca de si las utilidades económicas que se obtuvieron de los controles cambiarios y financieros se utilizaron de forma eficiente, o de si el rápido crecimiento de los *chaebol* se sustentó más en privilegios de acceso a divisas y créditos, propiedades baratas y concesiones no competitivas de contratos con el Gobierno y con el ejército de los Estados Unidos (Koh, 2018).

Entre 1960 y 1979, a instancias del gobierno militar que asumió el poder en 1961, el país se embarcó en una estrategia de desarrollo en virtud de la cual se propugnaba la industrialización impulsada por el Gobierno y la promoción de las exportaciones³. Esta estrategia fue motivada en parte por el “revanchismo contra el Japón y la amenaza militar que representaban sus vecinos comunistas” (Chang y Zach, 2018, pág. 13), y en parte porque desde el Gobierno se consideraba que la dependencia de los capitales extranjeros era el mayor problema económico que afrontaba el país y esto solo se podría solucionar construyendo una economía que tuviera una capacidad tecnológica suficiente como para permitir un nivel de calidad de vida razonable sin un déficit crónico de balanza de pagos, cuya causa principal se consideraba que era el débil desarrollo de las industrias de bienes de capital e intermedios (Chang, 1993). De hecho, el saldo de la balanza de pagos de la República de Corea fue negativo hasta 1986, aunque en la década de 1970 se registró el máximo crecimiento en su participación en las exportaciones mundiales de bienes, del 0,1% en el promedio de la década de 1960 al 0,6% en 1970, hasta alcanzar el 3,1% del valor de exportaciones de bienes en 2018 (véase el gráfico II.2).

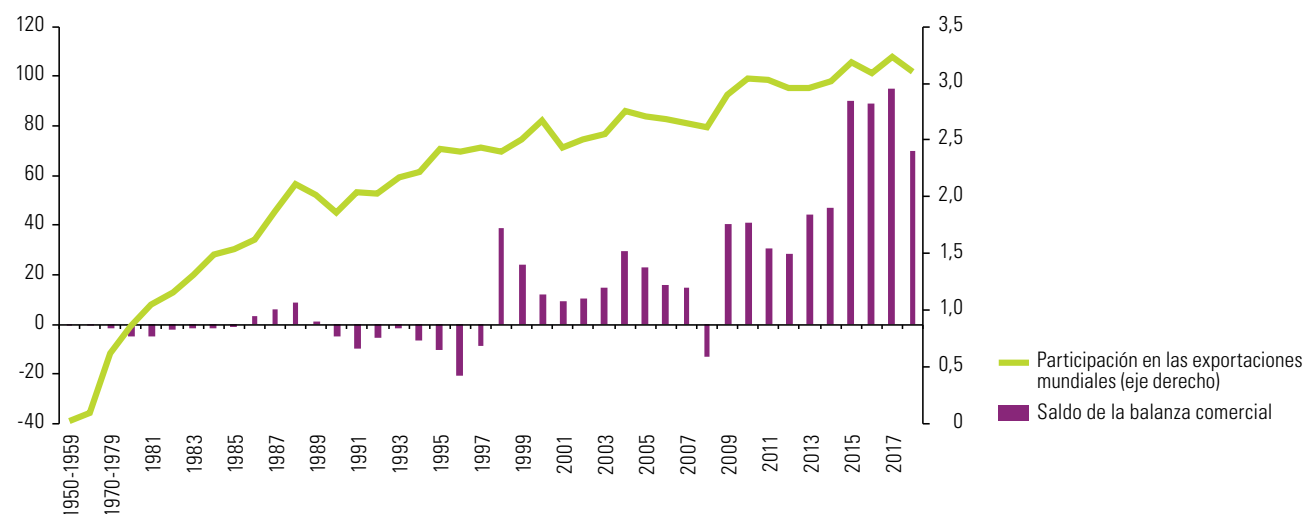
La influencia de las ideologías de planificación del Japón, la Unión Soviética y China se ponía de manifiesto en las definiciones estratégicas, pese a la lealtad del régimen hacia los Estados Unidos, con la implementación de una estrategia estructurada en planes quinquenales a cargo de la Junta de Planificación Económica y planes sectoriales detallados a cargo del Ministerio de Comercio e Industria (Chang y Zach, 2018). Esta orientación se moderó a fines de la década de 1980; la estructura se dismanteló en 1993 con el cierre de la Junta de Planificación Económica y tras la crisis financiera de 1997 se liberalizaron las políticas.

³ Un hecho relevante para el proceso de desarrollo fue la Ley de Reforma Agraria de 1949, revisada en 1950. Esta reforma impulsó una “confiscación compensada y reparto no gratuito” de las tierras, en la que el Gobierno compraba las tierras a los terratenientes a precios obligatorios y se las vendía a los agricultores a precios inferiores al del mercado (Koh, 2018, pág. 27). Esta reforma, que debilitó a la clase terrateniente, sumada a la prohibición de las organizaciones políticas de la clase trabajadora y los agricultores, determinó una estructura social donde no existía una clase social poderosa que pudiera contrarrestar el poder del Estado y esto puede haber facilitado la implementación de las estrategias de desarrollo (Chang, 1993).

Gráfico II.2

República de Corea: balanza comercial y participación en las exportaciones mundiales de bienes, 1950-2018

(En miles de millones de dólares y porcentajes)



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 [base de datos en línea] <https://unctadstat.unctad.org>.

Las sucesivas estrategias durante el período previo a la crisis de 1997 comprendieron la protección de la industria naciente, incentivos para controlar los flujos de capitales con el exterior, las entradas y salidas de IED y el desarrollo de industrias exportadoras en sectores de alta tecnología, acompañadas de cuantiosas inversiones en educación y en investigación y desarrollo, así como planes territoriales que dieron lugar a grandes (y en ocasiones forzados) desplazamientos de la población rural (véase un análisis completo del conjunto de políticas en Sakong y Koh (2018)⁴.

Además, se fomentaban conductas de bajo consumo. Los bancos estatales no concedían préstamos para el consumo e incluso se justificaban los impuestos indirectos (pese a ser regresivos desde el punto de vista distributivo) por su efecto disuasivo al respecto. El consumo que contemplara el uso de divisas estaba estrictamente restringido, con impuestos internos muy elevados a los bienes de lujo importados, e incluso las vacaciones en el extranjero estuvieron prohibidas hasta entrada la década de 1980. Evidencia de esta fuerte restricción es que siendo el país un productor y exportador de automóviles, en 1985 se contabilizaban 73,5 personas por cada automóvil, frente a 27 en la provincia china de Taiwán, 21,8 en Chile y 15,2 en el Brasil (Chang, 1993).

El eje de la política industrial a partir de 1960 consistió en sofisticar la estructura industrial. A tales efectos, el Estado seleccionaba industrias prioritarias, que eran aquellas con potencial de alto crecimiento de la productividad, las que serían fomentadas y sujetas a controles de desempeño. Las industrias seleccionadas tenían prioridad en el acceso a créditos estatales —en ocasiones subsidiados—, acceso preferencial a divisas, preferencias tributarias y protección respecto de las importaciones, así como restricciones a la entrada de nuevas empresas competidoras al sector.

Entre los sectores que fueron promovidos como prioritarios cabe mencionar el cemento, los fertilizantes y la refinera de petróleo en el primer plan quinquenal. Posteriormente, con el plan de industria pesada y química anunciado en 1973, se priorizaron siderurgia, metales no ferrosos, maquinaria, construcción naval, electrónica

⁴ En Kim (2011) se hace una compilación histórica de las principales leyes económicas promulgadas por la República de Corea en su proceso de desarrollo.

e ingeniería química, a los que se sumaron en años posteriores el sector automotor y las industrias de alta tecnología (semiconductores, nuevos materiales y biotecnología). Las tasas de crecimiento de la producción manufacturera del país alcanzaron sus máximos entre 1970 y 1990, llegando al 15,8% en 1970-1980 y al 12,2% en 1980-1990, con tasas mayores en la industria pesada y química (17,2% y 14,4%, respectivamente) (Lee y otros, 2018). Posteriormente, si bien la tasa de crecimiento se enlenteció, la participación de las industrias pesadas y química en el producto mantuvo una tendencia creciente (véase el cuadro II.1).

Cuadro II.1

República de Corea: composición sectorial del valor agregado bruto, 1960-2018

(En porcentajes)

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2009	2010-2018
Agricultura, silvicultura y pesca	35,4	23,9	12,0	5,8	3,2	2,3
Minería	1,9	1,3	1,1	0,5	0,2	0,2
Manufactura	17,1	23,0	27,6	27,2	28,1	30,4
Industria liviana	-	10,1	8,7	5,8	4,1	3,6
Industria pesada y química	-	12,9	18,9	21,4	24,0	26,8
Servicios	45,7	51,8	59,3	66,5	68,5	67,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco de la República de Corea, Sistema de Estadísticas Económicas (ECOS) [base de datos en línea] <https://ecos.bok.or.kr/>.

El Gobierno adoptó un programa de fomento de las exportaciones, especialmente a partir de 1964, mediante una expansión de los créditos subsidiados para la exportación, autorizaciones para la importación de insumos, y creación de instituciones que trabajaran en estrecha colaboración con la industria exportadora, como la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones en 1962 o la Asociación Coreana de Comercio Internacional en 1964. El control del sector financiero le permitía al Gobierno utilizar el crédito como un instrumento para canalizar las inversiones hacia los sectores estratégicos.

Entre 1962 y 1985 el 57,9% del total de créditos bancarios correspondió a los créditos subsidiados concedidos a industrias prioritarias (Chang, 1993). En los períodos de recesión, esta política de fomento implicó garantizar el acceso a financiamiento a estos sectores en desmedro de los demás. Desde el Gobierno, se entendía que la injusticia de corto plazo se justificaba por los beneficios que generaría a largo plazo un crecimiento más rápido y con un cambio estructural eficiente (Chang, 1993). Sin embargo, la privación de apoyo financiero a otros sectores productivos contribuyó a un desequilibrio entre industrias livianas y pesadas, así como entre los grandes grupos y las pequeñas y medianas empresas (Kim y Koh, 2018).

Las importaciones estaban estrictamente reguladas, con restricciones cuantitativas que prevalecieron hasta la década de 1980 y elevados aranceles. En 1982, el 93% del valor de las importaciones estaba sujeto a algún tipo de restricción (Chang, 1993). Además de esto, el acceso a divisas estaba estrictamente restringido, lo que operaba también en el control de las importaciones, y se priorizaba el acceso solo para algunos bienes de capital e insumos intermedios. Por otra parte, se otorgaban créditos estatales subsidiados para la compra de maquinaria nacional, que podían llegar a alcanzar al 90% del valor total del producto (Chang, 1993).

En contrapartida a las políticas de fomento, el Estado controlaba la tecnología utilizada por las empresas, la expansión de la capacidad y los precios. Así, las empresas estaban sujetas a un monitoreo mensual de las exportaciones y a otras variables de desempeño. Los subsidios, incluidos los subsidios a la exportación, estaban supeditados a la mejora del desempeño exportador o al desarrollo de capacidades de investigación

y desarrollo: en los casos en que el receptor no cumplía las metas, se le retiraban los subsidios. Además, si las empresas incumplían los compromisos de expansión de la capacidad instalada o presentaban información falsa, se les imponían multas e incluso sus directivos podían ir a prisión. A fines de 1980 se implementaron planes de racionalización en virtud de los cuales se plantearon también medidas para incrementar la productividad, como subsidios para invertir en investigación y desarrollo (I+D), programas de capacitación, y programas de investigación conjunta con instituciones estatales de investigación.

Una preocupación al poner en práctica esta estrategia era la gran escala que caracterizaba a las industrias de alta productividad, por lo que las empresas debían alcanzar rápidamente la escala mínima eficiente de producción. Para esto, se promovían las exportaciones desde el inicio de las operaciones y si las empresas se consideraban pequeñas, se impulsaban fusiones subsidiadas por el Estado. De forma similar, se controlaba que no existiera una competencia excesiva y, para evitar las guerras de precios ineficientes que caracterizan a las industrias con altos costos hundidos en activos específicos, se regulaba la entrada y expansión de la capacidad instalada (Chang, 1993).

La influencia del Estado en la economía durante esta etapa consistía no solamente en otorgar incentivos o créditos, sino que en ocasiones imponía sus decisiones sobre la voluntad de los empresarios. La inversión en la industria naval, por ejemplo, fue un mandato personal del Presidente de la República de Corea al presidente de Hyundai Group, que en principio se opuso a la idea (Chang, 1993), lo que puede parecer sorprendente teniendo en cuenta que actualmente la República de Corea es el principal fabricante de buques del mundo. Cuando el sector privado no estaba dispuesto a invertir en sectores considerados estratégicos, el Gobierno creaba la empresa, siendo un caso emblemático POSCO, quinto fabricante de acero del mundo (Asociación Mundial de Acero, 2018), fundado en 1968 y privatizado en 2000 (Chang y Zach, 2018).

Cabe mencionar que en la literatura especializada existen voces contrapuestas acerca de cuál fue efectivamente el papel de estas políticas en el proceso de industrialización. Hay posturas ortodoxas que apuntan a que el mayor impulso al crecimiento y al desarrollo de la economía provino de la estabilidad macroeconómica, la apertura y la inversión en capital humano, mientras que las posturas heterodoxas hacen hincapié además en el papel clave que cumplieron las políticas de fomento de las exportaciones y de la industrialización impulsadas por el Estado, en el marco de las cuales se puso especial énfasis en el desarrollo de las industrias pesada y química⁵. Excede al objetivo de este capítulo intervenir en este debate o efectuar un análisis de la efectividad de esas políticas. Sin embargo, desde el punto de vista de un estudio acerca de la inversión extranjera directa (IED) coreana, en las grandes empresas transnacionales coreanas se evidencia la relación entre su especialización sectorial y la historia de la política industrial. De hecho, la concentración del poder económico en estos *chaebol* permitió su expansión internacional, aunque actualmente esta concentración puede suponer un problema para la economía del país (Kim y Koh, 2018).

A partir de 1960 las exportaciones experimentaron un marcado crecimiento favorecido por la política cambiaria, que registró una fuerte devaluación en 1964 (Lee y otros, 2018). También crecieron las importaciones, principalmente de materiales y bienes de capital. El peso del comercio de bienes y servicios en el PIB fue creciendo tendencialmente, y pasó del 50% en promedio en la década de 1970 al 60% en 1980; en la década de 2000 alcanzó el 74% y en 2017 representó el 81% (Banco Mundial, 2019).

⁵ Véase un análisis más detallado de las diferentes posiciones en Koh (2018), Lee y otros (2018), Chang (1993) y Chang y Zach (2018).

La composición de las exportaciones se fue modificando, ya que inicialmente se incrementaron las exportaciones primarias y de industrias livianas, basadas en las ventajas de la mano de obra barata, para luego dar paso a la industria pesada y química. En 1970, la minería y la pesca representaban el 17% de las exportaciones totales, las industrias livianas el 70% y las pesadas y químicas el 13%. En 2008, la participación del sector primario y de las industrias livianas había caído a un 2% y a un 6%, respectivamente, mientras que las industrias pesadas y química representaban el 92% (Kim y Koh, 2018). Este cambio se refleja también en los principales productos de exportación, que entre 1970 y 2018 pasaron de ser textiles e industria liviana a semiconductores y bienes de capital (véase cuadro II.2).

Cuadro II.2

República de Corea: participación de los cinco principales productos de exportación en el valor total exportado, 1970-2018
(En porcentajes)

1970		1990		2008		2018	
Textiles	40,8	Vestuario	11,7	Embarcaciones y sus partes	10,2	Semiconductores	18,1
Madera terciada	11,0	Semiconductores	7,0	Derivados del petróleo	8,9	Derivados del petróleo	7,4
Pelucas	10,8	Calzado	6,6	Equipos de telefonía	8,5	Automóviles	6,3
Mineral de hierro	5,9	Equipos de video	5,6	Automóviles	8,3	Autopartes	3,2
Artículos electrónicos	3,5	Embarcaciones	4,4	Semiconductores	7,8	Embarcaciones y sus partes	3,1

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de D. Kim y Koh, "El desarrollo industrial de la República de Corea", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC), 2018; Asociación Coreana de Comercio Internacional [en línea] <http://www.kita.net>.

Nota: Productos a cuatro dígitos del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

La liberalización de la economía coreana se profundizó tras la crisis financiera de 1997, a raíz de las condiciones impuestas por el acuerdo de rescate con el Fondo Monetario Internacional (FMI). En ese período se eliminaron los subsidios al comercio, las licencias de importación y otras restricciones comerciales, a la vez que se dotó de mayor transparencia a los procesos y se comenzó a aplicar una política de acuerdos de libre comercio (Lee y otros, 2018).

En esta etapa de apertura se mantuvo un elemento clave para el posicionamiento de las empresas coreanas en el mercado mundial: el énfasis en el avance tecnológico y en la inversión en investigación y desarrollo (I+D), en particular en el área de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), determinando que la República de Corea pasara de ser un importador de tecnologías a un líder tecnológico. De hecho, en 2019 fue el primer país del mundo en comercializar tecnología móvil 5G a nivel nacional (véase el recuadro II.1). Las instituciones para la investigación y el desarrollo financiadas por el Estado en las décadas de 1960 y de 1970 tuvieron un papel protagónico durante las décadas de 1980 y 1990. Posteriormente se sumaron las inversiones realizadas por las empresas, las universidades y el aumento de los centros de investigación privados. La inversión en I+D creció del 1,7% del PIB en 1990 al 2,4%, 3,4% y 4,2% en 1996, 2008 y 2016, respectivamente, y la proporción del sector privado aumentó hasta representar entre el 70% y el 80% del total (Kim y Koh, 2018).

En este escenario, se vieron fortalecidas las industrias vinculadas a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). Sin embargo, se mantuvo una brecha entre la evolución de los *chaebol* y las pequeñas y medianas empresas; asimismo, los efectos de la crisis financiera internacional y el proceso de apertura económica afectaron negativamente a la agricultura, la pesca y las industrias livianas intensivas en mano de obra, como textiles y calzado (Kim y Koh, 2018).

Recuadro II.1**El despliegue de la primera red móvil 5G a nivel nacional**

El 5 de abril de 2019, la República de Corea fue el primer país del mundo en comercializar la tecnología móvil 5G a nivel nacional. La red 5G transfiere datos con más velocidad que la red 4G, ya que alcanza un máximo de 10 Gbps en comparación con los 150 Mbps de la 4G, y su latencia o tiempo de demora es de 1 milisegundo, en comparación con 50 milisegundos en la 4G, características que habilitan el avance hacia una nueva etapa en la digitalización de las sociedades (Hill, 2019).

Este logro se alcanzó mediante la cooperación entre el Ministerio de Ciencia y TIC, los tres operadores líderes del país —KT, SK Telecom y LG U Plus— y los fabricantes de teléfonos móviles, según la política "motores para el crecimiento basado en la innovación" que se lanzó en 2017 para promover el surgimiento de nuevas industrias basadas en investigación y desarrollo y transformar el país hacia 2020. Uno de los cinco componentes de esta política es el desarrollo de la infraestructura inteligente, y los servicios de hiperconexión 5G e Internet de las cosas (IoT) son centrales para cumplir con el objetivo de desarrollar los servicios de convergencia (servicios de salud personalizados, ciudades inteligentes, realidad virtual y aumentada y robots inteligentes), con una meta prevista de 30 millones de suscripciones (dispositivos conectados) a servicios de Internet de las cosas en 2022 (Ministerio de Ciencia y TIC, 2018).

Con este lanzamiento, el Gobierno coreano busca establecer los estándares de la infraestructura 5G a nivel mundial. El Gobierno y el sector privado invertirán conjuntamente más de 25.000 millones de dólares (30 billones de won) para consolidar una red nacional de utilización de 5G para 2022, y se prevé el fomento de nuevas industrias y servicios basados en 5G, desde equipos de red, teléfonos de nueva generación, robots y drones inteligentes, hasta vehículos autónomos, fábricas inteligentes y ciudades inteligentes. De acuerdo con lo anunciado por el Presidente, el Gobierno y organizaciones afiliadas serán pioneras en la utilización del 5G y en la realización de pruebas, para ayudar a que el mercado adopte la nueva tecnología lo más rápido posible. Asimismo, se otorgarán créditos fiscales para desarrollar redes 5G, se crearán bancos de prueba de clase mundial y se apoyará la creación de 1.000 fábricas 5G para impulsar la innovación en manufacturas en pequeñas y medianas empresas, así como en los grandes fabricantes (Cheong Wa Dae, 2019).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de S. Hill, "5G vs. 4G: How will the next generation improve on the last?", 30 de abril de 2019 [en línea] <https://www.digitaltrends.com/mobile/5g-vs-4g/>; Ministerio de Ciencia y TIC "The innovation growth engine: Leading preparations for the Fourth Industrial Revolution", 9 de julio de 2018 [en línea] <https://k-erc.eu/korea-rd-research-trends-and-results/the-innovation-growth-engine/>, y Cheong Wa Dae, "Remarks by President Moon Jae-in at ceremony celebrating Republic of Korea launching world's first 5g commercial service", 8 de abril de 2019 [en línea] <http://english1.president.go.kr/BriefingSpeeches/Speeches/566>.

2. La inversión extranjera directa y su evolución reciente

Durante el proceso de industrialización que tuvo lugar entre 1960 y 1970, la inversión extranjera directa (IED) estuvo estrictamente restringida. El financiamiento del déficit de la balanza de pagos se implementó contrayendo préstamos en el exterior, ya que al Gobierno le inquietaba que las empresas extranjeras pudieran dominar a la industria local y entendían que los préstamos eran más fáciles de controlar (Lee y otros, 2018).

La asimilación de tecnologías avanzadas por las empresas coreanas se consideraba un requisito necesario para avanzar en la industrialización. Con ese propósito se puso en práctica una estricta regulación de la IED, ya que se buscaba promover la adquisición de capacidades por parte de las empresas nacionales, en vez de que se instalaran empresas extranjeras con mayores capacidades tecnológicas. Incluso la concesión de licencias tecnológicas estaba prohibida en aquellas industrias en las que el Gobierno consideraba que las capacidades tecnológicas locales eran promisorias (Chang, 1993). Fuera de las zonas francas no se permitía la propiedad extranjera mayoritaria. Además, los inversores debían cumplir requisitos de desempeño con respecto a los contenidos locales y la transferencia de tecnología.

En 1984 se modificó la política de ingreso de IED y se pasó a un sistema de lista negativa, en vez del anterior sistema de lista positiva, a fin de ampliar la cantidad de categorías donde se liberaría el ingreso de inversiones. Por otra parte, se eliminó la restricción horizontal del tope máximo del capital extranjero del 50% (Lee y otros, 2018).

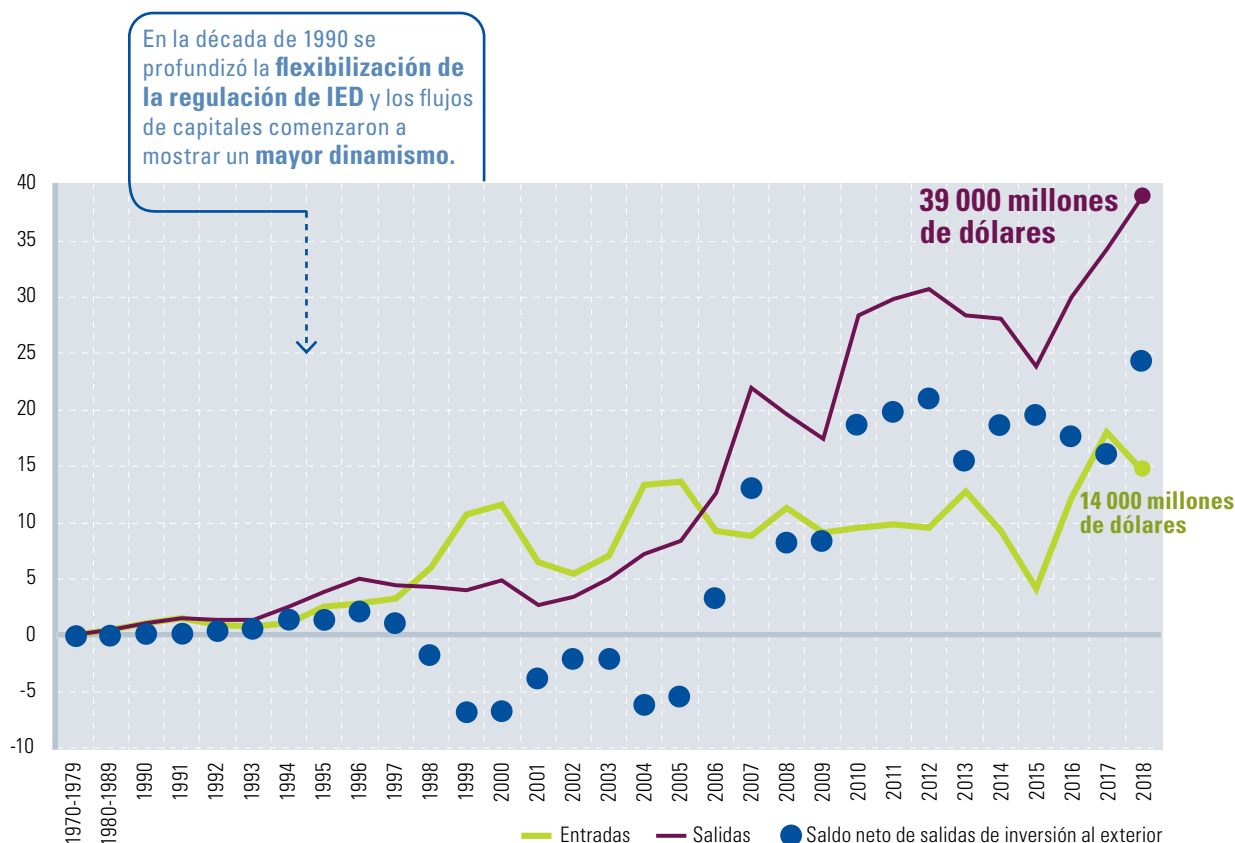
Sin embargo, se mantuvieron las restricciones en algunas industrias que se consideraban prioritarias o nacientes: aquellas con alto porcentaje de uso de materias primas, las de producción de bienes de consumo (especialmente de lujo), las industrias contaminantes y la agricultura y pesca. A fines de 1980 la presencia de empresas extranjeras aún era baja: solo el 6% de las multinacionales eran subsidiarias de propiedad completamente extranjera, porcentaje que ascendía al 50% en México y al 60% en el Brasil durante el mismo período (Evans, 1987; Chang, 1993).

El papel secundario asignado a la IED en la primera etapa de industrialización del país, así como las restricciones, se reflejaban en los flujos de capital durante las décadas de 1970 y 1980, con un promedio anual de ingresos de 109 millones de dólares en la década de 1970 y de 529 millones de dólares en la de 1980. En la década de 1990 se profundizó la flexibilización de la regulación de IED y los flujos de capitales comenzaron a mostrar un mayor dinamismo (véase el gráfico II.3). En 1996, cuando el país se incorporó a la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), se permitió el ingreso de capital extranjero en servicios financieros, telecomunicaciones y servicios de distribución. Por su parte, en 1997 se permitió la adquisición de empresas nacionales por empresas extranjeras, autorización que en 1998 se amplió también a las fusiones y a las adquisiciones hostiles. También se permitió la compra de inmuebles por extranjeros y se promulgó la Ley de Promoción de las Inversiones Extranjeras, que contemplaba exenciones tributarias por diez años. Se estableció asimismo una institucionalidad para la IED, el Centro de Servicios de Inversión de la República de Corea como ventanilla única para los inversores, que posteriormente pasó a llamarse *Invest Korea*, y se crearon además zonas de actividad económica libres.

Gráfico II.3

República de Corea: flujos de inversión extranjera directa, 1970-2018

(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).

En el período de recuperación de la crisis financiera de 1997 y hasta 2006, el saldo de ingresos de IED fue positivo. En el proceso de reestructuración de industrias impulsado por el gobierno, muchas empresas locales fueron adquiridas por capitales extranjeros y la IED tuvo una importante participación en la acumulación de divisas, aspecto que contribuyó a la resolución de la crisis (Lee y otros, 2018). Además, en ese período el saldo de la balanza comercial fue también superavitario y se mantuvo así salvo en la crisis financiera internacional de 2008 (véase el gráfico II.2). A partir de 2006, el crecimiento de las salidas de IED superó a las entradas y la República de Corea se consolidó como un país inversor neto. Pese a ello, en 2018 el país fue uno de los primeros 20 destinos para la IED mundial y, gracias a entradas que ascendieron a más de 14.479 millones de dólares, representó el 1,1 % de los flujos globales de entrada.

Con respecto a la evolución de las salidas de IED, hasta la década de 1980, a consecuencia del déficit en la balanza de pagos se prohibía a las empresas coreanas invertir en el exterior, salvo en casos en que fuera necesario hacerlo para acceder a recursos naturales, abrir mercados de exportación o apoyar algunas actividades especiales que permitieran obtener divisas. Esto se reflejó en un monto muy bajo de inversiones en el exterior durante la década de 1970, con un promedio anual de 10 millones de dólares. Esta situación se revirtió a mediados de los años ochenta, cuando el crecimiento de las exportaciones y el superávit en la cuenta corriente impulsaron la expansión internacional de las empresas coreanas, tanto para establecerse en mercados donde el acceso comercial se había restringido —el elevado crecimiento de las exportaciones coreanas había provocado restricciones comerciales en algunos mercados de destino—, como para buscar eficiencia en costos y contrarrestar el aumento de los salarios locales (CEPAL, 2007). Esa situación dio lugar a un crecimiento del promedio anual de las salidas de IED, que alcanzaron 442 millones de dólares en la década de 1980.

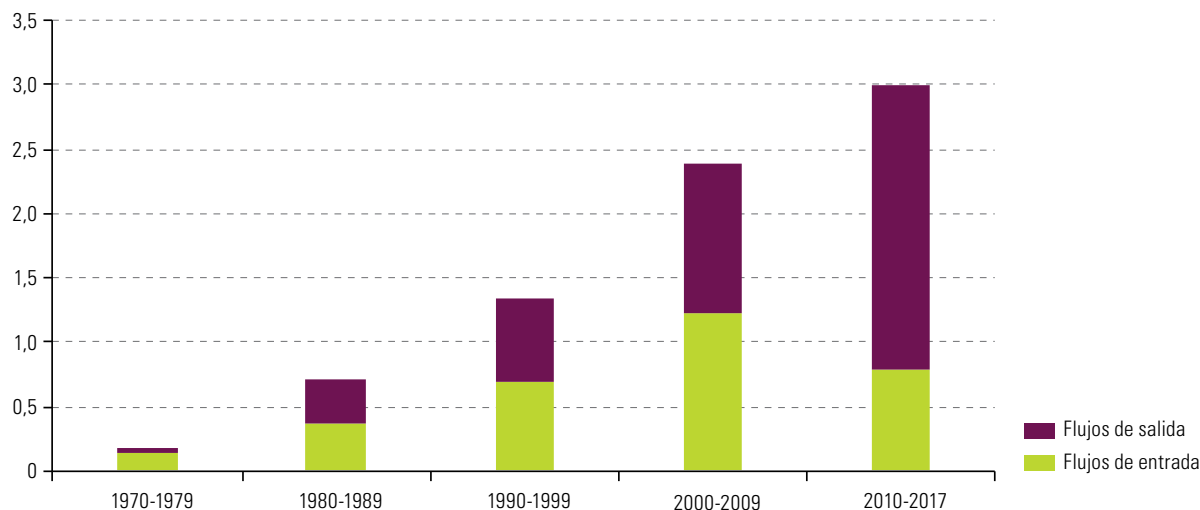
Durante la década de 1990, los principales *chaebol* desplegaron estrategias para la globalización de sus negocios e impulsaron la IED en el exterior, expansión que determinó que el país mantuviera una posición de inversor neto entre 1990 y 1997 (véase el gráfico II.3). Durante la crisis financiera de 1997, muchas empresas coreanas fueron liquidadas y otras tuvieron que replantearse sus estrategias de internacionalización y cerraron subsidiarias en el exterior. Las falencias en la administración de los activos en el exterior de los grandes grupos fueron ampliamente condenadas por la opinión pública del país, lo que repercutió en la segunda ola de internacionalización de las empresas que comenzó a mediados de los años 2000 (CEPAL, 2007). A partir de 2006, el superávit de balanza de pagos sustentó una estrategia activa de alentar a las empresas a invertir en el exterior, con el objetivo de consolidar redes de producción internacional y apoyar esfuerzos para alcanzar niveles de investigación en la frontera; además, se eliminaron las restricciones para los proyectos en el exterior (de 300 millones de dólares por proyecto) (Nicolas, Thomsen y Bang, 2013).

El dinamismo de los flujos de IED, tanto de entrada como de salida, impulsó el peso de la IED en la economía, que pasó del 0,2% del PIB en la década de 1970 al 3% entre 2010 y 2017, con una participación del 0,8% de las entradas y del 2,2% de los flujos de salida en este último período (véase el gráfico II.4). Aun así, el porcentaje de ingresos de IED en la economía es bajo con relación al promedio mundial y con otras economías avanzadas, en las que en promedio entre 2010 y 2017 los ingresos de IED representaron el 1,9% del producto. Comparando el peso que tiene el comercio en la economía coreana con el que tiene la IED, se manifiesta un modelo de inserción internacional en el que, hasta el momento, han tenido más relevancia las relaciones de intercambio comercial que la captación de capitales y el establecimiento de empresas transnacionales en el país. En cambio, en el transcurso de la última década se intensificó la internacionalización de las empresas coreanas.

Gráfico II.4

República de Corea: flujos de inversión extranjera directa como proporción del PIB, 1970-2017

(En porcentajes)



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

3. Empresas coreanas líderes en electrónica e industrias pesadas

El crecimiento de las inversiones extranjeras de la República de Corea desde 2006 la ha posicionado como el noveno país con mayores inversiones en el exterior en 2018, con un flujo de salidas de 38.917 millones de dólares (3,8% del total mundial), y el cuarto mayor inversor de Asia luego del Japón, China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) (14,1%, 12,8% y 47% del total, respectivamente)⁶. El acervo de inversiones coreanas en el exterior totalizó cerca de 356.000 millones de dólares; este acervo se asemeja al del Brasil (359.000), supera al de México (180.000), pero aún se encuentra muy por debajo del de Japón o China (1,5 billones de dólares cada uno).

Los principales protagonistas en esta etapa de internacionalización son empresas que pertenecen a los grandes grupos de negocios conocidos como *chaebol*. Los *chaebol* son conglomerados de negocios diversificados, controlados por una o dos familias, similares a los conglomerados productivos y financieros japoneses conocidos como *zaibatsu*, salvo que no tienen sus propios bancos (Chang, 1993). En su mayoría lograron consolidarse por la actividad económica que desarrollaron durante la reconstrucción, una vez finalizada la Guerra de Corea (1950-1953), pese a que en el caso de algunos sus orígenes se remontan a la época de dominio colonial japonés (1910-1945) (Rhyu, 2005) (véase el recuadro II.2). La mayor parte tiene negocios destacados a nivel internacional en la industria electrónica y telecomunicaciones, petróleo y gas, industria química, automotriz, siderúrgica, astilleros, construcción, electricidad y comercio minorista.

⁶ Se utilizan los datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) a los efectos de poder compararse con los flujos globales. Para el análisis de destinos y sectores de inversión se utilizarán los datos oficiales de la República de Corea publicados por el Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

Recuadro II.2Los cinco principales *chaebol* de la República de Corea

Samsung: El conglomerado más grande de la República de Corea remonta sus orígenes a 1938, habiendo surgido como una empresa exportadora de alimentos, frutas, pescado seco y fideos, principalmente a China. Dirigido por la familia Lee, comprende negocios en electrónica, seguros, barcos, hoteles de lujo, hospitales, un parque de diversiones y una universidad afiliada. Samsung Electronics es la filial más reconocida del grupo.

Hyundai: Hyundai Group inició sus actividades en 1947 en el sector de la construcción y diversificó sus actividades hacia la industria automotriz, construcción naval, finanzas y electrónica. En 2003, tras la crisis financiera asiática y la muerte de su fundador, Chung Ju-yung, el *chaebol* se dividió en cinco empresas. Entre ellas se destacan Hyundai Motor Group, el tercer mayor fabricante de automóviles del mundo, y Hyundai Heavy Industries, la compañía de construcción naval más grande del planeta.

SK Group: Conocido como SK Holdings, este conglomerado tiene su origen en 1950 con la adquisición de textiles de Sunkyoung por parte de la familia Chey. Actualmente, el *chaebol* supervisa alrededor de 80 subsidiarias que operan principalmente en energía, industria química, sector financiero, industria naviera, seguros y construcción. Dentro del conglomerado se destacan SK Telecom, el mayor proveedor de servicios inalámbricos en la República de Corea, y SK Hynix, el segundo fabricante de chips de memoria del mundo.

LG Corporation: La fusión de Lucky con Goldstar dio inicio al nombre de este conglomerado, que comenzó sus actividades en 1947 en la industria química y de los plásticos. Bajo la dirección de la familia Koo, desde la década de 1960 la empresa viene invirtiendo en electrónica de consumo, redes de telecomunicaciones y generación de energía, así como en su negocio químico, que comprende cosméticos y artículos para el hogar. En 2005 LG se separó y surgió el *chaebol* GS, cuyos negocios centrales son energía, comercio minorista, deportes y construcción.

Lotte: Fundada en el Japón en 1948 en el rubro de los chicles, Shin Kyuk-ho estableció la compañía en la República de Corea en 1967. Es un conglomerado que tiene como negocio central los productos alimenticios, tiendas de descuento, grandes almacenes, hoteles, parques temáticos y entretenimiento, además de finanzas, construcción, energía y electrónica. Lotte Confectionery es el tercer fabricante de chicle más grande del mundo y en 2017 la compañía inauguró la Lotte World Tower en Seúl, el edificio más alto de la República de Corea, con 123 pisos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de E. Albert, "South Korea's Chaebol Challenge", Nueva York, Consejo de Relaciones Exteriores, 2018 [en línea] <https://www.cfr.org/backgrounder/south-koreas-chaebol-challenge>.

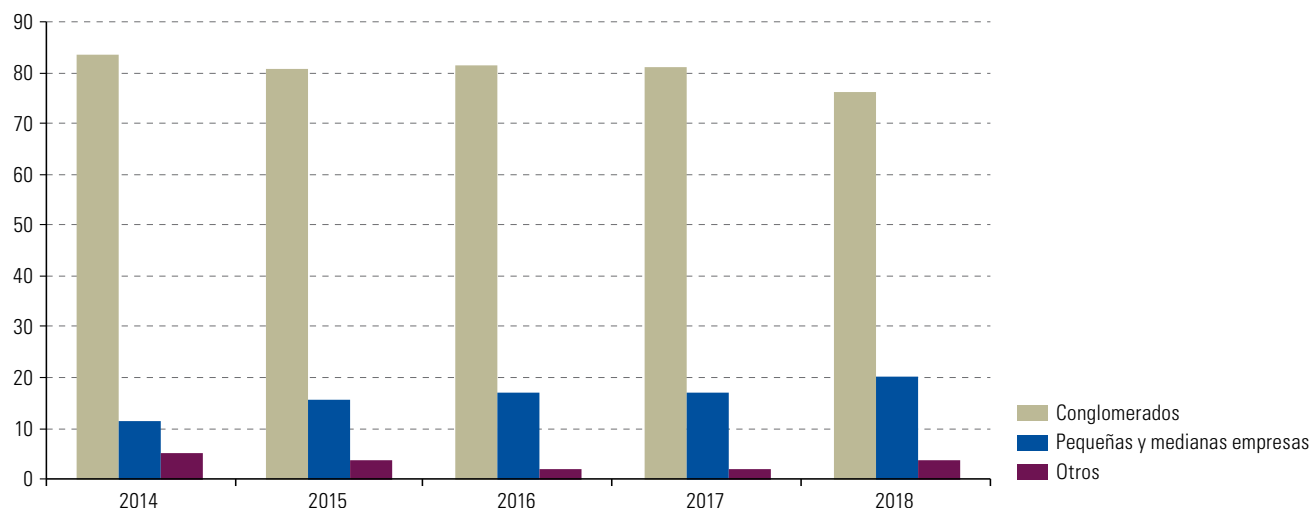
En la actualidad existen 45 conglomerados que entran en la definición tradicional de *chaebol* y los diez principales concentran el 27% de los activos empresariales en la República de Corea (Pae, 2018). Esta participación es superior a su impacto en el empleo, ya que emplean al 12% de la fuerza laboral, mientras que las pymes son las mayores generadoras de puestos de trabajo en el país (Albert, 2018). El valor de mercado de estos conglomerados es muy elevado y los *chaebol* concentran el 77% del valor de capitalización de mercado de empresas coreanas en Asia300: 41% Samsung, 13% Hyundai, 9% LG, 7% SK Group y 7% los demás *chaebol*, mientras que un 23% del valor corresponde a las empresas que no forman parte de esos conglomerados (Albert, 2018).

Pese a este predominio de los grandes conglomerados en el mercado mundial, el Gobierno de la República de Corea ha realizado esfuerzos para impulsar la internacionalización de empresas de menor tamaño. De hecho, el apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) es uno de los temas prioritarios en la agenda actual y en 2017 se constituyó el Ministerio de Pymes y Empresas Emergentes, una reorganización que amplía el espacio de acción de la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones en apoyo del desarrollo internacional de las empresas más pequeñas, principalmente a través de la promoción de exportaciones pero también con el respaldo para la expansión de las inversiones en el exterior. Se consideran pymes las empresas cuyas ventas promedio de los últimos tres años sean de entre 80.000 y 150.000 millones de won (entre 68 y 127 millones de dólares a julio de 2019), sus activos no superen los 500.000 millones de won (424 millones de dólares) y empleen menos de 300 personas

(en el sector manufacturero) y 100 o 200 personas en otros sectores. En 2000 se alcanzó el máximo porcentaje de flujos de salida de IED por parte de pymes (42%), y esta participación fue cayendo a medida que creció la IED en industrias extractivas, que es realizada por grandes empresas (Mah, 2018). En los últimos años se estaría revirtiendo esta tendencia y en 2018 los flujos de salida IED por parte de pymes crecieron más que la de los conglomerados y estas alcanzaron una participación del 20% del flujo total de salidas de IED (véase el gráfico II.5).

Gráfico II.5

República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por tamaño de empresa, 2014-2018
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

A grandes rasgos, las inversiones en el exterior de la República de Corea presentan tres características distintivas: i) una estrategia de internacionalización basada más en el establecimiento de nuevos proyectos de inversión (*greenfield*) que en operaciones de fusión y adquisición; ii) una elevada especialización geográfica y sectorial, con inversiones concentradas en algunos sectores y especializada en función de los mercados de destino, y, iii) una sólida presencia de empresas de los principales *chaebol*, así como de empresas estatales.

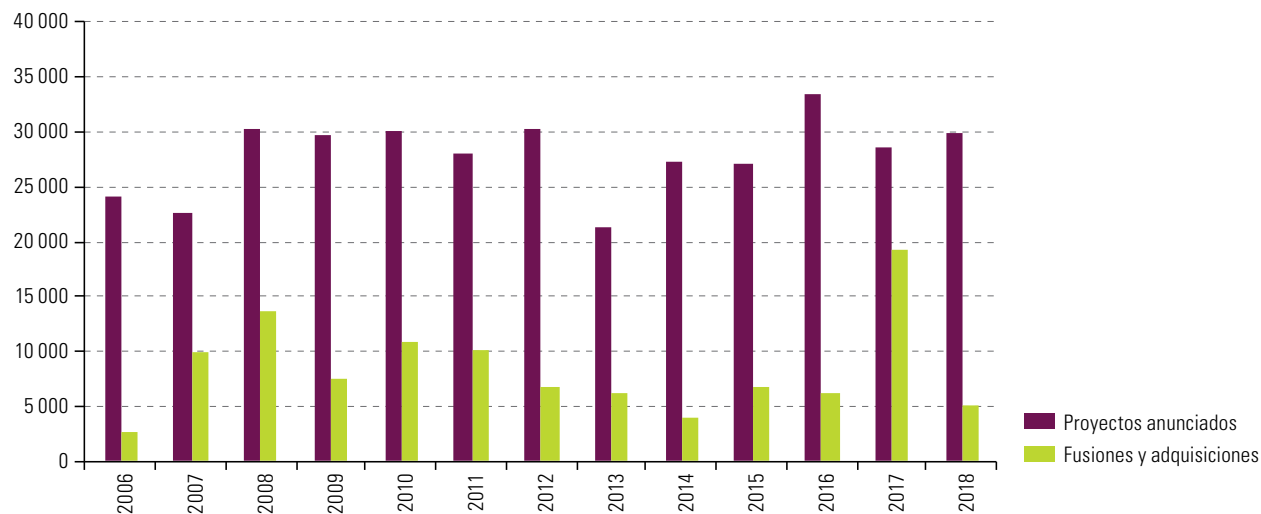
En el mundo, el monto de flujos de salida de IED en modalidad de fusiones y adquisiciones representó cerca del 40% del total entre 1990 y 2017, mientras que en la República de Corea este porcentaje ascendió al 14% en ese mismo período (UNCTAD, 2018). Esto refleja la principal modalidad de internacionalización de las empresas coreanas, donde predominaron los nuevos proyectos (*greenfield*) (véase el gráfico II.6). Por el contrario, con arreglo a la estrategia implementada recientemente en la expansión internacional de China, donde las empresas se instalaron en los mercados de interés mediante la adquisición de empresas líderes en los sectores estratégicos, con un foco en sectores tecnológicos en los Estados Unidos y Europa, así como en recursos naturales y energía en las economías en desarrollo (CEPAL, 2018).

En 2017 se registró la mayor adquisición por parte de una empresa coreana, cuando Samsung adquirió por 8.600 millones de dólares a la norteamericana Harman, empresa líder en el área de diseño y fabricación de productos de audio, video, soluciones de automatización y servicios conectados para fabricantes de automóviles, consumidores y empresas. De hecho, en 2017 se alcanzó el valor máximo en fusiones y adquisiciones por parte de empresas coreanas, dinamismo que no se mantuvo en 2018.

Gráfico II.6

Modalidad de inversión de empresas coreanas en el mundo: anuncios y fusiones y adquisiciones, 2006-2018

(En millones de dólares)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg y fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.**Nota:** Se incluyen las operaciones de fusión y adquisición en el año en que se completaron, no en el que se anunciaron.

Con relación a la especialización geográfica, las empresas transnacionales coreanas focalizaron su atención en dos mercados: Asia y América del Norte⁷. Entre 1990 y 2018, el 69% de la IED cuyo destino es identificable se dirigió hacia esas dos regiones. Comparando los últimos 12 años (2007-2018) con el primer impulso de internacionalización (1990-2006) Asia se mantuvo como el principal destino, aunque perdió participación, mientras que creció el peso de América del Norte, Europa y Oceanía (véase el gráfico II.7). Por su parte, América Latina y el Caribe se ha mantenido en una posición de relativa importancia, habiendo recibido cerca del 5% de la IED coreana, por encima de África y Oriente Medio.

Los Estados Unidos fueron el principal destino, seguidos de China (incluido Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)): ambos concentraron el 23% y 18% del total, respectivamente. Fuera de estos dos países, las inversiones se distribuyeron de forma relativamente homogénea, destacándose Viet Nam (4%), Australia (3%) y el Reino Unido (3%), mientras que en América Latina sobresalieron el Brasil (2%) y México (1%) como destinos número 11 y 14 de las salidas de IED entre 1990 y 2018. Cabe destacar que si bien la IED coreana tiene dos países centrales de destino, las empresas están expandiendo los mercados y los destinos se diversificaron: pasaron de 67 países en 1990 a 149 en 2018. Más recientemente, aumentó la cantidad de países que recibieron más de 1.000 millones de dólares (acumulados) de IED, desde 22 países entre 2000 y 2009 hasta 38 entre 2010 y 2018.

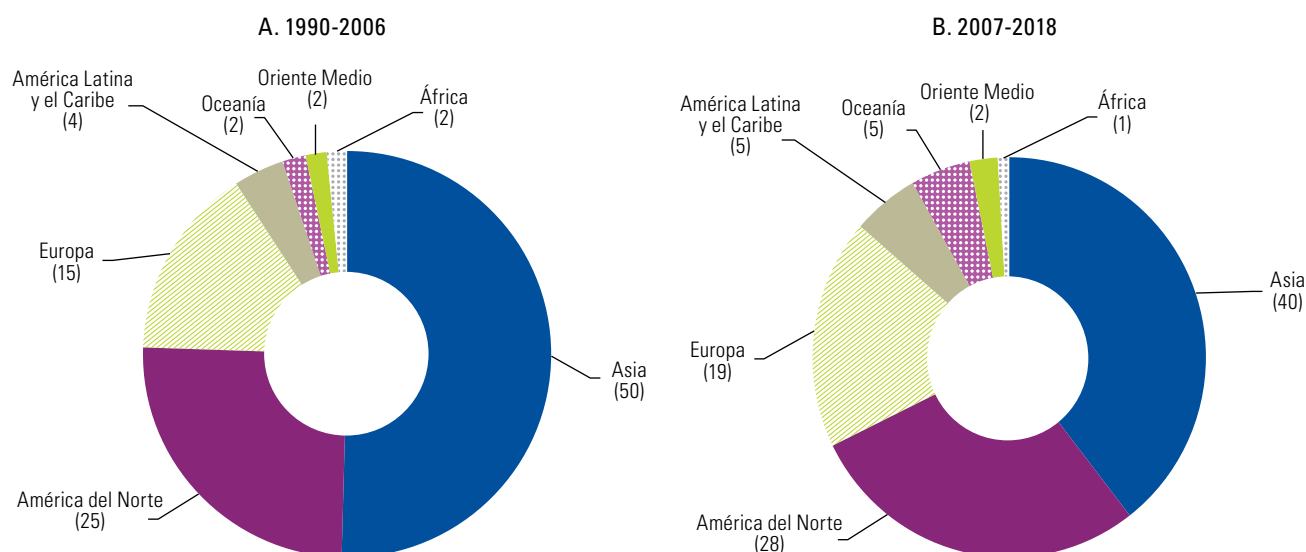
La inversión coreana en el exterior se concentró tradicionalmente en cuatro sectores, que representaron el 76% del monto total de flujos de salida de IED entre 1990 y 2018: manufacturas (34%), minería (15%), finanzas y seguros (15%) y comercio (12%). Durante el ciclo de auge del precio de las materias primas, las inversiones en minería registraron un importante crecimiento, pero cayeron en los últimos años, mientras que en 2018 alcanzaron mayor relevancia las inversiones en manufacturas y en el sector financiero (véase el gráfico II.8).

⁷ Para el análisis se excluyeron los flujos de IED hacia centros financieros del Caribe (Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Antillas Neerlandesas y Bermudas).

Gráfico II.7

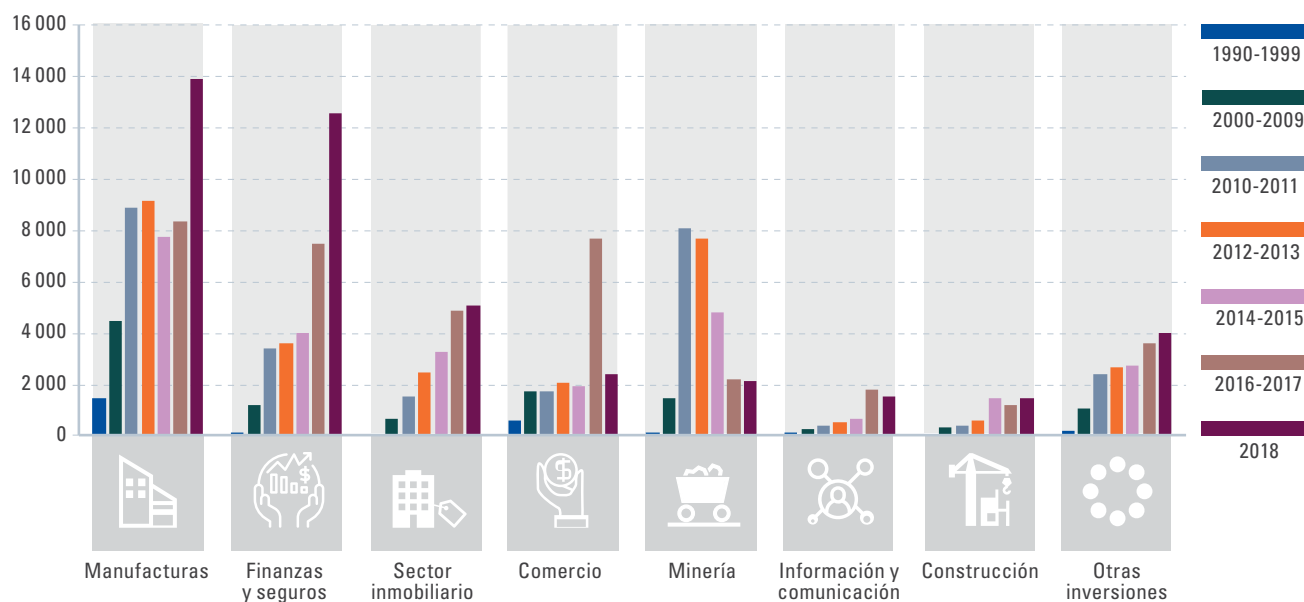
República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por región de destino, 1990-2018

(En porcentajes)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.**Nota:** No se incluyeron los flujos hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.**Gráfico II.8**

República de Corea: salidas de inversión extranjera directa por sector, promedio anual, 1990-2018

(En millones de dólares)

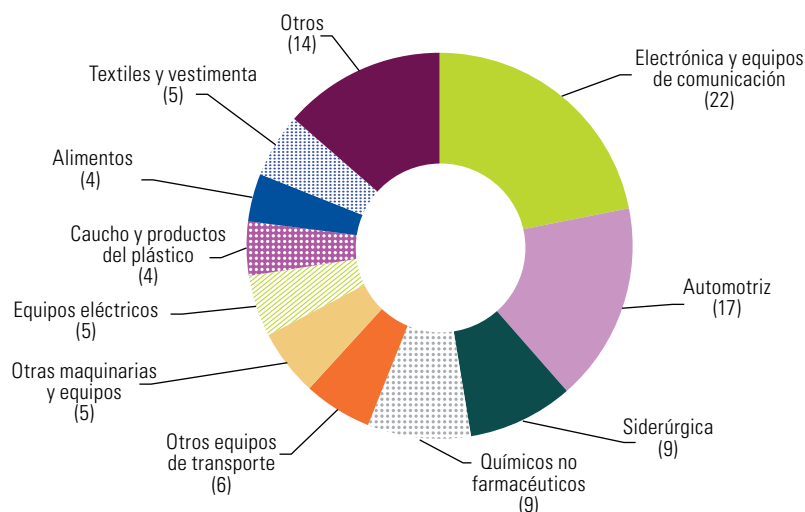
**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.**Nota:** No se incluyeron los flujos hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.

Los Estados Unidos fueron el principal destino para las inversiones en comercio, sector inmobiliario y finanzas y seguros, habiendo acumulado el 46%, el 41% y el 38%, respectivamente, de las salidas de IED sectoriales durante la última década (2007-2017). En el caso de la minería, la concentración fue menor y tres países recibieron el 49% de los flujos: los Estados Unidos (18%), Australia (17%) y el Canadá (15%). En manufacturas, China fue el principal destino para las inversiones, recibiendo el 40% del total (incluido Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)), seguida de Viet Nam (10%), los Estados Unidos (10%), el Brasil (4%), Indonesia (4%) y México (3%).

Dentro de la industria manufacturera, las industrias pesada y química, que recibieron un marcado impulso en las campañas de industrialización y exportaciones, son las que concentraron la mayor parte de las salidas de IED: entre 2007 y 2017 el 77% de la IED correspondió a las industrias de electrónica y equipos de comunicación, automotriz y otros equipos de transporte, siderúrgica, químicos, caucho y productos del plástico y equipos eléctricos (véase el gráfico II.9).

Gráfico II.9

República de Corea:
salidas de inversión
extranjera directa
en manufactura por
subsector, 2007-2017
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

Nota: No se incluyeron los flujos hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.

En los anuncios de inversión se identifica con mayor especificidad la especialización geográfica y sectorial de la expansión internacional de las empresas coreanas. Entre 2006 y 2018 anunciaron inversiones por 362.000 millones de dólares y cinco sectores concentraron el 52% de este monto: automotor y de autopartes (12%), carbón, petróleo y gas (11%), semiconductores (10%), componentes electrónicos (10%) y metales (9%). Los anuncios de inversión para la fabricación de semiconductores se concentran mayoritariamente en China y los Estados Unidos y los de componentes electrónicos en China y Viet Nam (véase el cuadro II.3). México es el único país de la región que figura dentro de los primeros cinco destinos de proyectos coreanos y lo hace en la industria automotriz y de autopartes, aunque también tuvo una participación destacada en la electrónica de consumo, donde recibió el 15% del monto de anuncios de inversión coreana en el sector.

Cuadro II.3

Anuncios de inversión extranjera de empresas coreanas, principales cinco sectores y destinos

(En porcentajes del monto de la inversión)

 Automotor y autopartes		 Carbón, petróleo y gas		 Componentes electrónicos		 Semiconductores		 Metales	
China	20	Viet Nam	27	China	44	China	57	India	33
México	18	Indonesia	8	Viet Nam	28	Estados Unidos	36	China	17
India	13	Myanmar	5	Estados Unidos	7	Filipinas	4	Viet Nam	15
Estados Unidos	12	Irán (República Islámica del)	5	Polonia	5	Singapur	3	Irán (República Islámica del)	5
Eslovaquia	7	India	5	Malasia	3	Japón	0	Indonesia	5
Otros	31	Otros	50	Otros	13	Otros	1	Otros	25

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Los sectores donde hubo mayor actividad de fusiones y adquisiciones por parte de empresas coreanas fueron el petróleo y gas y el sector inmobiliario, con un volumen de compras cercano a los 25.000 millones de dólares entre 2006 y 2018 (23% del total). La minería, las energías renovables, Internet y las autopartes se destacaron por la cantidad de operaciones, pero como fueron transacciones de menor magnitud, estos sectores tuvieron un peso relativo menor en el monto total. En cambio, en audio y video y en maquinaria pesada se registraron pocas operaciones de gran magnitud. Además de la mencionada adquisición de Harman por Samsung, se destacó la compra por Doosan Infracore de la norteamericana Bobcat Company, empresa líder en el sector de equipos compactos para construcción, agricultura, minería e industria en 4.900 millones de dólares en 2007.

Por último, el crecimiento de las empresas coreanas en las últimas décadas se manifestó en su posición en *ranking* empresariales, como por ejemplo, el de las 500 mayores empresas del mundo de la revista *Fortune*. En 20 años, Samsung Electronics ascendió del lugar 142 al número 12 en 2018, siendo la empresa coreana mejor posicionada en este *ranking* (véase el diagrama II.1). El auge del mercado de semiconductores impulsó en gran medida la posición de Samsung Electronics, cuyo total de activos superó incluso al presupuesto del gobierno de la República de Corea en 2017⁸. A la fecha es el conglomerado privado más grande de la República de Corea y ha logrado una fuerte penetración en el mercado mundial de la electrónica. En América Latina y el Caribe, por ejemplo, Samsung lideró las ventas de teléfonos móviles (smartphones) en 2017, con el 38% de las unidades comercializadas en la región⁹.

⁸ Véase [en línea] http://news.chosun.com/site/data/html_dir/2019/02/20/2019022000272.html.

⁹ Véase [en línea] <https://www.statista.com/>.

Diagrama II.1

Empresas líderes de la República de Corea en la clasificación Global 500, 1998, 2008 y 2018

(En posición en el ranking e ingresos en millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fortune, "Global 500", 2018 [base de datos en línea] <https://fortune.com/global500/2018/search/>.

Nota: No se cuenta con el dato de ingresos en 1998.

B. Las inversiones coreanas apoyaron la industrialización de la región

La presencia de empresas de la República de Corea en América Latina y el Caribe no es un fenómeno nuevo, pero ha venido adquiriendo mayor relevancia a lo largo de los últimos 15 años. En la década de 1970, cuando la República de Corea aún restringía la salida masiva de capitales, ya había oficinas de enlace y subsidiarias de conglomerados coreanos en el Brasil y en Panamá. En las últimas décadas, y en particular a partir del crecimiento de la IED en el exterior de mediados de los años 2000, la presencia de transnacionales coreanas se fue expandiendo en casi todos los países de la región. Se

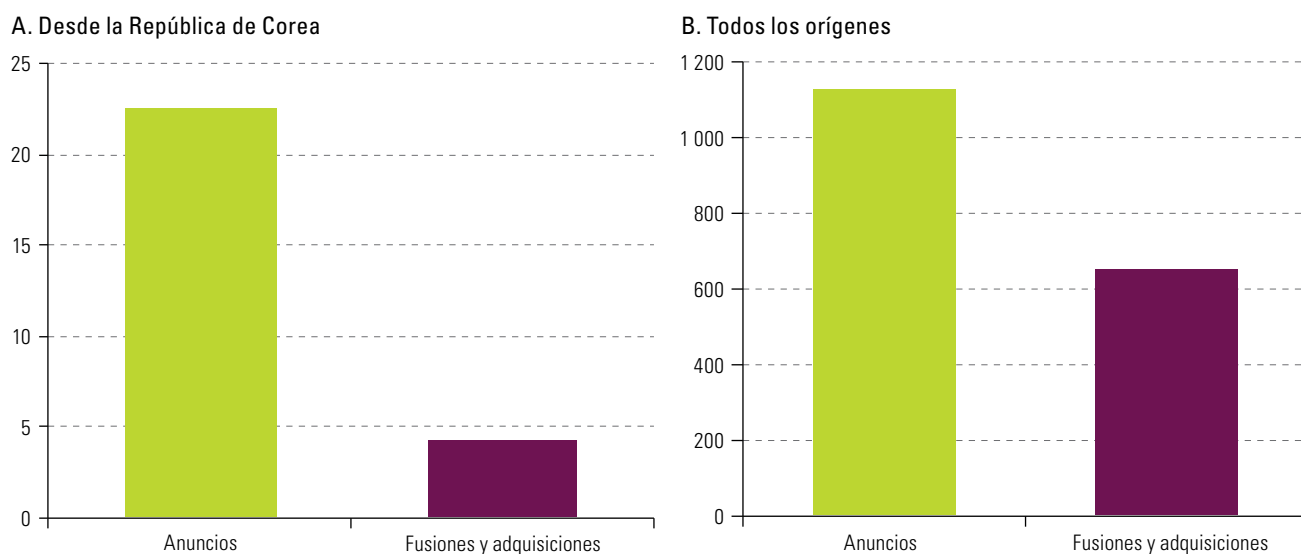
constataba una especialización en algunas actividades en particular, como la industria textil en una etapa inicial, las industrias automotriz, electrónica y siderúrgica, la minería, la construcción y, más recientemente, el sector energético.

Dos elementos se destacan del análisis de las inversiones coreanas en la región, que hacen del país un socio diferente a otro inversor asiático como China, cuya importancia también ha crecido en la región. Por una parte, la modalidad de inversión, en la que predominan los nuevos proyectos (*greenfield*) (véase el gráfico II.10), característica compartida con la IED coreana hacia el resto del mundo. Ello la diferencia del reciente crecimiento experimentado por la IED de China en América Latina y el Caribe, resultante de operaciones de fusión y adquisición. Por otra parte, la especialización sectorial, siendo la industria manufacturera una de las actividades centrales.

Gráfico II.10

Anuncios de inversión extranjera directa y fusiones y adquisiciones en América Latina y el Caribe, acumulado 2005-2018

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg y fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

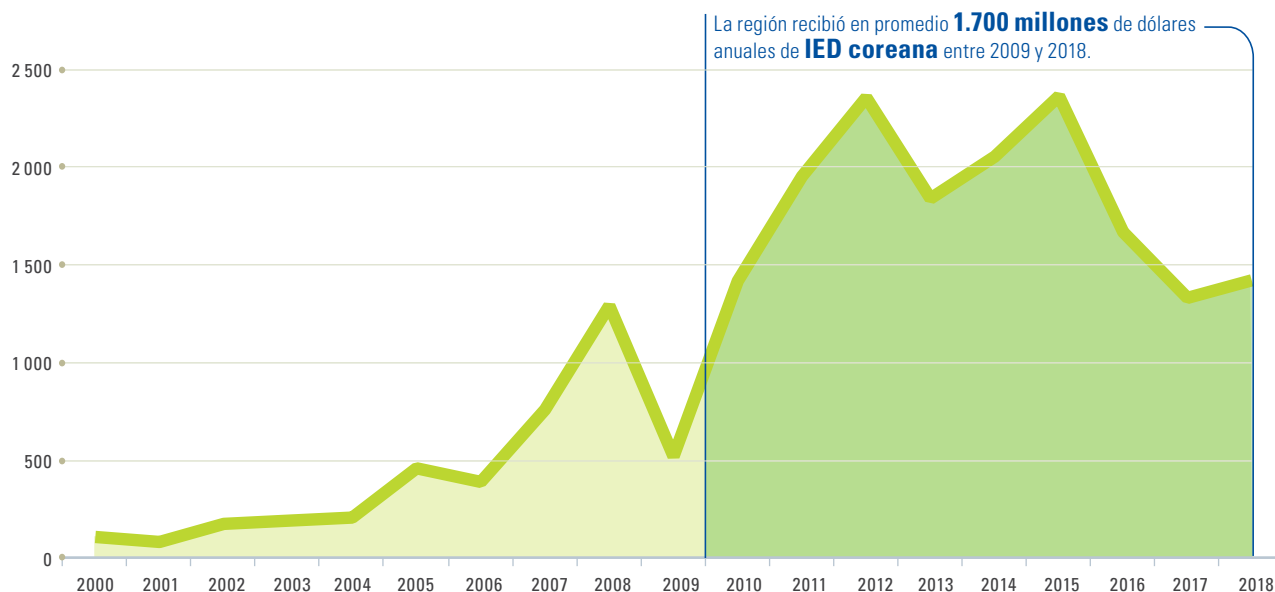
1. El desarrollo de nuevos proyectos explica el crecimiento de la IED en la última década

En la última década, las salidas de inversión extranjera directa (IED) de la República de Corea que se dirigieron hacia América Latina y el Caribe mostraron una tendencia creciente (véase el gráfico II.11). Entre 1990 y 2018 los flujos hacia la región totalizaron cerca de 22.000 millones de dólares, 5% del total invertido por el país en el exterior en ese período. Después de la crisis financiera internacional de 2008 los flujos registraron un sólido crecimiento, y el acumulado entre 2009 y 2018 casi quintuplica el total recibido en la década anterior. Así, la región recibió en promedio 1.700 millones de dólares anuales de IED coreana entre 2009 y 2018.

Gráfico II.11

República de Corea: flujos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2000-2018

(En millones de dólares)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.**Nota:** Flujos de salida de IED por país de destino. No se incluye la IED hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.

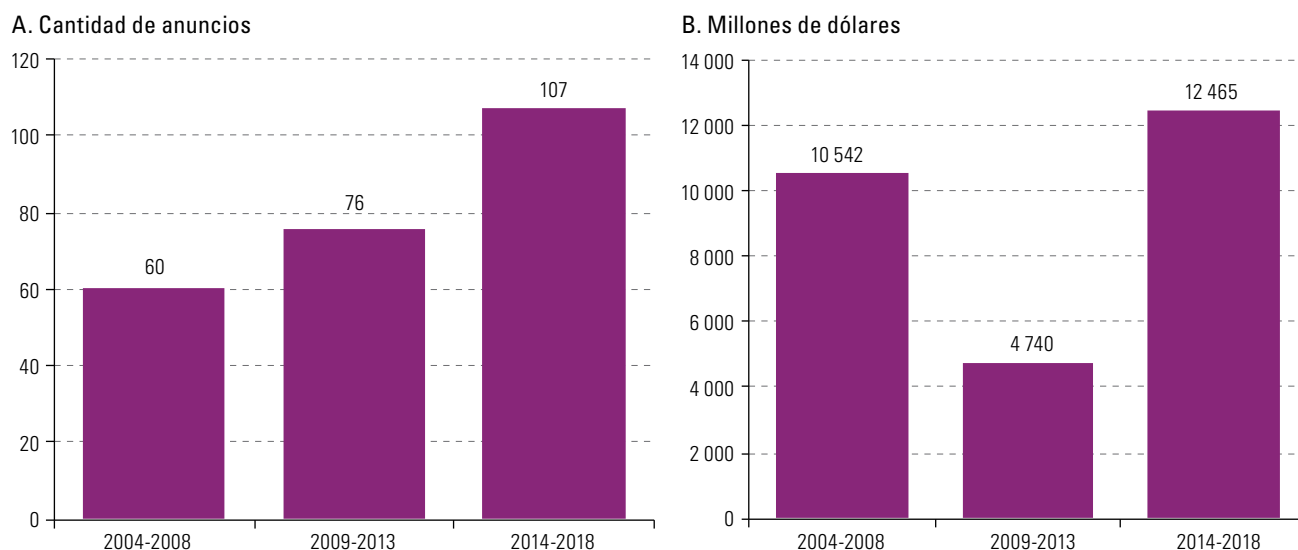
La evolución de los anuncios de inversión también reflejó el creciente interés por desarrollar proyectos en América Latina y el Caribe. La cantidad de anuncios creció cerca del 80% en los últimos 15 años, mientras que los montos totales de los proyectos aumentaron un 18% (véase el gráfico II.12). La magnitud de la inversión anunciada durante el período 2004-2008 se debe a la realización de dos proyectos de gran envergadura, lo que a su vez explica el menor crecimiento en los montos. Dichos proyectos son el anuncio por parte de la empresa siderúrgica Dongkuk Steel de la construcción de una nueva planta de acero en una empresa conjunta entre POSCO y la empresa brasileña Vale en el estado de Ceará (Companhia Siderúrgica do Pecém, CSP), dado a conocer en 2006 y que tenía un monto de 4.000 millones de dólares, así como de la expansión de la planta de la empresa de electrónica LG en Reynosa (México), anunciada en 2005 y valuada en unos 1.300 millones de dólares. Cabe mencionar que en definitiva la planta de CSP supuso una inversión de 5.500 millones de dólares y comenzó a operar en junio de 2016 (Jung, 2016), reflejando el largo plazo y magnitud de inversiones que requieren los proyectos que buscan avanzar en la cadena de valor en minería, y que son necesarios si la región pretende generar mayor riqueza a partir de sus recursos naturales.

La República de Corea representó solo el 3,3% del monto total de anuncios de inversión extranjera en América Latina y el Caribe en los últimos cinco años. Sin embargo, tal como se analizará en la subsección siguiente, la especialización sectorial de las inversiones hace que su peso en ciertas industrias sea sustantivo.

Con respecto al destino de las inversiones, el Brasil y México concentraron la mayor parte de los flujos de capital hacia la región, pero casi todos los países recibieron IED de la República de Corea (29 países entre 1990 y 2018), incluidos toda América del Sur, Centroamérica, México y 12 países del Caribe (véase el gráfico II.13).

Gráfico II.12

República de Corea: anuncios de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, acumulado 2004-2018



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Gráfico II.13

República de Corea: flujos de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, por país de destino, 2000-2009 y 2010-2018
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

Nota: No se incluye la IED hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas. En el Caribe se incluye además Guyana, Belice y Suriname.

Comparando 2010-2018 con la década anterior, se acentuó la concentración de las inversiones en el Brasil y México y cayó la participación de Centroamérica, a consecuencia de una caída en el flujo de inversiones en Guatemala, Honduras y El Salvador. La subregión —sin incluir Panamá— pasó de representar el 5% del total en 2000-2009 a tener un peso inferior al 1%; por el contrario, creció el peso de Chile,

la Argentina y el Caribe. La caída de la IED en los países de Centroamérica se explicó por las menores inversiones en manufacturas, en particular en la industria textil y de confecciones. La inversión en Panamá creció menos que en los demás países. El crecimiento en la Argentina se debió a las recientes inversiones en minería vinculadas a la explotación de litio, mientras que en Chile se explicó por el sector energético y minería. El aumento en el Caribe fue resultado de un aumento de los flujos de IED en 2011 y 2012 en el sector de energía en Barbados.

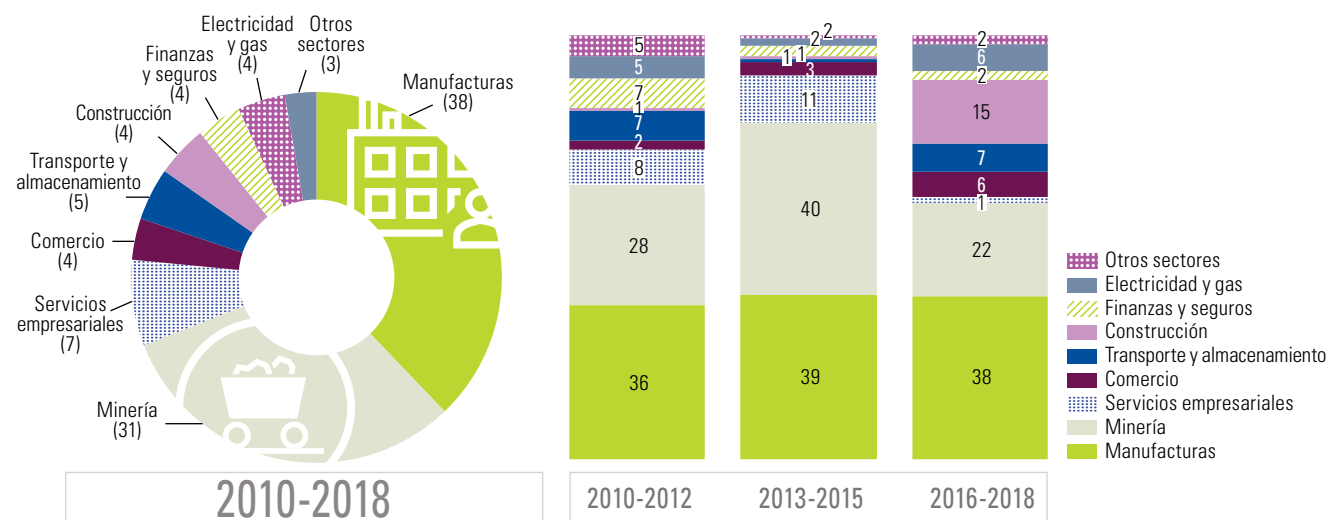
2. Las manufacturas de alto valor agregado fueron el principal destino de la IED

Desde 2010 los flujos de IED desde la República de Corea hacia América Latina y el Caribe se concentraron en manufacturas y minería (véase el gráfico II.14). Respecto a las manufacturas, el objetivo principal fue ampliar los mercados y reducir costos en ciertos casos, y en minería, con el propósito de asegurarse un abastecimiento estable de recursos naturales.

Gráfico II.14

República de Corea: inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, por sector de destino, acumulado 2010-2018

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

Nota: No se incluye la IED hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.

La inversión en minería registró un sólido crecimiento durante el ciclo de auge del precio de las materias primas, y entre 2010 y 2015 ingresó el 61 % del total de IED minera que llegó desde 2000. Esta inversión se dirigió principalmente hacia el Perú (34 % del total entre 2000 y 2018), el Brasil (30 %) y México (24 %) y, en menor magnitud, hacia la Argentina y Chile. La riqueza de recursos naturales del Perú constituyó un atractivo para la firma del acuerdo de libre comercio entre la República de Corea y el Perú en 2011 (Invest Corea, 2019) y los flujos de IED en minería muestran que sigue vigente el interés coreano en acceder a una fuente de recursos naturales estable.

En los últimos tres años se destacó el crecimiento de la IED en construcción, transporte y almacenamiento y sector eléctrico, ámbitos en que las empresas coreanas están comenzando a ampliar sus actividades. Las inversiones en la construcción se

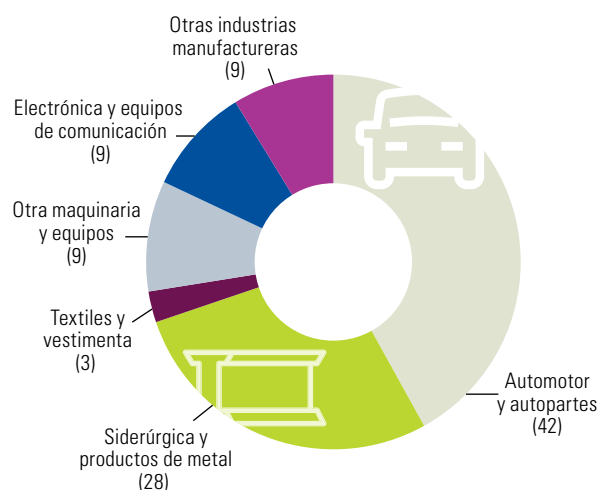
concentraron en el Brasil (64% del total del sector entre 2016 y 2018), aunque cabe destacar la participación de Bolivia (16%). El Brasil también concentró la mayor parte de la IED en transporte y almacenamiento (75%), junto con Panamá (24%); por su parte, las inversiones en energía se concentraron en Chile (97%).

Las inversiones coreanas en la industria manufacturera sustentaron el crecimiento de sectores con alto valor agregado, como la industria automotriz y de autopartes, la electrónica y equipos de comunicación y otra maquinaria y equipos, así como el procesamiento de recursos naturales gracias a la instalación de plantas siderúrgicas (véase el gráfico II.15A). De este modo, las empresas coreanas jugaron un papel relevante en el desarrollo de la industria automotriz y de autopartes en México y en el Brasil (el 64% y el 36% de la IED sectorial hacia la región se dirigió hacia esos dos países), así como en la siderúrgica (el 80% de la IED en el sector se realizó en el Brasil y el 17% en México).

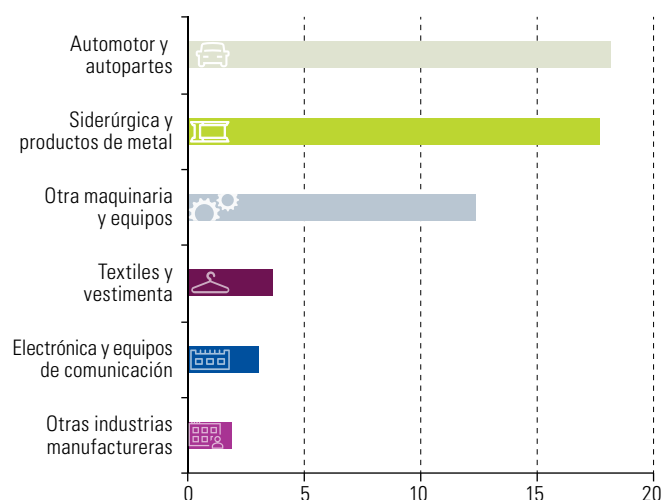
Gráfico II.15

República de Corea: inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe en manufacturas, 2007-2017
(En porcentajes)

A. Flujos de IED manufacturero por sector



B. Peso de la región en la IED coreana sectorial mundial



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea.

Nota: No se incluye la IED hacia las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, las Antillas Neerlandesas y las Bermudas.

En estas industrias, además, América Latina y el Caribe se consolidó como un destino destacado para la internacionalización de la producción de las transnacionales coreanas. En los sectores automotor y siderúrgico, el 18% de las salidas de IED coreanas hacia el mundo se invirtieron en la región (acumulado 2007-2017) (véase el gráfico II.15B). La industria textil fue muy dinámica en años anteriores, aunque en los últimos tres años se frenaron las inversiones, mientras que en confecciones se mantuvo un flujo de inversiones hacia Haití y en menor medida hacia Centroamérica. De todos modos, tanto en la industria textil y confecciones como en electrónica y equipos de comunicación, teniendo en cuenta el peso en el total de salidas de IED coreano, la región no se configura como un mercado estratégico para la internacionalización de la producción.

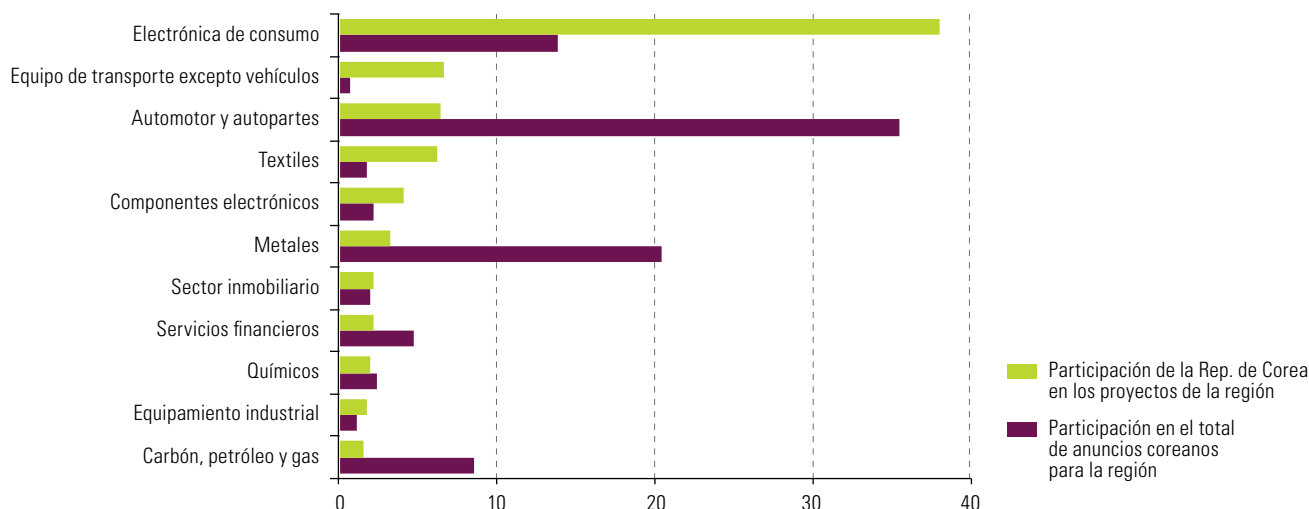
De la misma manera que América Latina y el Caribe se posicionó como un destino importante para las transnacionales coreanas en algunas actividades industriales, las inversiones coreanas ocuparon un lugar destacado en el desarrollo de ciertos segmentos manufactureros de alto valor agregado en los países latinoamericanos. Los proyectos en electrónica de consumo fueron liderados por empresas coreanas, responsables del 38% del monto de anuncios de inversión para la región en esta industria entre

2005 y 2018 (véase el gráfico II.16). Las empresas coreanas tuvieron una importante participación en el impulso a las industrias de transporte, salvo automóviles y la industria automotriz y de autopartes, respondiendo por el 7% del monto total de proyectos anunciado para América Latina y el Caribe. Además, la magnitud de los proyectos en estos sectores también fue relevante desde el punto de vista de los anuncios formulados por la República de Corea para la región. Entre 2005 y 2018 las empresas coreanas anunciaron inversiones por 27.200 millones de dólares en América Latina y el Caribe, la mayor parte en el sector automotor y de autopartes (35% del total), y donde el sector de electrónica de consumo también tuvo un peso sustantivo (14% del total).

Gráfico II.16

Participación de empresas coreanas en los proyectos de inversión extranjera directa para América Latina y el Caribe, sectores destacados, monto acumulado 2005-2018

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

3. Las transnacionales coreanas en la región buscan la expansión de mercados

De acuerdo con los registros de la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones, hacia 2016 existían al menos 444 establecimientos de empresas coreanas con operaciones en América Latina y el Caribe. Esta información no abarca todas las empresas coreanas presentes en la región pero incluye múltiples oficinas de una misma empresa y por ende no constituye el universo de empresas que han invertido en la región. Sin embargo, brinda un panorama de la evolución de las empresas en la región y de la modalidad de establecimiento de sus inversiones.

La mayor parte de las oficinas comenzaron sus operaciones a partir de 2006 (véase el gráfico II.17), cuando comenzó la más reciente etapa de expansión de la IED coreana. Sin embargo, ya a mediados de la década de 1970 existían registros de la apertura de oficinas de enlace, por ejemplo POSCO siderúrgica e ingeniería y construcción en el Brasil, el Banco de Cambio de la República de Corea en servicios financieros y Samsung C&T America y Hyosung Corporation en comercio en Panamá, y Samsung Electronics en Panamá, que comenzó a operar en 1989¹⁰. La modalidad de inversión más utilizada ha sido el establecimiento de subsidiarias (83% del total de empresas en el registro),

¹⁰ La relación comercial con Panamá es anterior, ya que la primera exportación de televisores blanco y negro que hizo Samsung en 1973 se dirigió hacia Panamá.

lo que implica que el establecimiento tiene personalidad jurídica independiente, pero la casa matriz en la República de Corea es propietaria del 50% o más de la empresa y tiene el poder de decisión (OECD, 2008). En cambio, las sucursales (12% del total de empresas) no tienen personalidad jurídica independiente de la casa matriz, mientras que 5% de ellas son solamente oficinas de enlace. De esta forma, se observa que en la mayor parte de las inversiones la casa matriz mantuvo el poder de decisión.

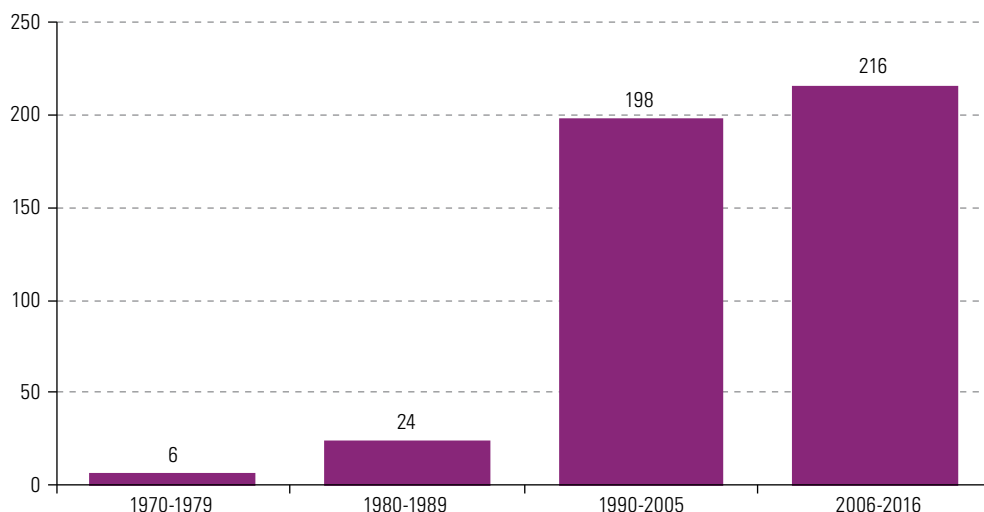


Gráfico II.17

Establecimientos de propiedad coreana que operan en América Latina y el Caribe por año de inicio de actividades, 1970-2016
(En número de establecimientos)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones.

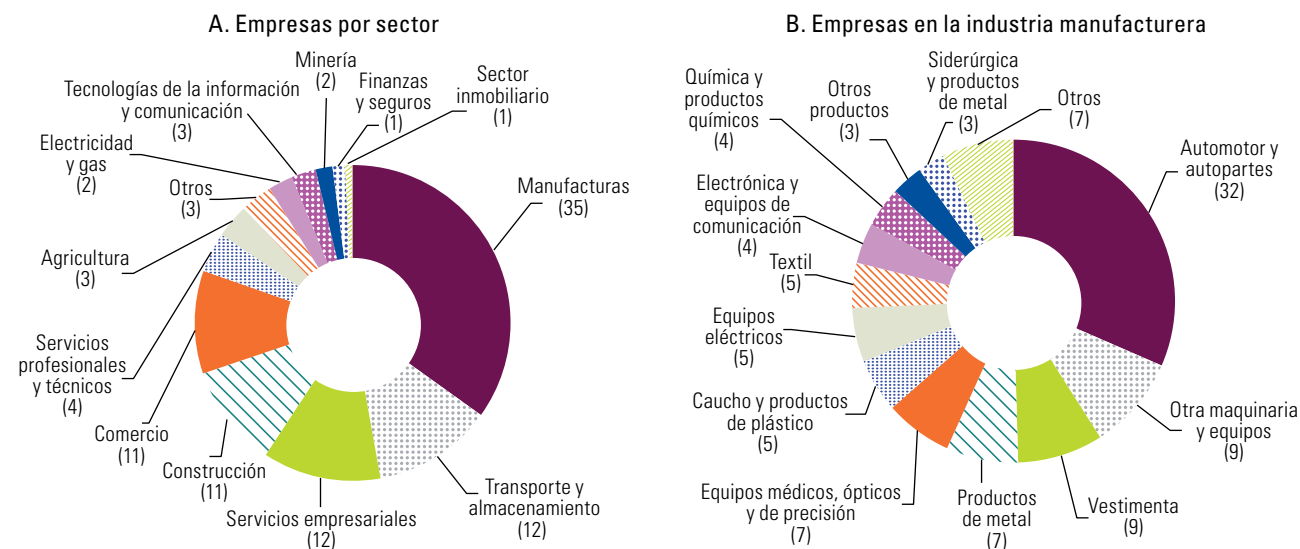
Cabe destacar que los cinco más grandes *chaebol* coreanos (véase el recuadro II.2) realizaron inversiones en la región, pero no todas las empresas que están presentes en América Latina y el Caribe pertenecen a esos conglomerados. De hecho, de acuerdo a la información del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea (*Korea Eximbank*), hacia 2018 se contabilizaban 636 empresas que habían realizado inversiones en América Latina y el Caribe y de estas, el 45% pertenecían a algún conglomerado, mientras que el resto estaba conformado por empresas de menor tamaño (46%) y por otro tipo de organizaciones (9%). En México, por ejemplo, la oficina de la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones presta actualmente apoyo a entre 10 y 15 empresas de menor tamaño para establecer proyectos de inversión, aunque el respaldo de la agencia ha sido fundamental también en los grandes proyectos, como la planta de Kia Motors en Nuevo León (México), del Hyundai Motor Group.

Como es de esperar teniendo en cuenta la estructura sectorial de los flujos de inversión, la mayor parte de estas empresas (222) pertenecen al sector manufacturero. Por el contrario, la minería —que tenía un peso relevante en el monto total de inversiones— se concentró en muy pocas empresas (véase el gráfico II.18A). Con respecto a la industria manufacturera, las empresas del sector automotor y de autopartes (70) lideraron las inversiones. Más allá de eso, se observó una interesante diversificación de las actividades, constatándose la participación en la región de alrededor de una decena de empresas con negocios en diversas actividades manufactureras.

En la industria automotriz, Hyundai Motor fue la empresa que realizó más anuncios de inversión en la región, entre los que se destacaron la construcción de la planta de Kia Motors en Nuevo León (México), anunciada en 2014 con una inversión de 3.000 millones de dólares, y la planta de Hyundai Motor en São Paulo (Brasil), en 2008 por 600 millones de dólares (véase el cuadro II.4). La inauguración de la planta de Kia en México se realizó en 2016 y su apertura repercutió en la llegada de proveedores coreanos a la localidad.

Gráfico II.18

Cantidad de empresas coreanas que realizaron inversiones en América Latina y el Caribe por sector de destino de la IED, hacia 2018
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco del Exportación e Importación de la República de Corea.

Cuadro II.4

Empresas coreanas con mayores anuncios de inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2003-2018
(En millones de dólares y número de proyectos)

Empresa	Actividad principal	Monto	Cantidad
Hyundai Motor	Automotriz	8 865	39
Dongkuk Steel Mill	Siderúrgica	4 000	1
LG	Electrónica de consumo	3 134	32
Samsung	Electrónica de consumo y componentes electrónicos	2 189	52
POSCO (POSCO Daewoo)	Siderúrgica	1 825	17
Korea Gas Corporation (KOGAS)	Energía (gas)	1 500	1
Sae-A Trading	Textiles	832	7
Korea Electric Power Corporation (KEPCO)	Electricidad (combustibles fósiles)	500	1
Korea Land and Housing Corporation	Construcción	400	1
Shinhan Financial Group	Banca minorista	339	3
Halla Group	Autopartes	338	3
Hansae	Vestimenta	323	2
Otras 798 empresas		4 757	101

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Autopartes

De acuerdo a la información recabada en 11 empresas proveedoras de la industria de autopartes en México, la mayor parte de ellas se instaló en el país en los últimos 5 años (64%). La apertura de la planta de Kia Motors dio lugar a un pronunciado aumento en el número de empresarios y de la comunidad coreana en la zona, que según un empresario instalado hace décadas en el país aumentó de 500 a 5.000 personas en los últimos 15 años.

Entre las empresas encuestadas, 8 respondieron a la consulta acerca del rango de ventas del año anterior y en la mayoría (5 empresas) las ventas fueron inferiores a 50 millones de dólares en el año (una empresa declaró ventas entre 50 y 100 millones, y 2 más de 100 millones de dólares). La expansión del mercado fue el principal determinante de inversión para la casi totalidad de las empresas consultadas (91%), mientras que el costo de la mano de obra fue mencionado como una ventaja para la localización en México por el 45% de las empresas. El 73% de las empresas exportó, y la mitad de ellas exportó por encima del 80% de su producción. El destino común de todas esas exportaciones fue los Estados Unidos, y dos empresas también exportaron a Europa, mientras que una lo hizo además al Canadá.

El acceso al mercado de los Estados Unidos es clave para la IED coreana en México y la firma del nuevo Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá puede representar nuevas oportunidades para las inversiones en México. Asimismo, la rivalidad entre los Estados Unidos y China podría generar incentivos a invertir en México, en vez de hacerlo en China, en aquellos productos que se dirijan hacia el mercado estadounidense. De hecho, las sanciones comerciales de los Estados Unidos a China impulsaron a algunas empresas coreanas a instalar subsidiarias de producción en Viet Nam, para así evitar exportar desde China hacia los Estados Unidos (Instituto Coreano de Investigación Económica, 2018). Existe cierta preocupación, sin embargo, de que en los próximos cinco a diez años estas medidas proteccionistas se puedan extender más allá de China: y en un escenario en el que otros países asiáticos se puedan ver afectados, las inversiones en México serían una alternativa a tener en cuenta por parte de las empresas coreanas. Sin embargo, los propios conflictos con México ejercen presión en el sentido contrario. Por otra parte, las perspectivas acerca de la firma del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá son positivas, y de ratificarse, es de esperar que las empresas puedan expandir sus inversiones y buscar también ampliar su cartera de clientes en los Estados Unidos, ya que en muchos casos las empresas más pequeñas dirigen la casi totalidad de su producción a las grandes transnacionales coreanas instaladas en México.

Consultados acerca del abastecimiento por proveedores locales, de las nueve empresas que respondieron, el abastecimiento de servicios básicos y financieros se realizó en el mercado local (seis empresas contrataron más del 50% de los servicios básicos y financieros a nivel local), mientras que la compra de materias primas y maquinaria y bienes de capital se efectuó principalmente en el exterior (cinco empresas compraron menos del 10% de los bienes de capital localmente y cuatro menos del 30% de la materia prima). De acuerdo a estas empresas, es preciso mejorar la calidad y precio de los bienes y servicios locales (54% está insatisfecho con la calidad y 64% con los precios y la velocidad de entrega) y ellas son optimistas al respecto, ya que un 82% tienen expectativas de que la calidad de los bienes y servicios locales mejorará. Algunas dificultades mencionadas para operar en México fueron la seguridad pública, así como los problemas de infraestructura y de baja productividad, que impiden que haya un mayor abastecimiento con proveedores locales.

La práctica de impartir capacitación al personal está muy generalizada (10 de las 11 empresas lo hacen); además, la mayoría de las empresas (82%) consideran que el cambio tecnológico y los requerimientos sociales y ambientales vinculados al desarrollo

sostenible repercutirán en la IED y harán necesario ampliar las inversiones. Consultadas acerca de la realización de actividades de investigación y desarrollo e innovación, siete empresas respondieron afirmativamente, señalando que realizan las actividades dentro de la compañía, pero ninguna manifestó llevar a cabo este tipo de actividades en vinculación con instituciones de investigación locales, universidades o centros tecnológicos. La mayoría de las empresas realiza actividades vinculadas a una producción más sostenible, siendo el manejo de residuos la actividad más frecuente (7 de 11).

De hecho, la formación y capacitación del personal es un ámbito donde algunas empresas coreanas instaladas en México están desarrollando iniciativas, ya que manifestaron haber enfrentado dificultades a la hora de encontrar personal calificado, así como lidiar con el ausentismo. Algunas empresas están impulsando programas de formación para que los trabajadores puedan obtener el diploma de escuela secundaria, ya que muchos alcanzaron el máximo salario posible como operadores de producción y requieren un diploma de educación secundaria para ser promovidos. De esta forma, se están elaborando programas para habilitar a los trabajadores a rendir los exámenes necesarios. Este tipo de programas puede tener un costo elevado, pero las empresas lo consideran necesario para incrementar la productividad de los trabajadores.

Electrónica de consumo

En la industria de la electrónica de consumo, al igual que en la automotriz, la llegada de trasnacionales con una posición fuerte en los mercados globales, como Samsung o LG, contribuyó a atraer proveedores, si bien se trata de un sector donde gran parte de las actividades realizadas son de ensamblaje.

En este sector, la expansión de la planta de la empresa de electrónica LG en Reynosa (México) fue el mayor proyecto de los últimos años, anunciado en 2005 por 1.300 millones de dólares. Por su parte, Samsung fue la empresa que anunció más proyectos, 52 desde el 2003, aunque de menor magnitud (véase el cuadro II.5). En 2018 Samsung Electronics tenía tres plantas manufactureras en la región (en el Brasil y México), siete oficinas de ventas, un centro de investigación y desarrollo, un centro de diseño, siete oficinas de ventas y diez oficinas de otra índole (Samsung, 2018). También está instalada en México Wini Daewoo, que comenzó a expandir sus operaciones en el mercado mexicano en 1993 y es la segunda compañía de electrodomésticos en importancia del mercado mexicano, después de Mabe. Cerca del 90% de la producción de su planta de Querétaro está destinada al mercado interno, mientras que un 10% se exporta hacia los Estados Unidos.

Otras industrias

La elaboración de proyectos de vanguardia vinculados a electromovilidad y ciudades inteligentes se considera un ámbito que todavía no se ha desarrollado en México. Las fuentes consultadas señalaron que existen algunos proyectos interesantes (por ejemplo, en agricultura inteligente y red eléctrica inteligente), pero de momento se trata de iniciativas muy pequeñas y en algunos casos experimentales, y por ende se necesitarían fondos multilaterales de financiamiento para realizar experiencias piloto. Los proyectos innovadores y de manufactura avanzada requieren una infraestructura sólida y con elevada conectividad, elementos donde México aún presenta falencias. En este punto, para alcanzar la movilidad eléctrica uno de los requisitos consiste en contar con una infraestructura estable dotada de una red de carreteras, lo que aún tiene margen de mejora en México.

Por otra parte, son pocas las empresas participantes en las industrias extractivas, registrándose una mayor incidencia de la IED a través de fusiones y adquisiciones (véase el cuadro II.5). De hecho, debido a que esta modalidad de inversión es la más utilizada por las empresas de las industrias extractivas, es que el máximo monto de fusiones y adquisiciones coreanas tuvo lugar en 2011, último año del ciclo de auge del precio de las materias primas. La operación más reciente fue en 2018, cuando POSCO le compró el Salar del Hombre Muerto en la Argentina a la empresa australiana Galaxy Resources, tras lo cual anunció que invertiría 450 millones de dólares para la producción de litio (hidróxido y carbonato de litio) (América Economía, 2018).

Cuadro II.5

América Latina y el Caribe: 10 mayores fusiones y adquisiciones por parte de empresas coreanas, 2006-2018

Año	Empresa	Activos adquiridos (en porcentajes)	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
2011	POSCO	Consortio Santos CMI (70)	Ecuador		 Ingeniería y construcción	720
2011	POSCO, EQ Partners	Compañía Brasileña de Metalurgia y Minería (5) ^a	Brasil		 Minería	650
2012	Polaris Shipping	10 naves para transporte de hierro	Belice	Brasil	 Transporte marítimo	600
2017	CJ CheilJedang, STIC Investments	Sementes Selecta (90)	Brasil		 Bebidas no alcohólicas	322
2011	Korea Electric Power Corporation	Jamaica Public Service (JPS) (40)	Jamaica		 Electricidad	300
2018	POSCO	Salar del Hombre Muerto (100)	Argentina	Australia	 Minería	280
2011	Korea Resources Corporation	Santo Domingo project (30)	Chile	Canadá	 Minería	219
2010	Samsung C&T Corp, Korea Resources Corporation	Activos mineros (30)	Chile		 Energía	190
2012	Korea Panama Mining Corporation	Minera Panamá (20)	Panamá	Canadá	 Minería	169
2011	LG International Corporation	GeoPark Ltd (20)	Chile	Bermuda	 Hidrocarburos	142

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

^a Como el porcentaje adquirido es inferior al 10% no es una operación que ingrese como flujo de IED en cuentas nacionales. De todos modos, se incluye ya que es relevante para caracterizar la presencia de empresas coreanas en la región.

En el sector de la construcción, la actividad de POSCO Engineering & Construction (POSCO E&C) comenzó sus actividades en América Latina hace 13 años, cuando en 2006 se le adjudicó un contrato de ingeniería, suministro y construcción llave en mano de una planta termoeléctrica a carbón en Chile, el proyecto Nueva Ventanas. Fue la primera empresa coreana en construir una planta de generación de energía en América Latina y a la fecha concretó proyectos por un total de 10.000 millones de dólares en la región.

(POSCO, 2019), con plantas construidas en Chile, el Perú y Panamá, donde en 2018 finalizó una planta de energía de ciclo combinado y una terminal de gas natural licuado. En 2019 la empresa ingresó en el mercado mexicano con un contrato de construcción de una planta de cogeneración en Coahuila, primero de este tipo para una empresa coreana en la región.

Como entrante tardío en un sector donde tradicionalmente las empresas europeas —principalmente españolas— han tenido una fuerte presencia en la región, las compañías coreanas buscan diferenciarse por su alta tasa de eficiencia y transparencia. Además, se ajustan al presupuesto y a los plazos estipulados (solo en proyecto en el Brasil se tuvo que prorrogar el plazo de construcción), estando dispuestas a relegar ganancias a fin de cumplir las condiciones pactadas. En este contexto, la participación en las licitaciones públicas es un mercado inexplorado. En el caso de México, dado que la República de Corea no es un socio con tratado de libre comercio, no puede participar en igualdad de condiciones en las licitaciones públicas. Por ende, la actividad se limitó al ámbito privado, pero en caso de concretarse un acuerdo comercial que permita participar en contratos de obra pública en condiciones más ventajosas, podría ser un mercado interesante donde expandirse.

Por otra parte, la experiencia de POSCO E&C en proyectos de ingeniería, compras públicas y construcción —y en especial en centrales eléctricas—, constituye una ventaja competitiva que puede sustentar el desarrollo de una matriz energética más eficiente. La actual política energética de México contempla el uso de fuentes tradicionales en un período de transición hacia las energías renovables. Gracias a su experiencia a este respecto, las empresas coreanas que han procurado reducir la dependencia energética y las emisiones de carbono cuentan con tecnologías sólidas para la construcción de centrales eléctricas eficientes, que utilizan fuentes tradicionales con bajas emisiones. Esa experiencia puede resultar útil para futuros proyectos de energía en México.

C. Las políticas de impulso a la IED y las estrategias que apuntan al desarrollo sostenible

Cabe señalar dos elementos con respecto a la internacionalización reciente de las empresas coreanas. En primer lugar, el contexto de políticas públicas de apoyo a las salidas de IED, en que dos instituciones cumplen un papel clave: la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones y el Banco de Exportación e Importación de la República de Corea (*Korea Eximbank*). Las pymes son un importante beneficiario de los programas de ambas instituciones. El Korea Eximbank ha financiado hasta el 90% de los fondos que necesitan las empresas para los proyectos de inversión directa en el exterior (Mah, 2018). En segundo lugar, la creciente preocupación de las empresas coreanas por considerar el desarrollo sostenible en sus estrategias empresariales y constituirse así en agentes de cambio hacia nuevos modelos productivos.

Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones

Fundada en 1962, es una organización financiada y operada por el Gobierno de la República de Corea que busca contribuir al desarrollo de la economía nacional mediante el comercio y la promoción de las inversiones. Es una de las agencias con mayor presencia internacional y su principal objetivo es impulsar las exportaciones, que constituyen uno de los motores de crecimiento del país. En ese sentido, la Asociación

tiene como cometido apoyar a las empresas para que comiencen a exportar, así como diversificar los productos de exportación y los destinos de exportación.

La agencia se encuentra presente en 83 países. Posee 124 centros de negocios, 12 de los cuales están ubicados en América Latina y el Caribe (Asunción, Bogotá, Buenos Aires, Ciudad de Guatemala, Ciudad de México, Ciudad de Panamá, La Habana, Lima, Quito, Santiago, Santo Domingo y São Paulo).

En el actual escenario económico, con el resurgimiento de políticas proteccionistas y una competencia cada vez más intensa en industrias estratégicas, el Gobierno de la República de Corea se ha fijado como prioridad la creación de empleos. En virtud de ello, la Asociación concentrará sus esfuerzos en cuatro áreas clave (Kwon, 2019): i) apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la búsqueda de oportunidades internacionales; ii) creación global de empleos, iii) diversificación de exportaciones y mercados, y iv) identificación de nuevas oportunidades de expansión en el exterior.

El foco en las pequeñas y medianas empresas ocupa un lugar destacado en la agenda actual. A modo de ejemplo, actualmente en la oficina de la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones en México se está prestando apoyo a entre 10 y 15 empresas de menor tamaño que buscan invertir en el país. Además, para impulsar las exportaciones, la Asociación presta un servicio de sucursal, asignando a una persona para que apoye las exportaciones de las empresas. Este servicio se proporciona actualmente a 57 empresas pequeñas y medianas seleccionadas.

En lo que respecta a la promoción de las inversiones, una de las actividades que realiza la Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones es la organización de seminarios sobre posibles oportunidades de inversión en el extranjero. En estos seminarios, las autoridades competentes en materia de IED de los gobiernos extranjeros y los centros de comercio de la Asociación informan acerca del panorama de las industrias en cada mercado y de las políticas locales de promoción de las inversiones. Además, se envían misiones de investigación a mercados potenciales a fin de recopilar información preliminar, así como a países de destino donde hay una alta demanda de inversión, y en ellos se ofrecen programas que incluyen seminarios acerca de procedimientos legales y administrativos, investigación de mercado, visitas y estudios de casos de empresas coreanas que invierten en dichos países. Por último, se prestan servicios de consultoría para las etapas iniciales de los inversores, donde los expertos de cada país ofrecen asesoría gratuita acerca de los procedimientos, instituciones y condiciones de inversión.

En el área de apoyo a las empresas establecidas en el extranjero, existen 13 centros de negocios en 7 países (China, Filipinas, India, Indonesia, Myanmar, Polonia y Viet Nam), donde las empresas coreanas pueden acceder a sesiones informativas sobre contabilidad, impuestos y mercado laboral. Además, pueden realizar consultas con abogados y contadores, reciben apoyo para la comercialización local y la exportación a terceros países y pueden presentar quejas acerca de dificultades en el proceso de inversión. Por otra parte, la Asociación provee materiales acerca de los procedimientos de establecimiento de corporaciones en el extranjero, servicios de consultoría y de redes locales de expertos en las autoridades competentes, abogados y contadores.

Un elemento muy interesante es la operación de centros de propiedad intelectual en el extranjero, denominados IP-Desk, que fueron creados para proteger la propiedad intelectual de las empresas coreanas. Actualmente operan en Alemania, China, los Estados Unidos, el Japón, Tailandia y Viet Nam, proporcionando asistencia para la solicitud y registro de marca y diseño, brindando apoyo para cubrir parte de los gastos de registros de despacho de aduanas y de investigaciones de infracción de la propiedad intelectual y procedimientos administrativos, y creando un consejo de respuesta conjunta para las empresas coreanas.

Banco de Exportación e Importación de Corea (*Korea Eximbank*)

Fundado en 1976, es un organismo oficial de crédito a la exportación que ofrece programas completos de préstamos y garantías para ayudar a las empresas coreanas que realizan negocios en el extranjero, tanto para las actividades comerciales como para las inversiones. Además, ha apoyado la cooperación económica de la República de Corea con los países extranjeros. En América Latina cuenta con oficinas de representación en São Paulo (Brasil) y en Ciudad de México.

El acceso a préstamos del Banco de Exportación e Importación de la República de Corea constituyó uno de los principales cambios que impulsó la internacionalización de las empresas coreanas (CEPAL, 2007). De hecho, el banco está a cargo de la gestión de dos fondos gubernamentales que colaboraron en el proceso de apertura: el Fondo de Cooperación para el Desarrollo Económico y el programa de asistencia oficial para el desarrollo de la República de Corea¹¹.

En 2014 se modificó la ley regulatoria del banco, en parte buscando fortalecer el apoyo a las empresas coreanas que ejecutan proyectos en el extranjero. Se redujeron las restricciones a la inversión directa de capital, permitiéndole proporcionar un paquete de financiamiento integral que incluye un componente de inversión en capital accionario, además de los préstamos y garantías. Tras la enmienda, el banco creó el Departamento de Inversiones Financieras y se comprometió a acelerar la participación de las compañías coreanas en proyectos que contemplan todas las etapas de la inversión, desde el desarrollo y la ejecución del proyecto hasta la operación. Asimismo, el banco puede apoyar la internacionalización de las empresas invirtiendo directamente en acciones de las subsidiarias en el extranjero, además de otorgar créditos o garantías.

Sumado a las reformas legales, en 2014 el banco amplió su programa de fondos de inversión. Con el objetivo de promover las inversiones y de habilitar el ingreso a los mercados mundiales a través de fondos de inversión, a fines de 2017 el banco estableció 15 fondos: 11 fondos de capital privado y 4 fondos de activos especiales destinados a industrias y empresas específicas.

En 2017 se crearon dos fondos que pueden resultar de particular interés para apoyar el desarrollo de proyectos en las economías de América Latina y el Caribe. Por una parte, el Fondo de Riesgo de Infraestructura Global, que se constituyó en respaldo de las empresas coreanas que participan en proyectos de desarrollo de infraestructura en el extranjero. Se trata de una asociación público-privada en la etapa temprana de desarrollo (estudios de factibilidad, modelos financieros, revisiones legales, entre otras cosas) con una dotación de 72 millones de dólares (a julio de 2019, 85.000 millones de won), de la cual el 23,5% es aportado por el Banco de Exportación e Importación de la República de Corea. El otro fondo es el Fondo para Pymes en el Extranjero, compuesto por tres subfondos, que tiene como objetivo ayudar a las pymes empresas coreanas a mejorar sus actividades comerciales en el extranjero, como las exportaciones y la inversión extranjera directa. Se estima que el capital total recaudado asciende a 739 millones de dólares (a julio de 2019, 873.000 millones de won), de los cuales el banco comprometió el 3,4% del capital total). Entre otros fondos dirigidos a áreas específicas de interés cabe mencionar los fondos para inversiones en certificados de reducción de emisiones y en proyectos de recursos naturales.

Por último, muchas de las empresas coreanas transnacionales han incorporado prácticas de negocios sostenibles, lo que constituye no solo un aspecto de diferenciación competitiva sino que además aporta una inversión de calidad al desarrollo.

¹¹ También gestiona el Fondo de Cooperación Intercoreano, programa de cooperación económica que busca promover intercambios con la República Popular Democrática de Corea.

Para avanzar en modelos de desarrollo sostenible, es crucial aumentar la transparencia y la rendición de cuentas del sector privado. El Pacto Mundial de las Naciones Unidas es una iniciativa voluntaria basada en los compromisos asumidos por las empresas para implementar los principios de sostenibilidad universal y adoptar medidas en pro de la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Actualmente, entre los 13.538 participantes del Pacto Mundial de las Naciones Unidas hay 249 participantes coreanos, entre ellos 163 socios del sector privado, de los cuales 120 son grandes empresas y 43 son pymes. Si bien el nivel o la duración de la participación varía para cada participante, las empresas coreanas —incluidas las pymes— comparten un alto grado de concientización acerca de la gestión empresarial sostenible.

Asimismo, el compromiso de las empresas coreanas con la gestión sostenible también quedó de manifiesto en la publicación de un mayor número de informes de sostenibilidad (véase el gráfico II.19). En esos informes las organizaciones dan a conocer los impactos económicos, ambientales y sociales de su actividad y muestran el vínculo entre su estrategia y su compromiso con el desarrollo sostenible, combinando el análisis del desempeño financiero y no financiero.

Gráfico II.19

Informes de sostenibilidad publicados por empresas coreanas, 2005-2018

(En número de empresas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Asociación Coreana de Estándares.

Las empresas coreanas publican sus informes de sostenibilidad cumpliendo requisitos de estándares mundiales como los de Global Reporting Initiative. La Asociación Coreana de Estándares es el socio certificador de dicha iniciativa mundial en el país. Además de prestar el servicio de garantía de los informes de sostenibilidad, brinda otros servicios en apoyo del compromiso de las empresas coreanas con la gestión sostenible, como por ejemplo capacitación sobre planificación e implementación de la estrategia de gestión sostenible y la presentación de informes según estos estándares mundiales, apoyo para la redacción del informe, análisis y verificación de la efectividad de la reducción de gases de efecto invernadero, certificación de estándares industriales coreanos y certificaciones internacionales.

Otro de los indicadores utilizados para determinar el valor de las prácticas de negocios sostenibles es el índice de sostenibilidad Dow Jones (DJSI), elaborado conjuntamente por S&P Dow Jones Indices y RobecoSAM. Lanzado en 1999, este índice analiza más de 600 variables, entre ellas factores ambientales, sociales y de gobernanza, a fin de identificar y clasificar a las principales empresas sostenibles del mundo. Las empresas que cotizan en bolsa y que cumplen con ciertos criterios pueden postular a este índice, que constituye una señal de referencia para los inversores, ya que demuestra no solo solvencia financiera sino también compromiso social y ambiental. Actualmente existe un índice de alcance mundial, cuatro índices regionales, uno de economías emergentes y tres índices país (Australia, Chile y la República de Corea).

Veinte empresas coreanas lograron ingresar en la edición 2018 del índice mundial, para el cual se evaluaron 2.521 empresas y 317 ingresaron en el índice. En el caso del DJSI de Asia y el Pacífico, se evaluaron 612 empresas, ingresaron 150 y entre ellas 35 empresas coreanas. Dentro del índice de la República de Corea se postularon 203 empresas y 39 fueron incluidas. Cabe destacar que muchas de estas compañías han venido figurando en el DJSI durante varios años consecutivos, incluso hasta una década (en el anexo II.A1 puede verse la lista completa de empresas coreanas por sector en cada índice).

Según el DJSI, se verificaron mejoras en la gestión sostenible en la industria de artículos personales, electrodomésticos, petróleo y gas, y comunicaciones. Especialmente en el sector de artículos personales, el puntaje promedio de las compañías que figuran en el DJSI de la República de Corea fue significativamente mayor que en el índice global.

D. Conclusiones

Protagonista de uno de los procesos de desarrollo más destacables del siglo XX, la República de Corea experimentó un notable crecimiento de las salidas de IED a partir de mediados de la década de 2000, ubicándose en 2018 como el cuarto inversor más importante de Asia.

Las inversiones en el extranjero se caracterizaron por el predominio de los grandes conglomerados empresariales (*chaebol*) y mostraron una marcada especialización en las actividades de la industria pesada y de alto contenido tecnológico. Estos sectores fueron decididamente promovidos durante el período de apoyo a la industrialización y las exportaciones que comenzó a mediados de los años sesenta y que se dismanteló luego de la crisis financiera de 1997 y del proceso de apertura de la economía. De este proceso surgieron empresas que hoy en día son líderes mundiales en mercados de alta sofisticación tecnológica y que se internacionalizaron principalmente gracias a la puesta en práctica de nuevos proyectos de inversión.

Desde que se flexibilizó la salida de IED en la década de 1990 y hasta 2018, la industria manufacturera se mantuvo como el principal destino de las inversiones coreanas en el extranjero, aunque recientemente se haya registrado un crecimiento importante de las inversiones en el sector financiero y de seguros. La fragmentación internacional de la producción en el sector de la electrónica, la industria automotriz, la industria textil y confecciones, así como inversiones para el abastecimiento de materias primas para la petroquímica e industria siderúrgica, impulsaron la IED en el exterior.

Geográficamente la inversión coreana se concentró en Asia y en los Estados Unidos, mientras que América Latina y el Caribe ha representado en torno al 5% de las inversiones coreanas totales. A partir de 2006 los flujos de IED coreanos hacia la región crecieron

de forma sustantiva y apoyaron el desarrollo de la industria manufacturera en ciertos segmentos de alto valor agregado, en particular en la industria automotriz en México y el Brasil. Este crecimiento acompañó una estrategia general de expansión de la República de Corea en los mercados externos. Este proceso representa una oportunidad para una mayor profundización de los vínculos entre los países de la región y la República de Corea a fin de dotar a la región de mayor relevancia para las transnacionales coreanas y lograr que esas empresas tengan un mayor impacto en los procesos de desarrollo sostenible de los países de América Latina.

El análisis de la internacionalización de las empresas coreanas muestra una estrategia de especialización sectorial que, si bien está focalizada en actividades de alta complejidad tecnológica, no siempre ha hecho un aporte al desarrollo de capacidades locales en los países de América Latina y el Caribe. En la industria electrónica, por ejemplo, gran parte de las actividades constituyen procesos de ensamblaje caracterizados por la importación de componentes y por ende con escasos derrames tecnológicos que, en cambio, se podrían esperar en una actividad que está en la frontera tecnológica. Por el contrario, en la industria automotriz y en la siderúrgica las transnacionales coreanas han apoyado la creación de capacidades nacionales en la región.

Por otra parte, el acompañamiento para la internacionalización de las pymes que realiza la Asociación Coreana de Promoción del Comercio podría constituir un caso de referencia para los países de la región que estén buscando diseñar programas para apoyar a las empresas locales para que inviertan en el exterior.

Un elemento a destacar del proceso histórico de internacionalización de las compañías de la República de Corea es el impacto de las políticas industriales y macroeconómicas en la consolidación y estrategias de los grandes grupos empresariales. La IED no se utilizó como un mecanismo de financiamiento para el desarrollo industrial y más aún, hasta mediados de la década de 1980 solo se permitió el ingreso de empresas extranjeras en ámbitos limitados y con un propósito definido. El objetivo era avanzar en el mejoramiento de la manufactura y consolidar capacidades tecnológicas nacionales, lo que se logró no solo controlando las inversiones extranjeras sino principalmente apoyando la creación y crecimiento de industrias estratégicas, fomentando las exportaciones y la consolidación de empresas con una escala mínima eficiente, controlando de cerca la producción y tecnología empleada por estas empresas, y realizando cuantiosas inversiones en investigación y desarrollo. La visión actual del país consiste en construir un Estado inclusivo e innovador y en ese sentido, la República de Corea está reformando su sistema de innovación, que en el pasado logró adaptar rápidamente las tecnologías desarrolladas por países más avanzados como los Estados Unidos, el Japón o Alemania, para transformarse en un país con un sistema de innovación que impulse las innovaciones disruptivas.

La experiencia de la República de Corea, además de las contribuciones que las transnacionales de ese país están haciendo en varios sectores de América Latina, ofrece elementos de reflexión para las políticas de desarrollo productivo de la región. En efecto, las distintas etapas del proceso de desarrollo de la República de Corea muestran la importancia de concebir y definir una estrategia de largo plazo, así como tener la flexibilidad de adaptarla a medida que cambian las circunstancias, apuntando a generar capacidades locales del más alto nivel internacional. De esta manera, las políticas de captación y mantenimiento de IED adquieren un sentido más amplio y una relevancia mayor, en un contexto de políticas de desarrollo donde los diferentes ámbitos de acción (industrial, tecnológico y de internacionalización) están coordinados e integrados en un proyecto de desarrollo nacional.

Bibliografía

- Albert, E. (2018), "South Korea's Chaebol Challenge", Nueva York, Consejo de Relaciones Exteriores, 4 de mayo [en línea] <https://www.cfr.org/background/south-koreas-chaebol-challenge>.
- América Economía (2018), "Posco invertirá US\$450M para la producción de litio en el Salar del Hombre Muerto de Argentina", 18 de junio [en línea] <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/posco-invertira-us450m-para-la-produccion-de-litio-en-el-salar-del-hombre-muerto>.
- Asociación Mundial del Acero (2018), "Top steel-producing companies 2018", Bruselas [en línea] <https://www.worldsteel.org/steel-by-topic/statistics/top-producers.html>.
- Banco Mundial (2019), World Development Indicators [base de datos en línea] <http://datatopics.worldbank.org/world-development-indicators/themes/economy.html>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2018), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2018* (LC/PUB.2018/13-P), Santiago.
- (2007), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2006* (LC/G.2336-P), Santiago.
- Chang, H. (1993), "The political economy of industrial policy in Korea", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 17, N° 2, Oxford, Oxford University Press, junio.
- Chang, H. y K. Zach (2018), "Industrial development in Asia: trends in industrialization and industrial policy experiences of developing Asia", *WIDER Working Paper*, N° 2018/120, Helsinki, Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (UNU-WIDER), septiembre.
- Evans, P. (1987), "Class, state, and dependence in East Asia: lessons for Latin Americanists", *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, F. Deyo (ed.), Ítaca, Cornell University Press.
- Forbes (2019), "The world's most valuable brands", Nueva Jersey [en línea] <https://www.forbes.com/powerful-brands/list/#tab:rank>.
- Fortune (2018), "Global 500" [base de datos en línea] <https://fortune.com/global500/2018/search/>.
- Instituto Coreano de Investigación Económica (2018), "親투자정책이 외국인투자 유치의 KEY, 한국규제 환경 정비 시급", Seúl [en línea] http://www.keri.org/web/www/news_02.
- Invest Korea (2019), "Korean FTAs in effect" [en línea] http://m.investkorea.org/en/fta/fta_peru01.do.
- Jung, M. (2016), "Dongkuk Steel begins operation of nation's first Brazil plant", *Business Korea*, Seúl, 13 de junio [en línea] <http://www.businesskorea.co.kr/news/articleView.html?idxno=14950>.
- Kim, D. (ed.) (2011), *History of Economic Laws in Korea: From Liberation to Present*, Seúl, Haenam Publishing Company.
- Kim, D. y Koh (2018), "El desarrollo industrial de la República de Corea", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Kim, K. y M. Roemer (1979), "Growth and structural transformation", *Studies in the Modernization of the Republic of Korea: 1945-1975*, Cambridge, Harvard University Press.
- Koh, Y. (2018), "El crecimiento de la economía coreana y el papel del gobierno", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Koh, Y. y otros (2018), "Política social", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Kwon, P. (2019), "Leading the way for SMEs to explore overseas markets and to create global jobs", Seúl, Asociación Coreana de Promoción del Comercio y las Inversiones [en línea] <https://www.kotra.or.kr/foreign/kotra/KHENKT010M.html>.
- Lee, J. y otros (2018), "Política económica internacional", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Mah, J. (2018), "Korean policies for SMEs development and internationalization", *Innovation and SME internationalization in Korea and Latin America and the Caribbean: policy experiences and areas for cooperation*, Project Documents (LC/TS.2018/67), S. Herreros, K. Inoue y N. Mulder (eds.), Santiago, Comisión Económica para América Latina.

- Nicolas, F., S. Thomsen y M. Bang (2013), "Lessons from investment policy reform in Korea", *OECD Working Papers on International Investment*, N° 2013/02, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2008), "Glossary of foreign direct investment terms and definitions", *OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, París [en línea] <https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/2487495.pdf>.
- Pae, P. (2018), "South Korea's Chaebol", Nueva York, Bloomberg, 5 de octubre [en línea] <https://www.bloomberg.com/quicktake/republic-samsung>.
- POSCO (2019), "POSCO E&C wins contract for combined heat and power plant worth \$100 million from México", Pohang, 30 de abril [en línea] http://poscoenc.com/eng/pr/press_release_view.asp?hBOARD_ID=PR&hDOC_ID=380.
- Rhyu, S. (2005), "The origins of Korean Chaebols and their roots in the Korean war", *The Korean Journal of International Relations*, vol. 45, N° 5, Seúl, Asociación Coreana de Estudios Internacionales.
- Sakong, I. (2018), "Introducción", *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), I. Sakong y. Koh (eds.), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Sakong, I. y. Koh (eds.) (2018) *La economía coreana: seis décadas de crecimiento y desarrollo* (LC/L.3480/Rev.1), Santiago, Instituto Coreano de Desarrollo/Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Consejo Coreano para América Latina y el Caribe (CEPAL/KCLAC).
- Samsung (2018), *Informe de sostenibilidad de 2018* [en línea] <https://www.samsung.com/mx/aboutsamsung/sustainability/report-and-policy/>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2018), "World Investment Report: annex tables", Ginebra [en línea] <https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.

Anexo II.A1

Empresas coreanas en el Índice de Sostenibilidad Dow Jones

Número	Sector	Nombre	Índice de Sostenibilidad Dow Jones (DJSI) Corea		Asia y el Pacífico		Mundo	
			Participación en el índice		Participación en el índice		Participación en el índice	
1	Compañía de gas	Korea Gas Corporation			●	6 años		
2	Electrodomésticos	LG Electronics	●	10 años	●	9 años	●	7 años
3	Artículos personales	LG Household & Health Care	●	6 años	●	9 años	●	Nueva
4		Amorepacific	●	9 años				
5	Construcción e ingeniería	Samsung Engineering	●	8 años	●	6 años		
6		GS Engineering & Construction	●	4 años	●	9 años		
7		Hyundai Engineering & Construction	●	10 años	●	9 años	●	9 años
8	Materiales de construcción	LG Hausys	●	4 años				
9	Servicios financieros	Mirae Asset Daewoo	●	9 años	●	9 años	●	7 años
10		Samsung Securities	●	10 años	●	9 años	●	9 años
11	Equipo e instalación eléctrica	Doosan Infracore	●	9 años				
12		Doosan Heavy Industries & Construction	●	5 años				
13		Samsung Heavy Industries	●	8 años				
14	Bienes duraderos	Coway	●	Nueva	●	6 años	●	3 años
15	Comunicación inalámbrica	SK Telecom	●	2 años	●	10 años	●	11 años
16	Semiconductores	SK Hynix	●	8 años	●	9 años		
17	Industria de los compuestos	SK Holdings	●	9 años	●	7 años	●	7 años
18		Doosan Corporation	●	5 años	●	5 años		
19		Samsung C&T	●	2 años	●	3 años	●	2 años
20	Entretenimiento	Kangwon Land	●	8 años	●	8 años		
21	Suministro de servicios comerciales	KEPCO Plant Service & Engineering	●	10 años				
22	Seguro de vida	Samsung Life Insurance	●	7 años				
23	Petróleo y gas	SK Innovation	●	2 años	●	2 años	●	2 años
24		S-Oil			●	9 años	●	9 años
25	Seguro de indemnización	DB Insurance	●	10 años			●	6 años
26		Samsung Fire & Marine Insurance	●	10 años	●	6 años	●	5 años
27	Alimentos	CJ CheilJedang	●	4 años	●	4 años		
28	Logística	Hyundai Glovis	●	4 años	●	4 años		
29	Comunicación alámbrica	KT Corporation					●	9 años
30	Bancos	BNK Financial Group			●	4 años		
31		DGB Financial Group	●	10 años	●	9 años		
32		KB Financial Group	●	10 años	●	10 años	●	3 años
33		Shinhan Financial Group	●	10 años	●	10 años	●	6 años
34		Hana Financial Group			●	3 años		
35	Autopartes	Hankook Tire	●	8 años	●	6 años	●	3 años
36		Hyundai Mobis	●	9 años	●	9 años		
37	Compañía de electricidad	Korea Electric Power Corporation	●	7 años	●	5 años		
38	Equipo eléctrico y partes	Samsung SDI	●	7 años	●	10 años	●	4 años
39		Samsung Electro-Mechanics	●	10 años	●	10 años	●	10 años
40		LG Display			●	6 años		
41	Acero	POSCO			●	10 años		
42		Hyundai Steel	●	Nueva	●	10 años	●	Nueva
43	Equipo informático y de oficina	Samsung Electronics	●	2 años				
44	Productos químicos	LG Chem	●	10 años	●	10 años		
45		OCI Company	●	10 años				
46		Lotte Chemical Corporation	●	10 años	●	8 años		
Total			39		35		20	

Fuente: Centro de Productividad de la República de Corea/S&P Dow Jones Indices/RobecoSAM, “보도자료”, 2018 [en línea] http://djsi.or.kr/wp/wp-content/uploads/2018/09/2018-KPC_DJSI_%ED%8F%89%EA%B0%80%EA%B2%B0%EA%B3%BC%EB%B3%B4%EB%8F%84%EC%9E%90%EB%A3%8C_vweb.pdf

La inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria: una oportunidad para avanzar hacia un crecimiento sostenible con mayor valor agregado

- A. Características a nivel mundial y regional
- B. La inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial en América Latina y el Caribe
- C. Estrategias de las empresas transnacionales en dos cadenas agroalimentarias regionales
- D. La inversión de China en la cadena agroalimentaria de América Latina y el Caribe
- E. Conclusiones
- Bibliografía



A. Características a nivel mundial y regional

1. Un conjunto de sectores muy relevante para el crecimiento y la seguridad alimentaria

Los sectores agropecuario (cultivos, ganadería, actividades forestales, acuicultura y pesca) y de procesamiento de alimentos, bebidas y tabaco incluyen un conjunto de actividades articuladas entre sí, cuyos aportes a distintos aspectos de la economía son significativos. Estos sectores respondieron por cerca del 6% del PIB mundial en 2016; en América Latina y el Caribe tal participación varía de menos del 1% en varios países del Caribe a más del 17% en Haití y el Paraguay. Pese a que la contribución del sector agroalimentario a la economía mundial ha sido decreciente a lo largo de los últimos 40 años, en la década pasada ha tendido a estabilizarse e incluso, en el caso del sector agropecuario, a aumentar ligeramente. Dicho incremento se debe sobre todo a la creciente participación del sector en el PIB de las economías asiáticas y a una relativa estabilización en otras regiones, incluida América Latina y el Caribe. De una manera general, y sobre todo en los países de ingresos bajos y medios, el sector agroalimentario se caracteriza por movilizar poco capital y mucho trabajo, generando efectos de arrastre económicos y sociales entre los proveedores de materia prima agrícola (*downstream*), en la etapa de comercialización (*upstream*) y en las industrias y servicios asociados, como equipos y logística. Por esa razón, se estima que un empleo en la industria agroalimentaria genera cuatro nuevos empleos en otros sectores de la economía (Rastoin, 2012).

En un contexto de crisis económica como la que tuvo lugar a nivel mundial en la última década, se reconoce que el sector agropecuario actúa como un posible amortiguador y es un factor que impide un mayor deterioro del crecimiento, con lo que, como consecuencia, aumenta su participación en algunas economías (Rama, 2015; Zhang, Rozelle y Huang, 2001; Da-Rocha y Restuccia, 2006). A esto se suma la importancia estratégica que ha cobrado el sector en las últimas décadas, producto de las amenazas del cambio climático para la seguridad alimentaria y sus consecuencias en términos de volatilidad de precios, tensiones sociales y migraciones masivas.

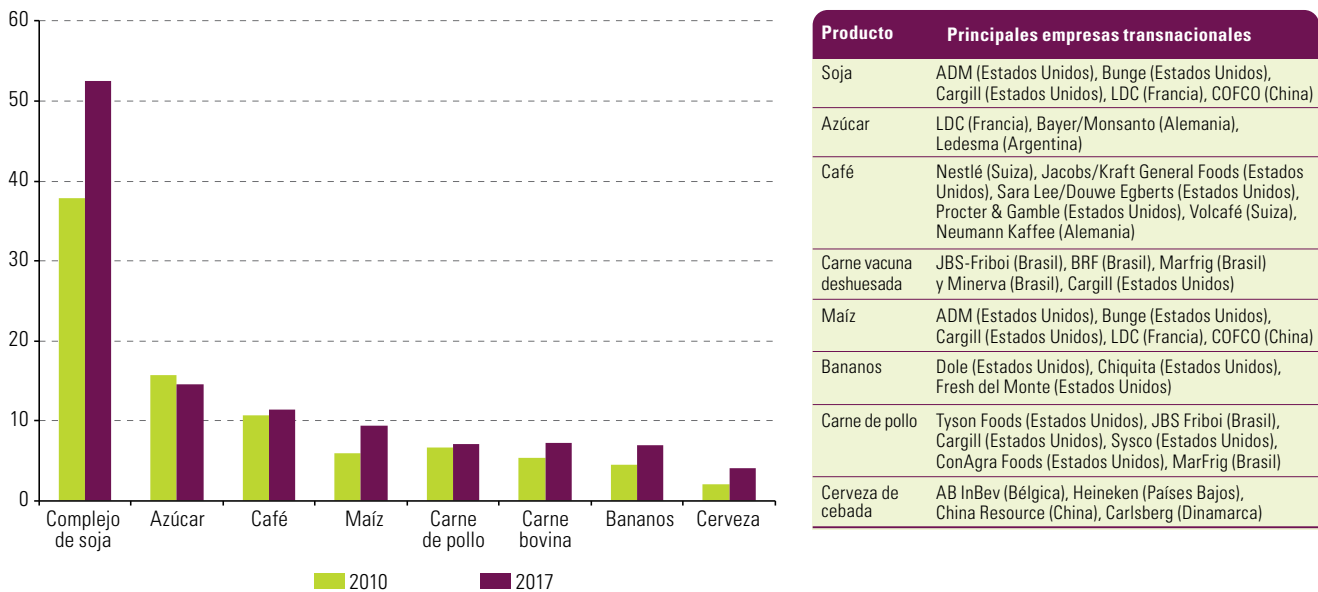
En las próximas décadas, diversos factores de cambio deberán impulsar la demanda de alimentos. Las estimaciones proyectan que entre 2012 y 2050 se requerirá un incremento del 50% en la producción de alimentos, piensos y biocombustibles para suplir las necesidades de una población de 9.700 millones de personas (FAO, 2017). América Latina y el Caribe posee un gran potencial para enfrentar este enorme desafío, pues en la actualidad dispone del 16% de los suelos agrícolas del mundo (756 millones de hectáreas), según la Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT), y del 33% de la superficie apta para la agricultura, pero no utilizada. Es decir que la región cuenta con la mayor reserva de suelos con potencial agrícola del mundo (Deininger y Byerlee, 2012). Además, América Latina y el Caribe tiene un 35% de los recursos hídricos renovables mundiales, según el Sistema de información estadístico sobre el agua y la agricultura (AQUASTAT), un 23% de la superficie de bosques y un 50% de la biodiversidad mundial, según cálculos recientes del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA, 2016).

Esta necesidad de incremento en los niveles de abastecimiento ya se constata en términos reales en la actualidad. El rápido crecimiento de China, la India y otros países asiáticos está generando una mayor demanda de alimentos, especialmente de proteína vegetal, de la mano del proceso de urbanización y mejora de los ingresos de la población. La consolidación de la clase media implica un cambio en las pautas de

consumo: carnes, lácteos, huevos, hortalizas, aceite vegetal y muchos nuevos productos altamente procesados empiezan a formar parte de la dieta de este segmento de la población (que solo en China alcanza a alrededor de 700 millones de personas, con otros 40 millones que se incorporan cada año). En este sentido, las brechas de consumo con los países desarrollados sugieren que aún hay mucho margen para aumentar el consumo de ciertos alimentos en las próximas décadas, lo que debería generar nuevas oportunidades para América Latina y el Caribe.

Las empresas transnacionales son parte de esta dinámica y tienen fuerte presencia en las principales cadenas agroalimentarias de exportación regional (véase el gráfico III.1) y desempeñan un papel crítico que va más allá del eslabón productivo en el que se especializan.

Gráfico III.1
América Latina y el Caribe: cadenas productivas, exportaciones agroalimentarias y principales empresas transnacionales
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Base de Datos Estadísticos de las Naciones Unidas sobre el Comercio de Productos Básicos (COMTRADE).

2. La evolución del consumo de alimentos y el cambio climático están transformando el sector agroalimentario

La producción mundial de alimentos está sujeta a una serie de factores de presión, tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda, que condicionan su desempeño y evolución en el tiempo. Si bien el crecimiento poblacional siempre ha sido un condicionante de primer orden, otros elementos han ganado importancia en las últimas décadas por su capacidad para intervenir en dónde y cómo se producen los alimentos, así como en cuánto alimento se produce. En particular, hay algunos aspectos que pueden tener gran impacto en la dinámica y la evolución del sistema agroalimentario.

- El crecimiento poblacional y la urbanización generan cambios en los patrones de alimentación y en la dinámica del sistema agroalimentario. Aunque el crecimiento de la población mundial se esté desacelerando, en algunas regiones la población

continuará expandiéndose más allá de 2050, o incluso de 2100. Además, más personas viven ahora en ciudades (54%) que en áreas rurales, y se espera que ese proceso de urbanización se acelere a medida que la población crezca. América Latina, y en particular América del Sur, ha sido la región en desarrollo que se ha urbanizado de manera más temprana y rápida, y en la actualidad cuenta con más de un 80% de la población viviendo en ciudades (FAO, 2017). El hecho de que los ingresos urbanos sean más altos que los rurales permite incrementar la demanda de alimentos procesados y preparados, así como de alimentos de origen animal, frutas y verduras, en detrimento de los cereales. A su vez, el mejor acceso a la información hace surgir un nuevo tipo de consumidor, que es más consciente de las consecuencias ambientales y sociales de sus elecciones, y que, a la vez, traslada a las empresas la presión de poner en marcha prácticas más sostenibles, tanto en el segmento productivo como en el transporte y la distribución. Esas tendencias fortalecen y diversifican los eslabones agroindustriales, así como los servicios asociados, como el transporte, el procesamiento, la preparación y la comercialización de los alimentos.

- Las proyecciones de crecimiento económico, sobre todo en los países de ingresos bajos y medios, revelan un impacto importante en los volúmenes, valores y composición de la demanda agrícola futura. El aumento de la clase media a nivel mundial tiene entre sus consecuencias los cambios no solo en la cantidad de alimentos consumidos (alta elasticidad de la demanda en función del ingreso), sino también en la composición de la demanda. La tendencia favorece un mayor consumo de carnes, productos lácteos y otros alimentos en cuya producción se utilizan intensivamente los recursos naturales, así como la incorporación de servicios de procesamiento, embalaje, transporte y comercialización.
- Si se mantienen los niveles actuales de inversión en la agricultura, el crecimiento de los ingresos no sería suficiente como para erradicar el hambre hacia 2030. En los últimos 25 años, la intensidad de capital en la agricultura ha aumentado en Asia (sobre todo en China) y Europa, y se ha reducido en África y América Latina y el Caribe. La falta de recursos financieros, humanos y tecnológicos, junto con los conflictos nacionales y regionales, y el impacto negativo de los desastres naturales, producto de una mayor frecuencia de eventos extremos, así como de una creciente vulnerabilidad de los territorios y las poblaciones, han contribuido a reducir la inversión en muchos países. La Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) estima en 265.000 millones de dólares al año la inversión adicional necesaria a nivel mundial para acabar con el hambre hacia 2030, y la mayor parte de ese monto (198.000 millones de dólares) estaría dirigida a actividades productivas que benefician a la población de menores ingresos, entre las que se destacan la agricultura y los servicios asociados. Atacar el problema del hambre implica no solo mejorar las condiciones de la agricultura de subsistencia, sino también incrementar el acceso a los alimentos mediante el mercado, lo que generaría oportunidades de negocios para el conjunto del sistema agroalimentario.
- Hay una competencia creciente por los recursos naturales que podría limitar la producción de alimentos y aumentar sus costos. Las proyecciones para 2050 sugieren una creciente escasez de recursos naturales para la agricultura, ya sea por su degradación o por el aumento de la competencia con otros usos. Más de un tercio de las tierras agrícolas del mundo presenta una degradación de moderada a alta, y quedan pocas áreas en las que se podría expandir la superficie agrícola (FAO 2017). En el caso del agua, se estima que las extracciones para la agricultura representan cerca del 70% de todas las extracciones del recurso, con diferencias significativas entre países y regiones. Con la urbanización y el cambio climático, la oferta y demanda de agua se están concentrando cada vez más en términos espaciales y temporales, y no necesariamente en forma

coincidente. Por otra parte, en los últimos años, la producción de biocombustibles ha aumentado a partir del uso de cereales, oleaginosas y caña de azúcar, así como con el uso de la biomasa como sustituto de los productos petroquímicos, y se espera que esas tendencias se refuercen a futuro.

- Se espera que los efectos adversos del cambio climático sean más intensos en los países de ingresos bajos y medios, donde la agricultura es muy importante. En los países de ingresos bajos y medios, el cambio climático podrá tener un impacto negativo sustancial en la disponibilidad de calorías per cápita, con serias consecuencias para la salud pública (FAO, 2017). La creciente variabilidad de las precipitaciones y los aumentos en la frecuencia de sequías, inundaciones y otros eventos extremos relacionados con el clima responderán por una mayor variabilidad interanual de los rendimientos y por una tendencia general a su reducción. Para los cereales más importantes, que constituyen la principal fuente de alimentación a nivel mundial, aunque los resultados regionales son heterogéneos, los rendimientos proyectados tienden a la baja en todo el mundo. Por otra parte, la agricultura y su impacto en el uso de la tierra (como la deforestación) son las principales fuentes de emisiones de gases de efecto invernadero, con cerca del 21 % del total mundial. Habrá, necesariamente, que orientarse hacia una producción agropecuaria que libere menos emisiones de gases de efecto invernadero por unidad de alimento, mientras que en el caso de la adaptación al cambio climático se requerirán nuevas inversiones en infraestructura, adaptación de variedades, mecanismos para el manejo del riesgo (como los seguros) y demás.

Para satisfacer la creciente y dinámica demanda mundial de alimentos, en 2050 la agricultura deberá producir mucho más, sobre todo a través de aumentos en el rendimiento y la reducción de los desperdicios evitables, en lugar de una gran expansión de la superficie cultivada. Aunque históricamente se han registrado aumentos mayores en la producción agrícola en marcos de tiempo comparables, la situación actual presenta más factores de riesgo e incertidumbre que en el pasado reciente (entre ellos se destacan el impacto del cambio climático en los sistemas agroalimentarios y la presión sobre los recursos naturales). Además, es imprescindible que los cambios en la agricultura moderna ocurran sobre la base de una mayor sostenibilidad ambiental, lo que también impone varios desafíos. En este sentido, hay que tomar en cuenta que los bajos niveles de inversión y las brechas de tecnología e ingresos entre productores limitan la amplia adopción de soluciones tecnológicas adecuadas. Superar esas limitaciones solo se puede lograr a través de políticas públicas integradas entre diferentes sectores, mayores inversiones y asociaciones público-privadas que permitan aprovechar las oportunidades que ofrece la demanda creciente de alimentos mientras se incrementan los rendimientos de manera sostenible.

3. Los sectores agroalimentarios articulan una compleja red de actores locales y mundiales

A nivel mundial, la cadena agroalimentaria, que incluye tanto las actividades agropecuarias, forestales y la pesca, como la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco, generó en 2015 un valor agregado de 4,1 billones de dólares, o un 5,5% del PIB mundial, según datos de FAOSTAT (véase el gráfico III.2). Aunque la contribución del sector al PIB ha seguido una tendencia decreciente en el último medio siglo, desde alrededor de 2005 ha tendido a estabilizarse, e incluso aumentó a partir de 2008, en coincidencia con los años de mayor alza en los precios de las materias primas, pero también con la retracción del crecimiento mundial. Entre 1970 y 2017, el PIB agropecuario mundial creció a una tasa promedio anual del 2,8%. Entre 2008 y 2017, la tasa de crecimiento fue del 2,9% anual, calculada a partir de datos del Banco Mundial.

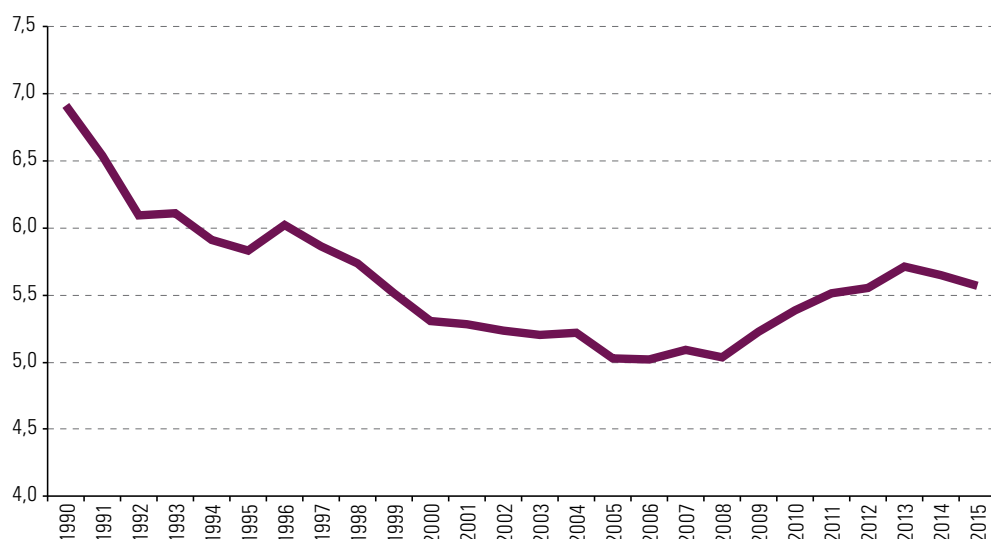
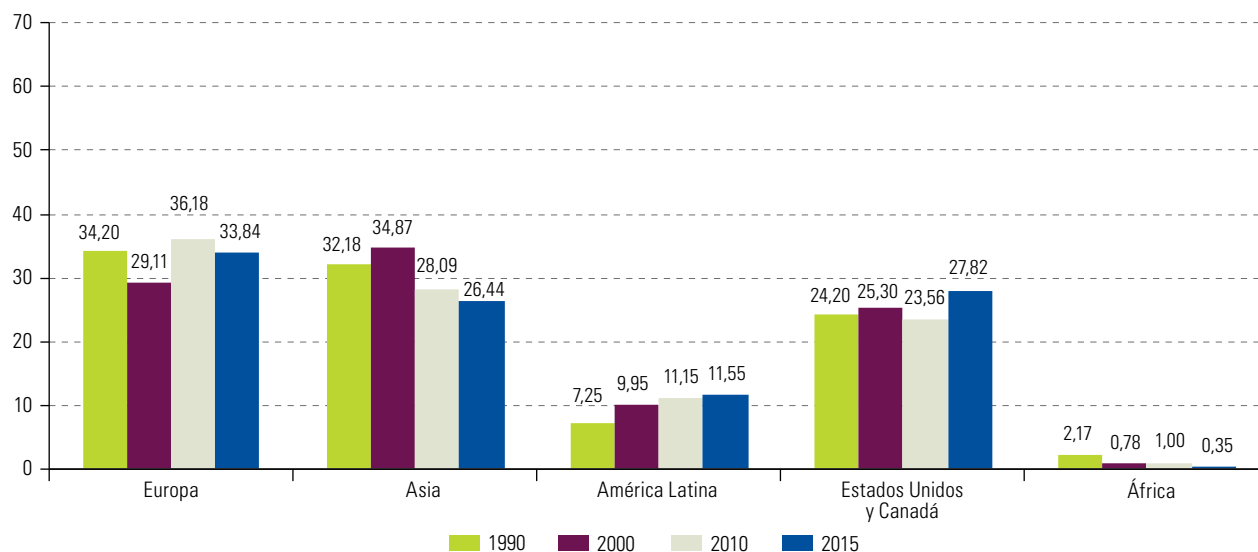


Gráfico III.2
Participación de la
cadena agroalimentaria
en el PIB mundial,
1990-2015
(En porcentajes)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

La cadena agroalimentaria no solo involucra la producción de bienes primarios, sino que también incluye la actividad industrial dedicada a la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco. En este sector agroindustrial global, la participación de las regiones es más homogénea en comparación con las participaciones en la producción de bienes primarios, sin que se haya experimentado un cambio estructural en la composición de la producción por regiones (véase el gráfico III.3). En el caso de América Latina se observa un incremento en la participación en la agroindustria mundial (del 7,2% en 1990 al 11,6% en 2015).

Gráfico III.3
Regiones y países seleccionados: participación en el PIB agroindustrial mundial, 1990-2015
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

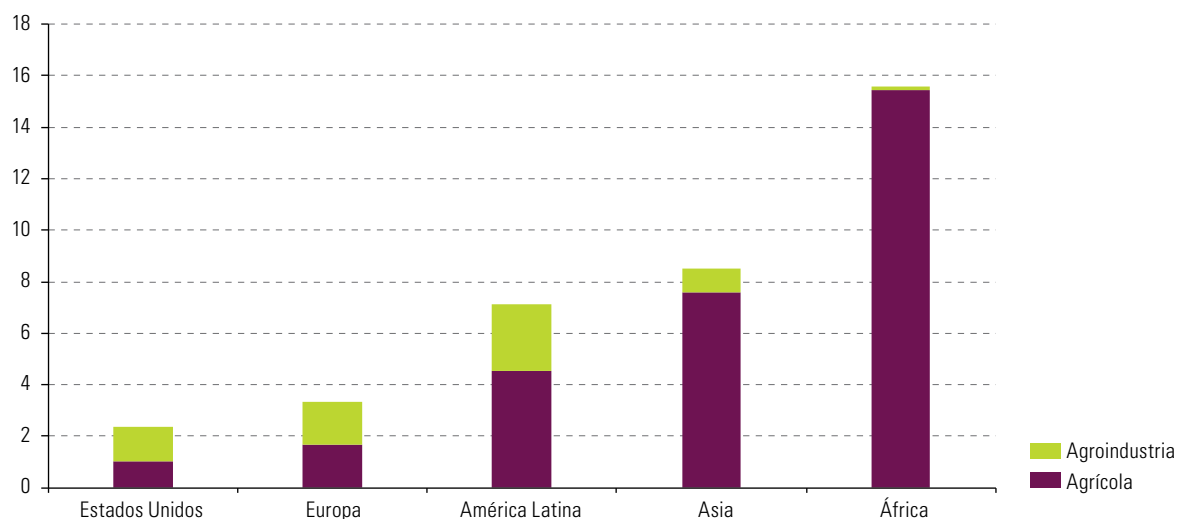
En 2017, el sector agroalimentario de la región exportó un total de 238.000 millones de dólares, lo que representa un 25,8% del total exportado (921.700 millones de dólares). Esta cifra viene creciendo a una tasa anual promedio del 8% desde 2000, por sobre la tasa de los otros sectores (5,3%), lo que ha llevado a que el sector tenga cada vez más relevancia en las exportaciones totales (en 2000 el sector representaba el 18,4% del total exportado).

A partir de la relación entre los sectores primarios y secundarios de la cadena agroalimentaria se constata que la participación del sector industrial o secundario en esta cadena se relaciona inversamente con la participación de la cadena en la economía general (véase el gráfico III.4).

Gráfico III.4

Participación de los sectores agrícola y agroindustrial en el PIB total, 2015

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

La relación anterior también revela un vínculo con el nivel de ingreso de los países. Efectivamente, se observa una relación entre el nivel de industrialización de la cadena agroalimentaria de un país y su PIB per cápita (véase el gráfico III.5). Pese a ello, existen países —como Nueva Zelandia, Suiza y los países nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia)— que escapan a esta regla.

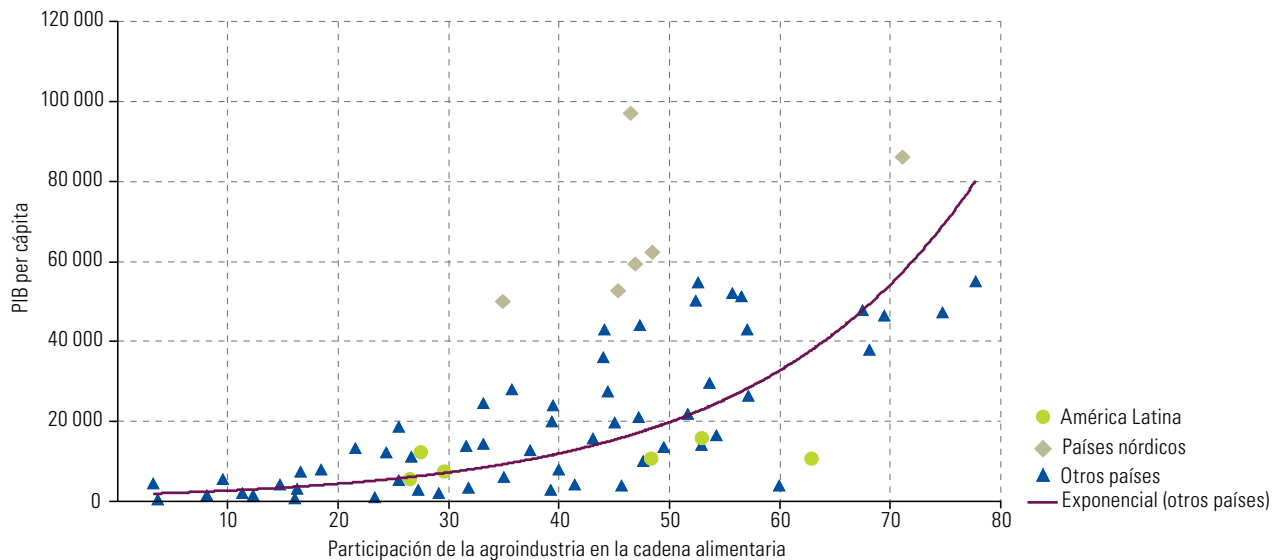
La teoría y la evidencia sobre el proceso de cambio estructural de los países indican que, en la medida en que los productos primarios se someten a procesos de transformación a través de la industria manufacturera, esta impulsa otros sectores mediante los encadenamientos productivos y los multiplicadores de empleo y producción. La agroindustria utiliza tecnologías y servicios más sofisticados y especializados, con mayor incorporación de conocimientos, los que a su vez sirven de piso para el impulso de otras industrias no agroalimentarias.

La complejidad del sector agroalimentario se observa tanto en la diversidad de productos que lo constituyen como en la variedad de actores que participan en sus cadenas de valor: desde agricultores de subsistencia hasta empresas privadas (locales y extranjeras) que producen, transforman y comercializan alimentos y otros productos de base agropecuaria o insumos para la agricultura. Las cadenas de valor agroalimentarias

pueden ser largas, y en cada etapa participan muchos actores diferentes, tanto locales como extranjeros (véase el diagrama III.1). Una cadena agroalimentaria típica incluye la producción de insumos (aparte de la tierra y el agua, otros insumos agrícolas importantes son las semillas, los agroquímicos, como los fertilizantes y pesticidas, y la maquinaria) que alimentan a la producción agropecuaria y conducen al transporte y la logística, al procesamiento industrial y, en última instancia, al comercio minorista.

Gráfico III.5

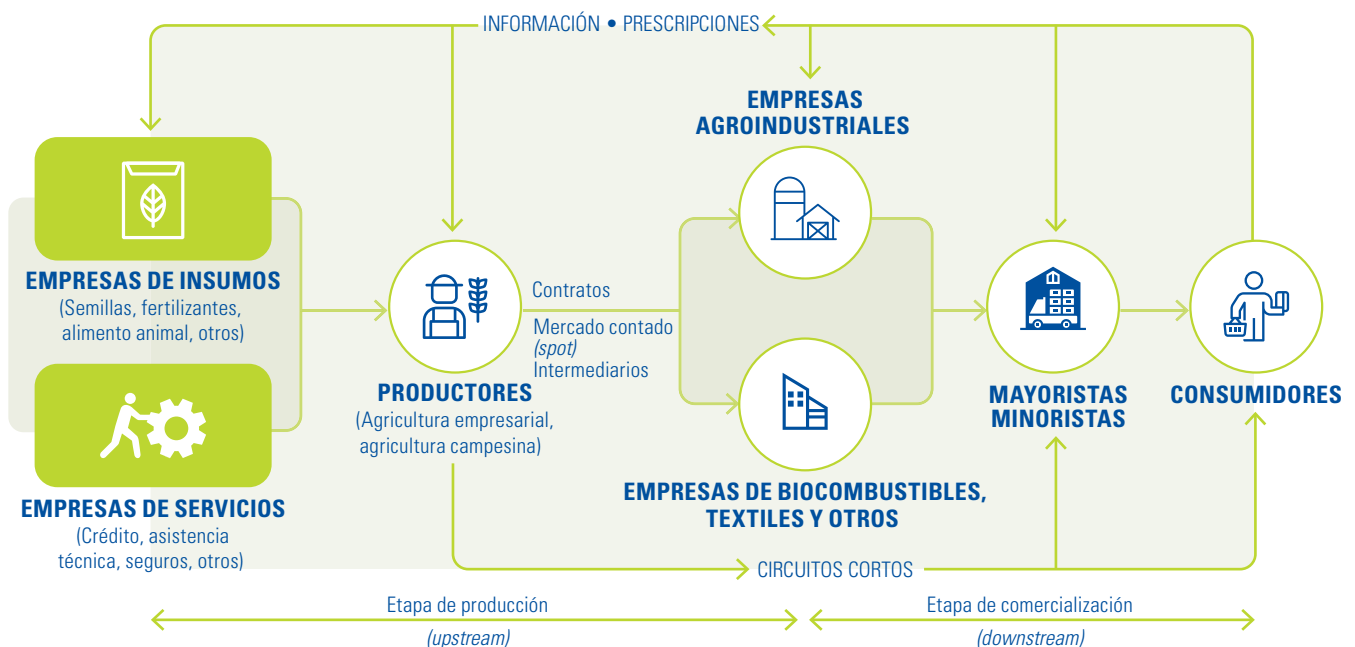
Relación entre la participación de la agroindustria en la cadena agroalimentaria y el PIB per cápita, 2015
(En porcentajes y dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

Diagrama III.1

Productores agrícolas y empresas agroindustriales en la cadena de valor



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

En la cadena agroalimentaria moderna, la creación de valor se concentra principalmente en los segmentos de producción no primaria en los que se añaden una serie de transformaciones y servicios a los productos agropecuarios. Por ejemplo, aguas arriba, dependiendo de la cadena considerada, el valor añadido puede encontrarse en las semillas mejoradas por la biotecnología o en otros insumos o actividades de asistencia técnica. Esto tiene un efecto crítico sobre la distribución de valor entre los diferentes actores de la cadena, normalmente a favor de las actividades agroindustriales y los servicios, y en detrimento de la agricultura. En respuesta a esta tendencia, en varios países se han implementado políticas e iniciativas privadas orientadas a reducir la intermediación en la cadena de producción de alimentos y a reequilibrar la distribución del valor de la producción a favor de los agricultores. En el diagrama III.1 es posible visualizar cómo una cadena puede reducirse deliberadamente a través de políticas y prácticas de circuitos cortos, que eliminan la intermediación y vinculan directamente a productores y consumidores. Tales prácticas, aunque en la actualidad aún sean consideradas de nicho y tengan lugar sobre todo en la comercialización de productos frescos y no procesados, representan importantes oportunidades para que los agricultores puedan captar una parcela mayor del valor en las cadenas agroalimentarias. La CEPAL (2016) ha dado cuenta de algunos ejemplos de esas prácticas en América Latina y el Caribe y en otras regiones del mundo.

B. La inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial en América Latina y el Caribe

1. La inversión extranjera directa se orienta hacia los segmentos agroindustriales

Una importante característica de la cadena agroalimentaria es que, entre los diferentes eslabones, el segmento agroindustrial es el que responde por el mayor grado de internacionalización. Por una parte, mientras la producción agropecuaria primaria tiende a estar concentrada en algunas áreas geográficas debido a las condiciones edafoclimáticas que favorecen uno u otro cultivo, las fuentes de ventajas competitivas del segmento agroindustrial son mucho más móviles. Además, las regulaciones de la propiedad de la tierra en muchos países limitan la inversión extranjera en el sector agropecuario. En la medida en que la agricultura mundial va mejorando la calidad de sus productos y procesos como resultado de la estandarización y del mejoramiento progresivo de las regulaciones, y es capaz de entregar la materia prima a las empresas procesadoras en el momento requerido y con la debida calidad e inocuidad, las fuentes de ventaja competitiva en el sector agroalimentario se desplazan hacia otros segmentos, en los que tienden a concentrar sus actividades las empresas del sector que operan a nivel mundial.

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) en la manufactura de alimentos, bebidas y tabaco se triplicaron en los últimos 15 años a nivel mundial, en un crecimiento equivalente al doble del crecimiento de la IED total (que se multiplicó por 1,5 en el mismo período). El incremento de la importancia de la IED agroindustrial se debe a diversos cambios políticos y socioeconómicos, entre ellos, una mayor liberalización del capital y del comercio, la expansión de acuerdos comerciales, los avances en las tecnologías de comunicaciones y transportes, y una creciente globalización de la producción y de los hábitos de consumo de alimentos. El dinamismo del consumo de alimentos, sobre todo en economías emergentes, y sus perspectivas de crecimiento en las próximas décadas también juegan un papel central en el comportamiento de los flujos sectoriales de IED.

En América Latina y el Caribe, la IED hacia la cadena agroalimentaria, es decir, hacia la agricultura y la agroindustria en conjunto, alcanzó un monto de 77012 millones de dólares (un promedio de 13.000 millones de dólares anuales) entre 2012 y 2017¹. Este monto representa un 7,9% del total de flujos de IED que recibió la región durante dicho período (véase el cuadro III.1), aunque en ese período su importancia relativa fue mayor (un 9,5% del total de la IED). La gran mayoría de esos flujos se dirige hacia el componente agroindustrial de la cadena (véase el gráfico III.6), donde también se han concentrado los incrementos de valores absolutos entre los dos quinquenios considerados.

La relevancia de la IED en la agricultura varía según el rubro: por lo general es mínima en alimentos básicos y relativamente importante en ciertos cultivos comerciales (los que tienen mayor participación en los mercados internacionales y bursátiles). No obstante, en algunos de los productos agrícolas más importantes —como la soja—, las estrategias de las transnacionales suelen privilegiar el control de la cadena de valor a través de la comercialización y la logística, participando en la producción primaria principalmente por medio de acuerdos contractuales.

Tales estrategias se reflejan en una baja participación de la agricultura en el acervo y los flujos mundiales de IED. Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), el acervo de IED en la agricultura solo representaba el 0,4% del total del acervo mundial de IED en 2012, mientras que la industria de alimentos y bebidas rondaba el 3% de ese acervo total². Además, mientras la IED agrícola es sobre todo un fenómeno Norte-Sur, la IED agroindustrial sigue siendo predominantemente Norte-Norte. La participación de los países en desarrollo en el acervo mundial de IED agrícola llega al 76% mientras en el caso de la IED agroindustrial asciende al 32%.

Cuadro III.1

América Latina y el Caribe (13 países): flujos de inversión extranjera directa total y en el sector agroalimentario, 2007-2011 y 2012-2017

(En millones de dólares y porcentajes)

	2007-2011				2012-2017			
	IED total	IED agroalimentaria	IED agroalimentaria/ IED total	IED agroalimentaria regional (en porcentajes)	IED total	IED agroalimentaria	IED agroalimentaria/ IED total	IED agroalimentaria regional (en porcentajes)
Argentina	46 041,5	5 808,1	12,6	11,6	57 414,7	6 807,9	11,9	8,8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	4 910,9	11,9	0,2	0,0	7 923,6	1,1	0,0	0,0
Brasil	200 865,0	24 756,5	12,3	49,4	439 626,0	36 791,5	8,4	47,8
Chile	54 024,4	225,5	0,4	0,5	114 696,9	848,9	0,7	1,1
Colombia	48 561,2	309,3	0,6	0,6	86 825,2	1 269,0	1,5	1,6
Costa Rica	9 997,0	670,2	6,7	1,3	15 624,0	721,9	4,6	0,9
Ecuador	2 369,9	109,4	4,6	0,2	4 775,2	311,8	6,5	0,4
Honduras	4 426,1	54,8	1,2	0,1	7 064,3	66,7	0,9	0,1
México	132 832,2	14 801,2	11,1	29,6	198 873,1	28 656,0	14,4	37,2
Nicaragua	2 917,9	154,3	5,3	0,3	5 212,6	76,9	1,5	0,1
Panamá	7 135,3	99,7	1,4	0,2	25 227,4	38,1	0,2	0,0
Paraguay	1 579,0	603,8	38,2	1,2	2 496,2	362,0	14,5	0,5
Uruguay	9 757,0	2 482,7	25,4	5,0	6 856,7	1 059,9	15,5	1,4
América Latina y el Caribe (13 países)	525 417,4	50 087,4	9,5	100,0	974 312,3	77 011,6	7,9	100,0

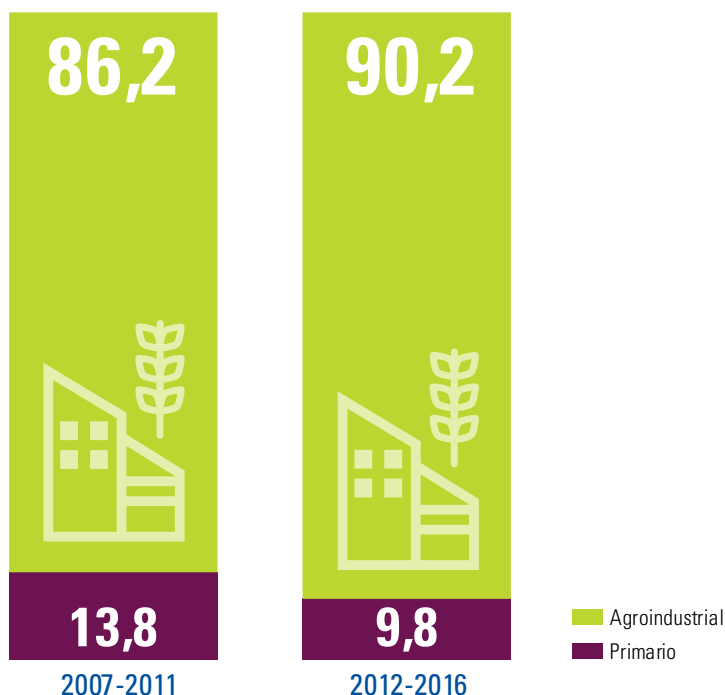
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

¹ La información corresponde a 14 países de la región: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay y Uruguay.

² Se menciona 2012 porque es el último año con información disponible.

Gráfico III.6

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria
(En porcentajes)



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

Aunque la IED que se dirige hacia el sector primario (agricultura, silvicultura y pesca) sea menos relevante en valores absolutos, hay aspectos relacionados con ella que es necesario tomar en consideración por sus implicaciones sociales y económicas.

En este sentido, en 2012 la CEPAL analizó la inversión extranjera en el sector agrícola y agroindustrial en su informe de inversión extranjera directa (CEPAL, 2013). En esa ocasión, se indagó acerca de las adquisiciones y los arrendamientos de grandes extensiones de tierras agrícolas que se estaban produciendo en la región (lo que en su momento se denominó “acaparamiento de tierras” (*land grabbing*), poniendo énfasis en lo que sucedía principalmente en la Argentina y el Brasil, donde en ese entonces se habían realizado algunas transacciones importantes³. La base de datos Land Matrix indicaba entonces que había grandes operaciones realizadas por empresas translatinas (48%), seguidas por inversionistas norteamericanos (21%), de Asia Oriental (14%), Europa (10%) y Oriente Medio (7%). La mayoría de las veces, estas operaciones tenían como finalidad la producción de *flex crops*, esto es, cultivos que satisfacían la creciente demanda de alimentos, forraje y biocombustible que se hacía sentir a nivel regional y mundial.

Otra tendencia identificada en el informe mencionado se relacionaba con la compra de empresas nacionales existentes mediante fusiones o adquisiciones, ya sea que estas se canalizaran a través de empresas conjuntas o de la instalación de empresas filiales. Estos movimientos de compra o fusión reflejan un interés por instalarse en forma rápida en el mercado local, sin tener que pasar por todas las etapas que supone crear una nueva empresa y partir de cero. En ambos casos, se concluyó que los protagonistas no solo eran las grandes corporaciones internacionales de los sectores de procesamiento de granos y provisión de insumos agrícolas, sino también las empresas translatinas, que tenían particular relevancia en las cadenas cárnicas, de producción de trigo y de producción de etanol.

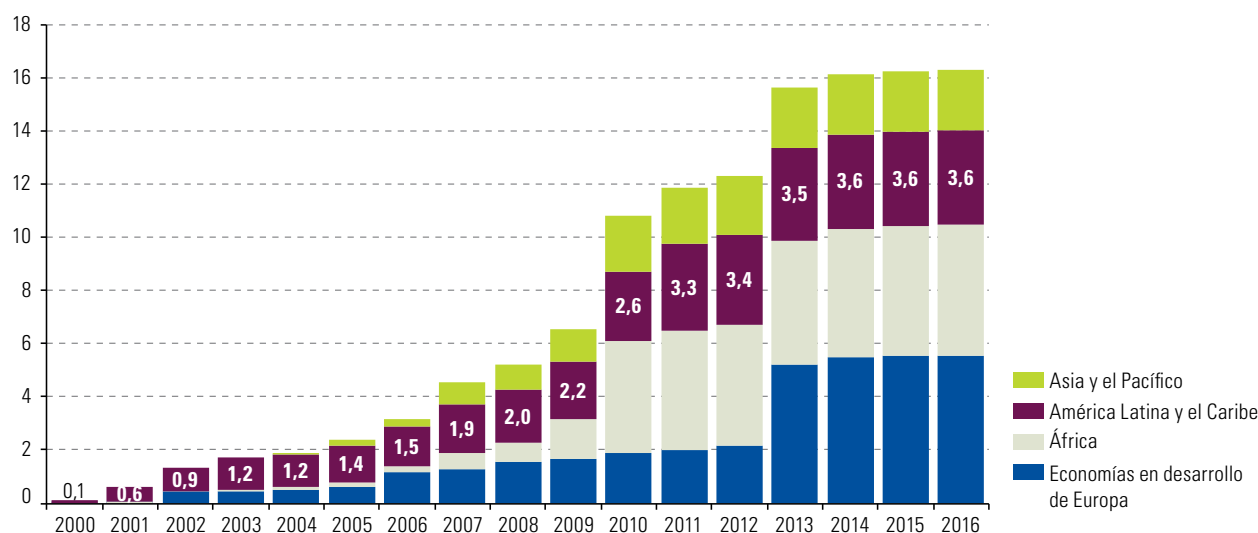
³ El acaparamiento de tierras se define como las compras de grandes extensiones de tierras agrícolas impulsadas por inversionistas extranjeros, respaldados por sus Gobiernos, con el fin de alcanzar la seguridad alimentaria (Soto Barquero y Gómez, 2011).

Varios Gobiernos reaccionaron ante este interés por adquirir tierras agrícolas. Tal fue el caso de la Argentina, el Brasil y el Uruguay, que legislaron sobre esta materia y establecieron una serie de restricciones para evitar estas compras (CEPAL, 2013). Este hecho, sumado a la alarma pública generada por algunas de estas operaciones, determinó que el fenómeno tuviese corta vida. Además, con el regreso de los precios internacionales de los alimentos a niveles alcanzados a principios de los años ochenta, una de las fuentes de incentivo a la compra de tierras ha perdido fuerza. De hecho, entre 2013 y 2016 no se registran nuevas operaciones grandes de compra de tierras en la región. No obstante, se ha planteado que algunos fondos de pensiones de la Argentina, el Brasil y especialmente de países desarrollados (Alemania, Canadá, Estados Unidos, Países Bajos, Reino Unido, República de Corea y Suecia) continuaron haciendo adquisiciones de tierras (GRAIN, 2018). Aunque este fenómeno no tiene el alcance que se observó durante la década de 2000, debe ser objeto de un seguimiento más detallado para dimensionarlo, pues es difícil detectar todas estas adquisiciones (véase el gráfico III.7).

Gráfico III.7

Tierras agrícolas operadas por extranjeros, por regiones geográficas, 2000-2016

(En millones de hectáreas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de The Land Matrix [en línea] <https://landmatrix.org/>.

2. Inversiones concentradas en pocos países y sectores, con estrategias distintas según el origen de las empresas transnacionales

Tanto en el primer período considerado en el cuadro III.1 como en el segundo, la IED de la cadena agroalimentaria en América Latina se encuentra bastante concentrada en tres países: Brasil, México y Argentina. Estos tres países representan más del 90% del total de la IED que se dirige hacia la cadena agroalimentaria. En el caso de la Argentina y México esos flujos de capitales significan un porcentaje de la IED total claramente superior al promedio de la región: en la Argentina un 12,6% entre 2007 y 2011 y un 11,9% entre 2012 y 2017, y en México un 11,1% y un 14,4%, respectivamente (véase el cuadro III.1).

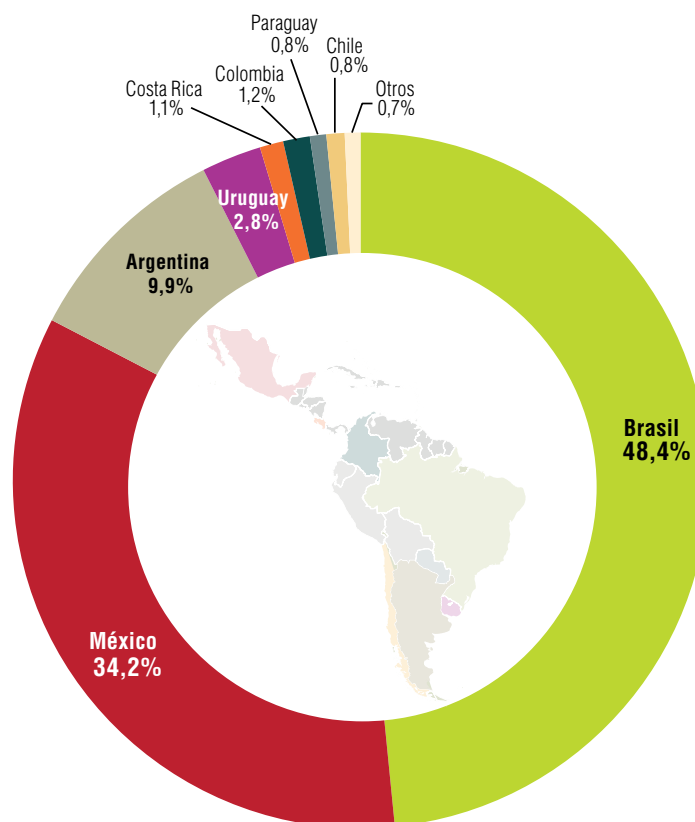
Al mismo tiempo, en países como el Paraguay y el Uruguay, cuya participación es bastante reducida en la IED agroalimentaria de la región, los flujos recibidos representan porcentajes aún mayores de su IED total: en el Paraguay un 38,2% y un 14,5% en los dos subperíodos, y en el Uruguay un 25,4% y un 15,5%, respectivamente.

En el Brasil, país que por sí solo cuenta con casi la mitad de la IED de la cadena agroalimentaria (véase el gráfico III.8), en el primer período el porcentaje es claramente superior al promedio regional. Esto indica que la importancia de la cadena en cuanto fuente de flujos de IED es para varios países latinoamericanos bastante más importante de lo que indica el promedio regional.

Gráfico III.8

América Latina (países seleccionados): inversión extranjera directa en la cadena agroalimentaria, 2007-2017

(En porcentajes)



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

Después de 2012 se incrementa la participación de México debido, esencialmente, a la adquisición del Grupo Modelo por parte de la belga Anheuser-Busch InBev en 2013, por un monto de aproximadamente 17.000 millones de dólares.

El análisis de las operaciones de fusiones y adquisiciones y de los proyectos de inversión anunciados permite evidenciar características de la IED, así como de las empresas transnacionales que intervienen en la cadena agroalimentaria⁴.

La base de datos sobre fusiones y adquisiciones de Bloomberg registra 11.122 operaciones entre 2005 y 2018 en América Latina y el Caribe. De ellas, 876 (un 7,9% del total) tuvieron como objetivo empresas de la cadena agroalimentaria, por un valor total de 144.570 millones de dólares, lo que representa el 7,8% del monto

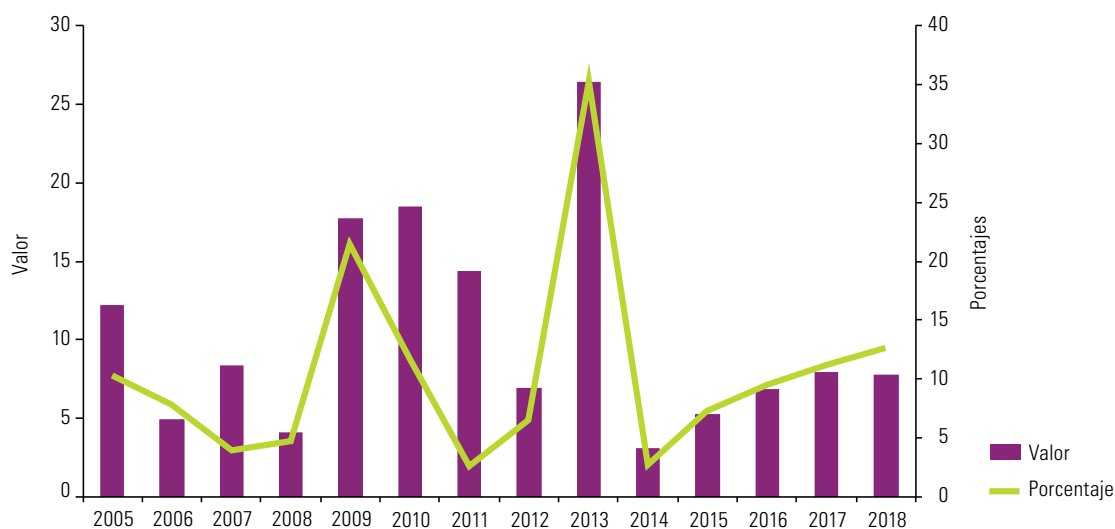
⁴ Se utiliza la información disponible en las bases de datos Bloomberg (fusiones y adquisiciones) y Financial Times, fDiMarkets (anuncios de inversión). En el uso analítico de esos datos se debe tener en cuenta algunas limitaciones: i) el anuncio de un proyecto de inversión no implica que dicho proyecto se haya llevado a cabo; ii) los valores pueden haber sido estimados, y iii) las bases de datos no dan cuenta de todo el universo de la IED, sino solo de la inversión que ha sido anunciada públicamente.

realizado en la región. Aunque estas operaciones relacionadas con la cadena se redujeron entre 2012 y 2018 respecto de los años anteriores considerados, su peso relativo, en valor, se incrementó del 6,3% (2005-2011) al 11,2% (2012-2018), lo que confirma la relevancia que tienen las empresas agroalimentarias para la IED de la región (véanse los gráficos III.9 y III.10)⁵.



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

Gráfico III.10
América Latina y el Caribe: valor de las fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria
(En porcentajes del total de fusiones y adquisiciones y miles de millones de dólares)



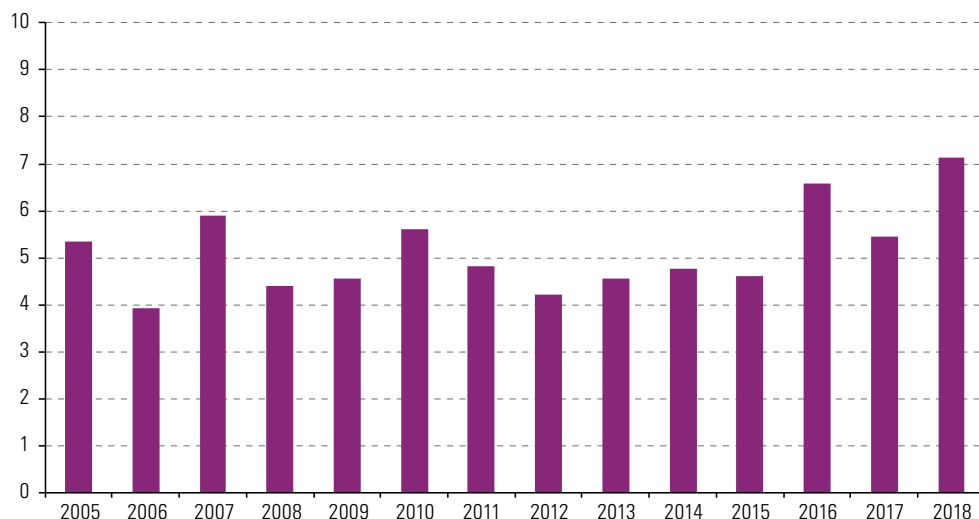
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg.

⁵ Aun si se excluye, por su valor excepcional, la operación relacionada con la compra de la empresa Modelo por parte de Anheuser-Busch InBev, el porcentaje del segundo subperíodo sigue siendo superior al del primero y alcanza el 8,5% del valor total de las fusiones y adquisiciones en la región.

En el caso de los proyectos de inversión, la importancia relativa de la cadena es menor. En la base de Financial Times, fDiMarkets, se registraron 17.400 proyectos de inversión en América Latina y el Caribe, de los cuales 901 (5,2%) corresponden al sistema agroalimentario (véase el gráfico III.11)⁶. El valor de los proyectos anunciados en el sector agroalimentario regional alcanzó los 59.744 millones de dólares en los 14 años de la serie, con un crecimiento del 14,5% en la segunda mitad del período en comparación con la primera (véase el gráfico III.12).

Gráfico III.11

América Latina y el Caribe: número de proyectos de inversión
(En porcentajes del total)



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

Gráfico III.12

América Latina y el Caribe: valor de los proyectos de inversión en la cadena agroalimentaria
(En porcentajes del total de proyectos y miles de millones de dólares)



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

⁶ Los subsectores seleccionados comprenden la producción y el procesamiento de alimentos y bebidas, tabaco, madera, agroquímicos y biomasa para generación de energía.

En este sentido, un primer aspecto que vale la pena destacar es que en esta cadena los valores de las fusiones y adquisiciones superan ampliamente a los asociados a los proyectos (véase el gráfico III.13). Entre 2005 y 2011, el valor de las fusiones y adquisiciones casi triplicó el monto de los proyectos anunciados y en los siete años sucesivos fue aproximadamente el doble. En cambio, para el total de los sectores de la economía de América Latina y el Caribe la situación es opuesta: el valor de los proyectos anunciados supera el de las fusiones y adquisiciones (entre 2012 y 2018, por ejemplo, el valor de los primeros fue un 71 % superior al de las segundas).

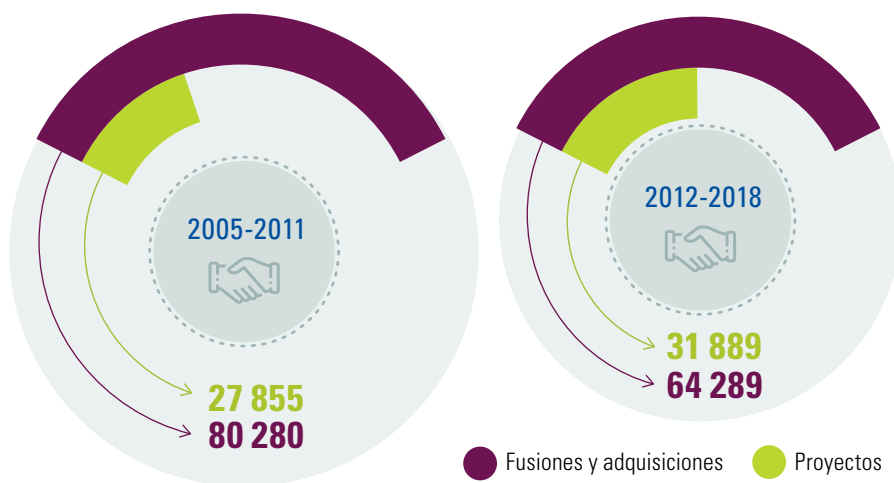


Gráfico III.13
América Latina: valor de proyectos de inversión y fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria
(En millones de dólares)

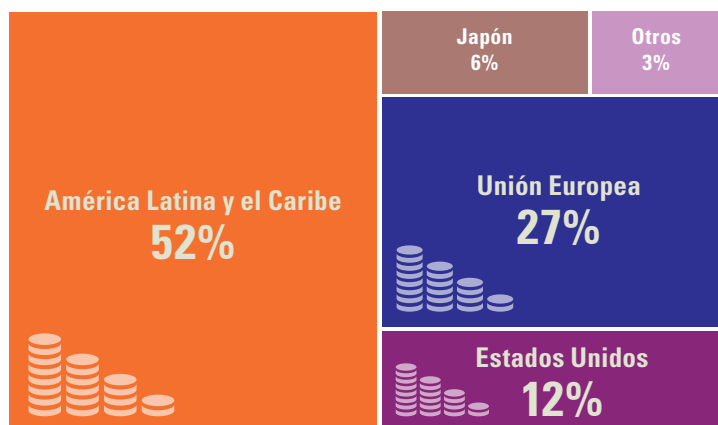
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg y *Financial Times*, fDiMarkets.

La mencionada situación indica que las empresas transnacionales que operan en la cadena privilegian la compra de activos existentes en la región a la creación de nuevas capacidades. En parte, esta situación se debe al hecho de que se trata de un conjunto de actividades consolidado y con una larga tradición en América Latina y el Caribe, que cuenta con un acervo acumulado importante de activos de alta calidad y de marcas establecidas que son atractivos para las grandes empresas extranjeras. Para entender las distintas estrategias de las firmas transnacionales, sin embargo, también es importante considerar el origen de los distintos tipos de operaciones, fusiones y adquisiciones y proyectos de inversión.

Las empresas de la región son el principal origen de las fusiones y adquisiciones, con el 48 % del valor total entre 2005 y 2018. En segundo lugar se encuentran las firmas de la Unión Europea (31 %) y en tercer lugar se ubican las de los Estados Unidos (12 %) (véanse los gráficos III.14 y III.15). El valor de las fusiones y adquisiciones agroalimentarias intrarregionales se redujo un 38 % entre los dos subperiodos considerados, mientras que el valor de las correspondientes a la Unión Europea se incrementó un 11 %, esencialmente por la operación asociada a la compra del grupo cervecero Modelo. Esto explica el aumento de la participación de las firmas europeas como origen de las fusiones y adquisiciones después de 2011. En los últimos años también se puede apreciar el aumento de las inversiones de China a través de este tipo de operaciones.

Gráfico III.14

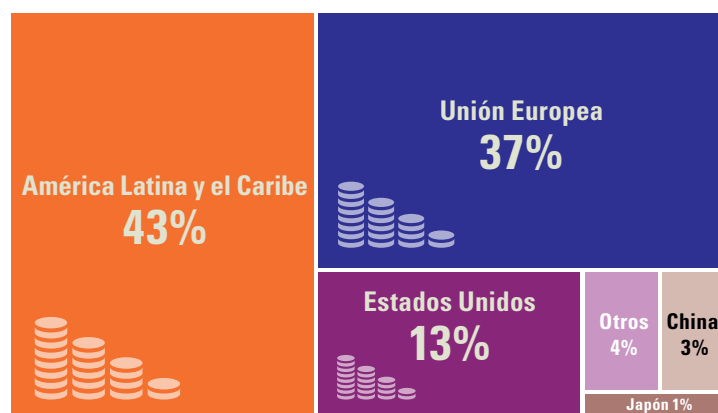
Origen de las fusiones y adquisiciones, 2005-2011
(En porcentajes)



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

Gráfico III.15

Origen de las fusiones y adquisiciones, 2012-2018
(En porcentajes)



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

En el caso de los proyectos de inversión, la situación es bastante distinta. La mayoría de estos proyectos se relacionan con transnacionales de los Estados Unidos y Europa: un 37,3% y un 30,5% respectivamente, del valor anunciado entre 2005 y 2018 (véase el gráfico III.16). Los proyectos de inversión con origen en esas dos zonas se destinan sobre todo a los sectores de cervecerías y destilerías, bebidas no alcohólicas, agroquímicos, azúcar, lácteos y granos en América Latina y el Caribe. Las principales empresas inversionistas son Coca-Cola, Constellation Brands, Nestlé, Heineken y AB InBev. Aunque hayan aumentado en los últimos años, los anuncios de inversiones de empresas translatinas en la cadena agroalimentaria solo representan el 8,6% del monto total del período 2005-2018.

Esta diferencia en el origen de las fusiones y adquisiciones y de los proyectos de inversión revela que la estrategia de las firmas translatinas es distinta a la de las otras empresas transnacionales. En efecto, si se resta el valor de las operaciones (realizadas o anunciadas) de las firmas latinoamericanas del total de las fusiones y adquisiciones y los proyectos de inversión de la cadena agroalimentaria, los montos asociados a estos dos aspectos de la IED se acercan notablemente, aunque las fusiones y adquisiciones siguen siendo superiores, en valor, a los anuncios de inversión.

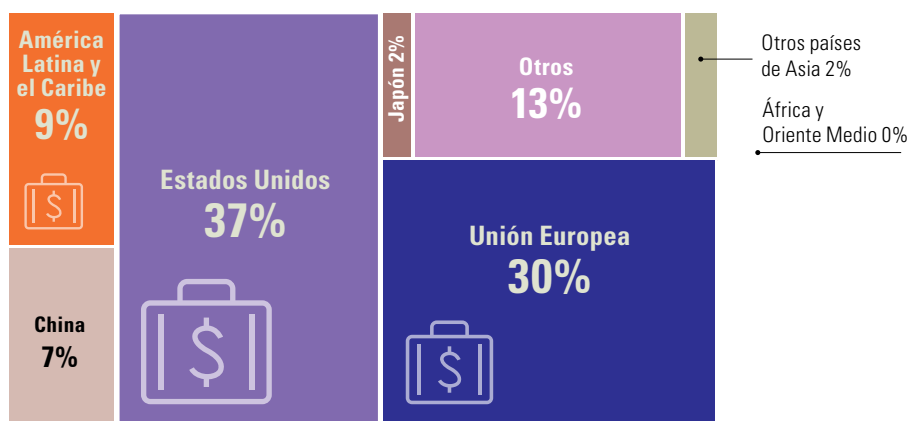


Gráfico III.16
Origen de los proyectos
de inversión, 2005-2018
(En porcentajes)

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

Para las empresas translatinas, la compra de activos existentes parece ser la estrategia más importante. Es decir que estas firmas prefieren adquirir activos de la región que ya cuentan con una posición consolidada en el mercado, o una marca conocida o competencias tecnológicas específicas, mientras que la realización de nuevos proyectos o la ampliación de actividades existentes constituye una línea de acción secundaria.

Por el contrario, para las otras transnacionales (en particular las de los Estados Unidos y Europa), la cadena agroalimentaria latinoamericana también representa una oportunidad para crear nuevas capacidades en la región.

3. Destinos y especificidades sectoriales

La información sobre fusiones y adquisiciones y proyectos de inversión confirma que el Brasil y México son los principales destinos de las inversiones en la región.

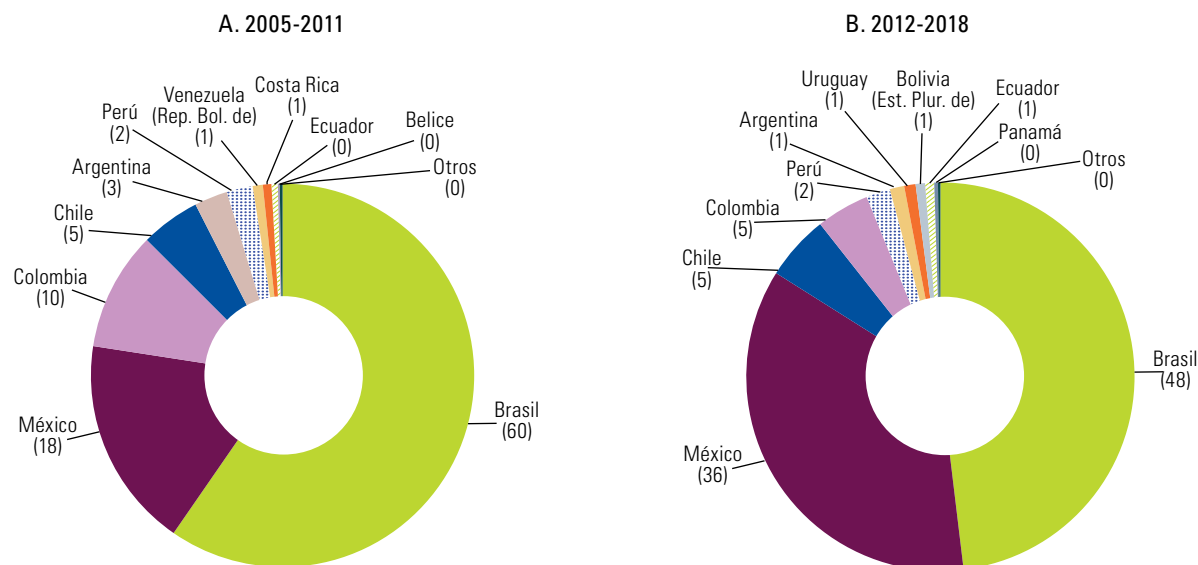
En el caso de las fusiones y adquisiciones, estos dos países concentraron el 81 % del valor de esas operaciones entre 2005 y 2018. Cabe destacar que México registra un aumento significativo después de 2011, esencialmente por la mencionada compra del grupo cervecero Modelo (véase el gráfico III.17). El tercer destino es Colombia, con aproximadamente el 8 % del valor total de las fusiones y adquisiciones en la cadena agroalimentaria.

En relación con los proyectos de inversión, el nivel de concentración es un poco más bajo, pero es igualmente evidente el destino privilegiado de la IED en la cadena: México se ubica en primer lugar con el 38 % del valor de los anuncios y el Brasil lo sigue con el 28 %. También en este caso, después de 2011 se incrementa la importancia relativa de México (véase el gráfico III.18).

Considerando a la región en su conjunto, en los gráficos III.19 y III.20 se muestra cuáles son los subsectores agroalimentarios más relevantes en las fusiones y adquisiciones y en los proyectos de inversión hacia la región, según su participación en el valor. Aunque ambas variables tienen clasificaciones sectoriales algo distintas, los subsectores agroalimentarios más relevantes en las operaciones de fusiones y adquisiciones y en los anuncios de inversión coinciden en cierta medida, así como algunos de los cambios observados en los últimos años. De este modo, queda clara la importancia de la cerveza en la IED regional, debido tanto a fusiones y adquisiciones como a proyectos de expansión de plantas ya existentes y a nuevas inversiones. Este sector concentró aproximadamente el 30 % de las fusiones y adquisiciones entre 2005 y 2018.

Gráfico III.17

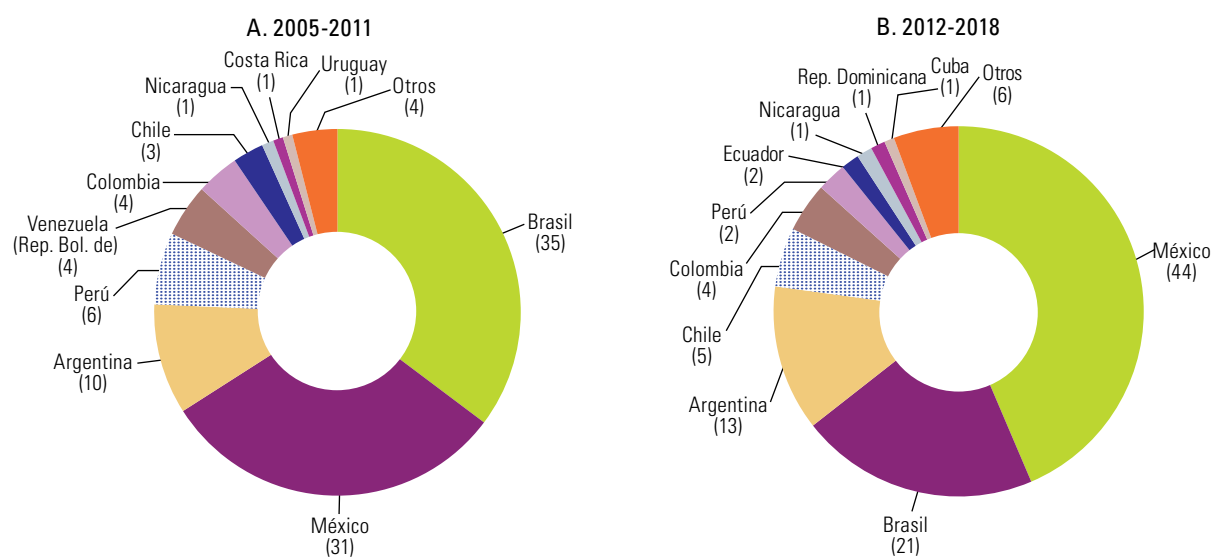
América Latina y el Caribe: participación de los países como destino de las fusiones y adquisiciones en el sector agroalimentario regional
(En porcentajes)



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

Gráfico III.18

América Latina y el Caribe: participación de los países como destino de los proyectos de inversión en el sector agroalimentario regional
(En porcentajes)

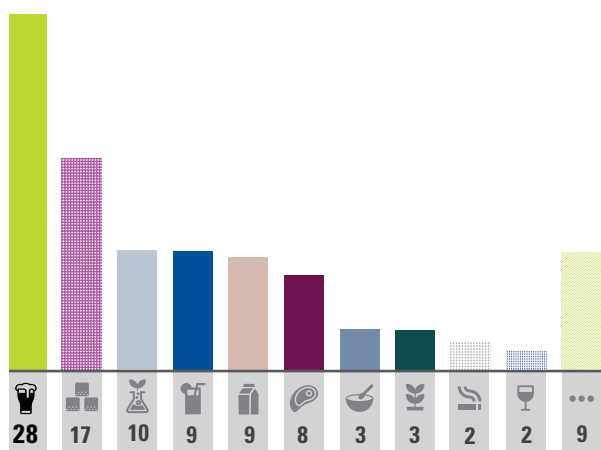


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times*, fDiMarkets.

Gráfico III.19

América Latina y el Caribe: participación de los subsectores agroalimentarios en el valor de las fusiones y adquisiciones en la región
(En porcentajes)

A. 2005-2011



B. 2012-2018



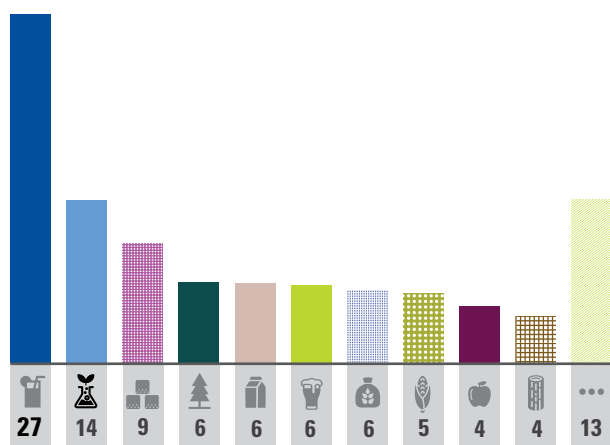
Cerveza Azúcar Agroquímicos Bebidas no alcohólicas Lácteos Carnes
Otros alimentos Agricultura Tabaco Vinos y licores Carne, pollo Otros

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

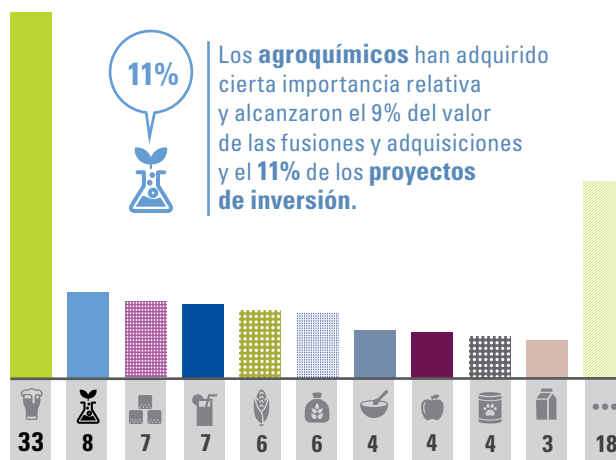
Gráfico III.20

América Latina y el Caribe: participación de los subsectores agroalimentarios en el valor de los proyectos de inversión anunciados en la región
(En porcentajes)

A. 2005-2011



B. 2012-2018



Bebidas no alcohólicas Agroquímicos Azúcar y productos de confitería Silvicultura Lácteos Cervecerías y destilerías
Producción de cultivos Granos y oleaginosas Frutas y vegetales Productos de madera Otros
Alimentos para animales Otros alimentos

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

Otro segmento relevante en cuanto objetivo de las empresas transnacionales es el de las bebidas no alcohólicas, sector que fue responsable por el 12% de las fusiones y adquisiciones y el 16% de los proyectos de inversión en el período mencionado. Por su parte los agroquímicos han adquirido cierta importancia relativa y alcanzaron el 9% del valor de las fusiones y adquisiciones y el 11% de los proyectos de inversión. En los últimos años también se observa la presencia de inversiones más directamente vinculadas al sector agropecuario en frutas y vegetales, carnes, azúcar y pesca, en detrimento de otras actividades como la producción forestal y de vinos.

4. Las empresas transnacionales implementan distintas estrategias para controlar los segmentos de la cadena en los que operan

Las empresas transnacionales de alimentos y bebidas son atraídas por economías emergentes con tendencias demográficas dinámicas y un mayor poder de consumo, como los denominados BRICS (Brasil, Federación de Rusia, India, China y Sudáfrica) (Rama, 2015). Los factores de atracción suelen ser el tamaño del mercado interno, el crecimiento del PIB per cápita, el porcentaje de la población urbana, los niveles de protección comercial para la industria de alimentos y la disponibilidad de insumos y materias primas baratas. Además, la participación en un bloque comercial a menudo se presenta como una ventaja adicional. Por el contrario, esas empresas ya no parecen estar especialmente interesadas en países con tasas salariales bajas, dada la alta intensidad de capital de la industria agroalimentaria moderna.

En la lista de las 100 mayores empresas transnacionales no financieras de capital abierto, clasificadas según el valor de los activos en el exterior, hay 8 empresas agroalimentarias de los segmentos de alimentos procesados, bebidas y tabaco, todas con sede en países desarrollados (véase el cuadro III.2)⁷. A esas empresas correspondieron en 2017 el 8,2% del valor de los activos extranjeros de todas las empresas de la lista y el 9,6% de los empleos en el exterior. Su nivel de internacionalización es relativamente alto: mientras el índice de transnacionalización alcanza un promedio del 66% para las 100 mayores empresas transnacionales, el promedio de las empresas agroalimentarias llega al 85%⁸. Las actividades internacionales de esas empresas están muy concentradas: las tres más grandes responden por el 62% de los activos extranjeros del conjunto de las 8 mayores transnacionales agroalimentarias.

La selección de las mayores empresas agroalimentarias ha sido conservadora, en el sentido de que solo se consideran las empresas cuyos activos extranjeros se encuentran mayormente en las actividades de producción de alimentos y bebidas, y en la manufactura de tabaco. Otras empresas globales no fueron consideradas, aunque tengan una relación cercana con el sector agropecuario, porque se trata de compañías diversificadas que operan en sectores genéricos, como el de productos químicos y farmacéuticos, o el de ventas al por menor. Así, grandes transnacionales como Dow DuPont (Estados Unidos), Novartis (Suiza), BASF y Bayer (Alemania) no se incluyeron en el cuadro III.2 aunque tengan un valor importante de sus activos dedicados a la producción de semillas y agroquímicos.

⁷ Algunas transnacionales con fuerte influencia en las estrategias del sector agropecuario, como es el caso de ciertas comercializadoras y compañías del sector de alimentos procesados, son de capital privado y, por lo tanto, no integran las listas de mayores empresas elaboradas por distintas fuentes.

⁸ El índice de transnacionalización se calcula como el promedio de los siguientes tres ratios: activos en el exterior respecto de activos totales, ventas en el exterior respecto de ventas totales y empleos en el exterior respecto de empleos totales.

Cuadro III.2

Empresas agroalimentarias en la clasificación de 100 mayores empresas transnacionales no financieras, según activos, ventas y empleados, 2017

(En millones de dólares y en número de empleados)

Clasificación		Empresa	País	Sector	Activos		Ventas		Empleados		Índice de transnacionalización (en porcentajes)
Activos en el exterior	Índice de transnacionalización				En el exterior	Total	En el exterior	Total	En el exterior	Total	
8	5	British American Tobacco PLC	Reino Unido	Tabaco	189 214	190 643	25 844	26 116	78 843	91 402	94,8
11	29	Anheuser-Busch InBev NV	Bélgica	Alimentos y bebidas	165 176	205 173	38 429	47 052	156 544	200 000	80,2
29	7	Nestlé SA	Suiza	Alimentos y bebidas	106 790	133 627	89 905	91 186	312 867	323 000	91,8
41	19	The Coca-Cola Company	Estados Unidos	Alimentos y bebidas	81 191	87 896	24 773	35 410	57 085	61 800	84,9
63	21	Unilever PLC	Reino Unido	Alimentos y bebidas	58 025	64 189	40 828	53 764	129 566	160 566	82,3
68	23	Mondelez International, Inc.	Estados Unidos	Alimentos y bebidas	53 040	63 109	19 621	25 896	71 000	83 000	81,8
77	17	Danone Groupe SA	Francia	Alimentos y bebidas	49 388	53 092	25 449	27 821	79 681	10 4843	86,8
98	31	Imperial Brands PLC	Reino Unido	Tabaco	41 338	41 491	32 925	38 297	18 300	33 800	79,9

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

De manera análoga, y pese a que suelen tener estrechos vínculos con el sector agropecuario a través de distintas formas contractuales de adquisición de alimentos, las empresas transnacionales del sector de ventas al por menor tampoco se incluyeron en el cuadro III.2. Esas empresas tienen un importante poder de compra con respecto a los proveedores agropecuarios y, por lo tanto, son capaces de influir en la formación de precios, la logística y la distribución de valor a lo largo de la cadena, así como en el proceso de producción agropecuaria. Tanto las principales cadenas mundiales de ventas al por menor (como Walmart (Estados Unidos) y Carrefour (Francia)) como las comercializadoras que dominan el comercio de productos básicos agropecuarios (como Louis Dreyfus (Francia) y ADM, Cargill y Bunge (Estados Unidos)) son protagonistas en las cadenas de valor agroalimentarias y tienen un gran impacto en la producción agrícola primaria a través de sus planes de compra y agricultura por contrato.

Las mayores transnacionales agroalimentarias han operado en el extranjero durante muchas décadas y, aunque algunas realizaron en algún momento grandes inversiones en la actividad agropecuaria, en la actualidad tienen una influencia indirecta mediante el control de las cadenas de valor internacionales a través de diversas formas de participación no accionaria (por ejemplo, la agricultura de contrato y otras formas de coordinación vertical). Una característica general de las grandes transnacionales agroalimentarias es que, además de la integración vertical (IED en la agricultura o agricultura de contrato), a menudo participan en actividades posteriores (distribución y comercialización). Por ejemplo, parte de los activos más relevantes de las transnacionales del sector cervecero son sus redes de distribución y puntos de venta (estos últimos también operan como herramientas de *marketing* en un mercado altamente competitivo). La diversificación hacia actividades más cercanas al consumidor final es, en efecto, una estrategia alineada con los objetivos de lograr una mayor competitividad.

Aunque las transnacionales agroalimentarias de los países desarrollados dominan los mercados internacionales, las empresas de los países en desarrollo —incluidas algunas translatinas— también se están convirtiendo en actores destacados en la producción mundial de alimentos y productos no alimentarios.

En el cuadro III.3 se presenta información sobre las compañías del sector de alimentos y bebidas que aparecen en la lista de las 100 mayores empresas transnacionales de capital abierto con sede en países en desarrollo. Esas empresas, con origen en el Brasil, China, las Filipinas, México y Singapur, respondieron por el 7 % de los activos extranjeros de la lista de las 100 empresas más grandes y por el 11 % de los empleos en el exterior. Las empresas transnacionales agroalimentarias con origen en países en desarrollo son, sin embargo, menos internacionalizadas que sus contrapartes provenientes de países desarrollados: su índice de transnacionalización alcanza un promedio del 51 %.

Cuadro III.3

Empresas agroalimentarias en la clasificación de 100 mayores empresas transnacionales no financieras de países en desarrollo, según activos, ventas y empleados, 2017
(En millones de dólares y número de empleados)

Clasificación		Empresa/ País	Sector	Activos		Ventas		Empleados		Índice de transnacionalización (en porcentajes)
Activos en el exterior	Índice de transnacionalización			En el exterior	Total	En el exterior	Total	En el exterior	Total	
26	50	JBS SA Brasil	Alimentos y bebidas	22 997	31 593	21 267	48 902	109 285	237 061	54,1
28	34	Wilmar International Limited Singapur	Alimentos y bebidas	21 886	37 877	33 615	42 471	52 005	90 000	64,9
37	4	First Pacific Company Ltd Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Alimentos y bebidas	17 116	17 215	6 439	6 779	101 941	102 530	97,9
42	40	Fomento Económico Mexicano SAB México	Alimentos y bebidas	15 508	26 417	21 381	21 381	65 779	266 144	61,1
61	95	Cofco Corp China	Alimentos y bebidas	10 396	72 072	6 127	61 265	4 350	145 013	9,1
63	37	Grupo Bimbo SAB de CV México	Alimentos y bebidas	10 072	12 547	9 639	14 317	56 916	130 913	63,7
65	85	San Miguel Corp Filipinas	Alimentos y bebidas	9 831	26 355	1 753	14 428	3 478	22 396	21,7
67	38	WH Group Limited Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Alimentos y bebidas	9 539	13 609	14 871	21 511	50 514	104 000	62,6
80	64	BRF S.A. Brasil	Alimentos y bebidas	8 218	13 196	5 432	9 682	16 151	102 463	44,7
87	12	Golden Agri-Resources Ltd Singapur	Alimentos y bebidas	7 296	7 530	5 049	7 272	46 300	46 300	88,8

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, Ginebra, 2018.

Más allá de las oportunidades abiertas por el dinamismo del consumo de alimentos en países en desarrollo, un importante impulsor de la expansión de las inversiones Sur-Sur han sido las preocupaciones por la seguridad alimentaria en países importadores netos de alimentos o en aquellos que vislumbran un marcado crecimiento de la población en las próximas décadas, sin una expansión proporcional en la producción de alimentos. Es así como la última década ha sido testigo del aumento de la inversión de China, la República de Corea y otros países de Asia Occidental, todos grandes importadores de granos, con una alta densidad demográfica en relación con las tierras cultivables. Este flujo de inversiones motivado por razones de seguridad alimentaria involucra no solo a empresas privadas sino también a gobiernos, normalmente a través de agencias o empresas públicas. Esas inversiones han experimentado una tendencia al alza durante el último período de alza de los precios de los alimentos, entre 2007 y 2012. Parte de la inversión se ha destinado a la compra de tierras agrícolas para la producción primaria, si bien también se han observado flujos hacia el sector agroindustrial, sobre todo a un nivel más básico de transformación y comercialización de productos básicos agrícolas.

Las principales operaciones de fusiones y adquisiciones realizadas entre 2012 y 2018 evidencian algunos aspectos importantes asociados a las empresas transnacionales que operan en la cadena agroalimentaria. En primer lugar, en el cuadro III.4 se puede observar el protagonismo de las firmas de la región en este tipo de operaciones: de las 20 mayores fusiones y adquisiciones, 11 han sido realizadas por empresas latinoamericanas, y, de ellas, 7 se refieren a compras de firmas productoras de bebidas no alcohólicas. La cerveza aparece como un rubro muy relevante, pero en este caso las adquisiciones han sido realizadas por firmas de Europa y los Estados Unidos. En particular, destaca de manera prominente la mayor transacción de la historia del sector cervecero mundial, correspondiente a la compra del Grupo Modelo por parte de Anheuser-Busch InBev. También entre las principales transacciones aparece la compra en el Brasil de la cervecería de capital japonés Brasil Kirin Holding S.A. y de una cervecería en México por parte de Constellation Brands.

Este segmento de la cadena agroalimentaria es aún más relevante entre los principales proyectos de inversión: cinco de cada seis proyectos más grandes están asociados a nuevas inversiones o a la expansión de la capacidad existente de producción de cerveza (véase el cuadro III.5). La compañía estadounidense Constellation Brands anunció inversiones por un monto que asciende a 4.600 millones de dólares en el período 2012-2018 (un 14,4% del monto total de los proyectos de inversión agroalimentaria anunciados para la región), sobre todo debido a la expansión de sus actividades de producción de cerveza en México. Entre los proyectos hay varios estrechamente vinculados al sector agropecuario: producción de cultivos, producción animal, productos del mar, granos y oleaginosas. En esos subsectores de menor procesamiento industrial es donde aparece más claramente la participación de China en la IED regional. Se trata, por lo tanto, de una estrategia distinta a la de la inversión cervecera, que se ha concentrado en aprovechar las ventajas de la cercanía de las plantas mexicanas con el mercado estadounidense y su crecimiento en los últimos años. En el caso de los productos básicos agrícolas, los proyectos han buscado asegurar la oferta de productos básicos para exportación a los países de origen de la IED y también a otros mercados, así como aprovechar los encadenamientos con el sector agropecuario regional.

Cuadro III.4

América Latina y el Caribe: 20 principales operaciones de fusiones y adquisiciones según el valor anunciado, 2012-2018
(En millones de dólares)

Año	Empresa objetivo 	País objetivo	Sector en el que opera la empresa 	Empresa compradora 	País comprador	Valor anunciado
2013	Grupo Modelo SAB de CV	México	 Cervecerías	Anheuser-Busch InBev SA/NV	Bélgica	17 231
2015	Souza Cruz Ltda	Brasil	 Tabaco	British American Tobacco PLC	Reino Unido	3 247
2013	Zenda & Seara Brasil assets	Brasil	 Carnes	JBS SA	Brasil	2 726
2018	Keystone Foods Holdings LLC	Brasil	 Carnes	Tyson Foods Inc	Estados Unidos	2 500
2018	Fertilizer Assets	Brasil	 Agroquímicos	Mosaic Co/The	Estados Unidos	1 992
2013	Spaipa S/A Industria Brasileira de Bebidas	Brasil	 Bebidas no alcohólicas	Coca-Cola Femsa SAB de CV	México	1 855
2017	Vigor Alimentos SA	Brasil	 Lácteos	Grupo Lala	México	1 837
2017	Moy Park Holdings Europe Ltd	Brasil	 Aves	Pilgrim's Pride Corp	Estados Unidos	1 300
2017	Brasil Kirin Holding S.A.	Brasil	 Cervecerías	Heineken NV	Países Bajos	1 298
2017	Dow AgroSciences Sementes & Biotecnologia Brasil Ltda	Brasil	 Agroquímicos	CITIC Agricultural Industry Fund Management Co., Ltd.	China	1 100
2016	Vonpar SA	Brasil	 Bebidas no alcohólicas	Coca-Cola Femsa SAB de CV	México	1 086
2012	Embotelladoras Coca-Cola Polar SA	Chile	 Bebidas no alcohólicas	Embotelladora Andina SA	Chile	931
2015	Corp Lindley SA	Perú	 Bebidas no alcohólicas	Arca Continental SAB de CV	México	760
2013	Tresmontes Lucchetti SA	Chile	 Alimentos diversificados	Grupo Nutresa SA	Colombia	758
2013	Grupo Yoli SA de CV	México	 Bebidas no alcohólicas	Coca-Cola Femsa SAB de CV	México	681
2016	Grupo Fertinal	México	 Agroquímicos	Petroleos Mexicanos	México	625
2016	Obregon Brewery	México	 Cervecerías	Constellation Brands Inc	Estados Unidos	600
2013	Tortuga Co Zootechnica Agraria	Brasil	 Agricultura	Koninklijke DSM NV	Países Bajos	574
2016	Arca Ecuador SA, Arca Continental Argentina SL	México	 Bebidas no alcohólicas	Arca Continental SAB de CV	México	573
2013	CIA de Bebidas Ipiranga	Brasil	 Bebidas no alcohólicas	Embotelladora Andina SA	Chile	535

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

Cuadro III.5

América Latina y el Caribe: 20 principales proyectos de inversión agroalimentarios anunciados, según valor y número de empleos generados, 2012-2018

(En millones de dólares y número de empleos)

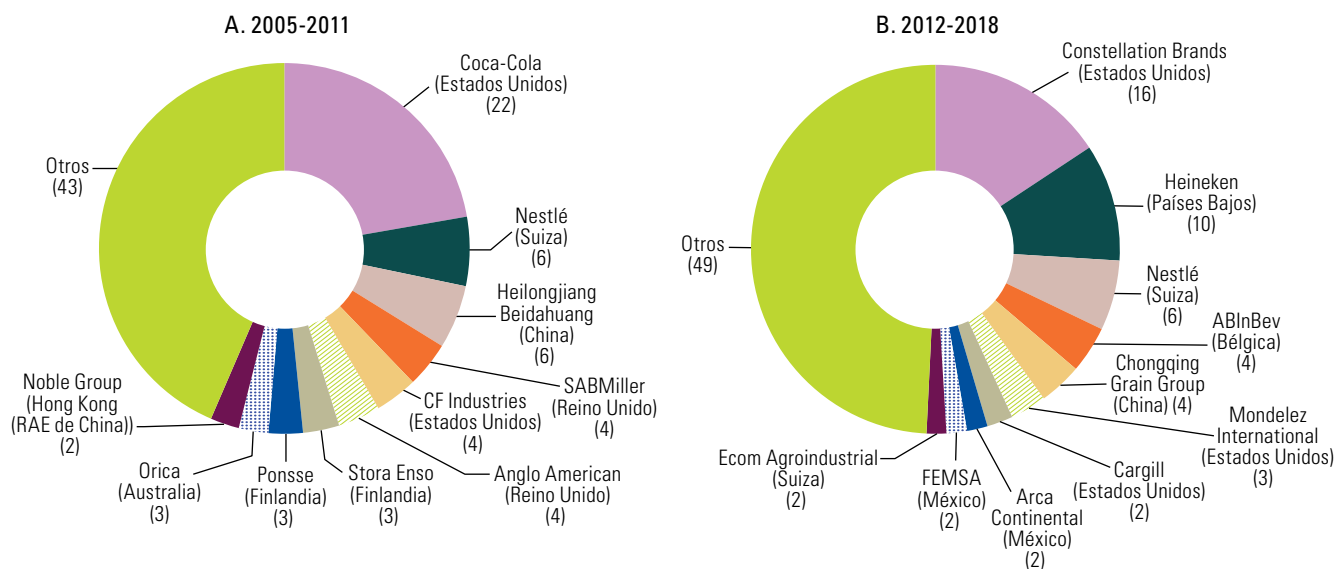
Año	Empresa inversionista	Empresa matriz/ País de origen 	País de destino	Subsector 	Monto de la inversión	Empleos creados 	Tipo de inversión
2013	Constellation Brands	Constellation Brands Estados Unidos	México	 Cervecerías y destilerías	1 650	3 000	Expansión
2016	Constellation Brands	Constellation Brands Estados Unidos	México	 Cervecerías y destilerías	1 500	3 000	Nueva
2012	Chongqing Grain Group	Chongqing Grain Group China	Argentina	 Producción de cultivos	1 200	3 000	Nueva
2018	Constellation Brands	Constellation Brands Estados Unidos	México	 Cervecerías y destilerías	900	450	Expansión
2017	Grupo Modelo	Anheuser-Busch InBev (AB InBev) Bélgica	México	 Cervecerías y destilerías	756	1 200	Nueva
2017	Compañía de Cervecerías Unidas (CCU)	Heineken Países Bajos	Chile	 Cervecerías y destilerías	660	2 111	Expansión
2013	Mondelez International	Mondelez International Estados Unidos	México	 Azúcar y productos de confitería	600	3 000	Nueva
2018	Constellation Brands	Constellation Brands Estados Unidos	México	 Cervecerías y destilerías	550	925	Expansión
2017	Granjas Carroll de México	Ecom Agroindustrial Suiza	México	 Producción animal	550	2 673	Expansión
2015	Heineken	Heineken Países Bajos	México	 Cervecerías y destilerías	474	500	Nueva
2014	Compañía de Cervecerías Unidas (CCU)	Heineken Países Bajos	Colombia	 Cervecerías y destilerías	400	1 279	Nueva
2013	Nestlé	Nestlé Suiza	México	 Frutas y vegetales	400	350	Nueva
2017	Gomes da Costa (GDC Alimentos)	Grupo Calvo España	Brasil	 Productos del mar	347,6	1 177	Expansión
2012	Monsanto	Monsanto Estados Unidos	Argentina	 Granos y oleaginosas	334	400	Nueva
2017	Heineken	Heineken Países Bajos	México	 Cervecerías y destilerías	321,5	507	Expansión
2013	BBCA Group	BBCA Group China	Brasil	 Granos y oleaginosas	310,9	400	Nueva
2016	UPL (United Phosphorus)	UPL (United Phosphorus) India	Brasil	 Agroquímicos	310	261	Nueva
2016	Alltech Lexington Brewing and Distilling	Alltech Lexington Brewing and Distilling Estados Unidos	México	 Cervecerías y destilerías	307,4	208	Nueva
2016	Heineken	Heineken Países Bajos	México	 Cervecerías y destilerías	307,4	208	Expansión
2016	Heineken	Heineken Países Bajos	México	 Cervecerías y destilerías	307,4	208	Expansión

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

En el gráfico III.21 se presentan las diez mayores empresas con proyectos de inversión anunciados para América Latina y el Caribe en el sector agroalimentario. Es interesante notar que solamente Nestlé (Suiza) aparece entre las principales empresas en ambos períodos considerados. Coca-Cola (Estados Unidos), la mayor compañía inversionista en la región durante la segunda mitad de la década de 2000, no aparece en la lista de las diez mayores en los años más recientes. En cambio, Constellation Brands (Estados Unidos), aunque no se encuentra entre las mayores empresas agroalimentarias del mundo, con ventas netas de aproximadamente 7.300 millones de dólares en 2017, es una de las principales en el segmento de bebidas alcohólicas, con operaciones en un centenar de países e instalaciones en más de 40. Esta es la tercera empresa más importante en la producción de cerveza en los Estados Unidos y la primera en la producción de vino en Nueva Zelanda. Su cartera de productos incluye la cerveza, el vino y los licores, pero la cerveza representa la mayoría de las ventas netas.

Gráfico III.21

América Latina y el Caribe: participación de las empresas en los proyectos de inversión agroalimentarios anunciados en la región
(En porcentajes)



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

La venta de las marcas de cerveza mexicanas en los Estados Unidos representa el componente más importante del negocio de Constellation Brands en la actualidad y de ahí su interés en expandir las operaciones en el país latinoamericano (Constellation Brands, 2018). Desde 2013, la empresa ha estado ampliando sistemáticamente la capacidad de producción de la planta de Nava (Coahuila de Zaragoza, México), y en 2017 logró pasar de 10 millones de hectolitros a 25 millones de hectolitros. Además, ha empezado a construir una nueva planta de vanguardia en Mexicali (Baja California, México), ubicada cerca del estado de California, su principal mercado en los Estados Unidos. Por último, la empresa ha estado invirtiendo en la optimización para aumentar la producción de la planta de Obregón, adquirida en diciembre de 2016. Estos esfuerzos de expansión, construcción y optimización de las plantas de producción de cerveza en México responden a las expectativas de crecimiento de la empresa.

La siguiente empresa con el mayor monto de inversión agroalimentaria anunciado en la región en los últimos años también pertenece al sector cervecero: la holandesa Heineken, con 3.100 millones de dólares, correspondientes al 8% del total de las

inversiones sectoriales en la región. Sus principales proyectos de inversión tuvieron lugar en Chile, Colombia y México.

Como ya se mencionó, la realización de proyectos nuevos, o la expansión de capacidad existente, no parece ser prioritaria para las translatinas más importantes que operan en esta cadena. Entre los 20 mayores proyectos no aparece ninguno anunciado por firmas de la región, aunque vale la pena destacar la presencia de dos empresas mexicanas entre las diez mayores compañías con inversiones anunciadas en el sector agroalimentario latinoamericano. Se trata de Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. (FEMSA), que opera en la industria de las bebidas (pero también en el sector comercial y de restaurantes) en diez países de la región. Esta empresa es, entre otras cosas, el embotellador más grande del sistema Coca-Cola en el mundo y ha intervenido bastante en la compra de activos en otros países de la región. En 2013, por ejemplo, compró, por 1.855 millones de dólares, la empresa brasileña Spaipa S/A Industria Brasileira de Bebidas, que produce y distribuye bebidas de Coca-Cola, Kuat y Del Valle en los estados de São Paulo y Paraná. Ese mismo año, FEMSA compró, por 448 millones de dólares, la Companhia Fluminense de Refrigerantes S.A., que produce y distribuye productos de The Coca-Cola Company en los estados de Río de Janeiro, Minas Gerais y São Paulo. Posteriormente, en 2016, FEMSA adquirió Vonpar, uno de los mayores embotelladores de propiedad privada en el sistema brasileño de Coca-Cola, por 1.090 millones de dólares. La segunda empresa es Arca Continental, S.A.B. de C.V., también embotelladora de bebidas no alcohólicas, que opera en la Argentina, el Ecuador, los Estados Unidos y el Perú, además de México.

C. Estrategias de las empresas transnacionales en dos cadenas agroalimentarias regionales

1. La producción de soja: grandes jugadores en tensión

La soja es un insumo importante para muchas cadenas agroindustriales, dado que es una proteína producida a costos relativamente bajos⁹. Esta característica la ha convertido en foco de interés estratégico de inversionistas y autoridades gubernamentales en todo el mundo (CEPAL, 2013).

En las últimas décadas, la producción de soja ha experimentado un gran crecimiento en América del Sur. Entre 1997 y 2017, la subregión aumentó su participación en la producción mundial del 29% al 52%. La producción se concentra fundamentalmente en la Argentina y el Brasil, y en este período ambos países duplicaron su participación en la producción mundial¹⁰. En paralelo, se registró un progresivo incremento de la productividad de este cultivo, sobre todo en el Brasil. En 2017, el Brasil presenta el mejor rendimiento entre los mayores productores de soja del mundo, con 3,4 toneladas por hectárea (véase el cuadro III.6).

⁹ En general, la soja se produce alternando el uso del suelo con otros cultivos (trigo, maíz y algodón). En la actualidad, forma parte de un sistema técnico-productivo integrado, que incluye genética, siembra directa, cosechas mecanizadas y otras tecnologías avanzadas. La soja se comercializa en granos, aceites crudos, aceites refinados, harinas y pienso en gránulos. Además, se utiliza para la producción de biodiésel.

¹⁰ Entre 1997 y 2017, la Argentina y el Brasil aumentaron su participación en la producción mundial de soja del 8% al 16% y del 18% al 32%, respectivamente.

Cuadro III.6

Principales países productores de soja: superficie, producción y rendimiento, 2017

	Superficie		Producción		Rendimiento
	ha (en millones)	(en porcentajes)	(en millones de toneladas)	(en porcentajes)	t/ha
Argentina	17,3	14	55,0	16	3,2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,3	1	3,0	1	2,4
Brasil	33,9	27	114,6	32	3,4
Paraguay	3,4	3	10,5	3	3,1
Uruguay	1,1	1	1,3	0	1,2
Estados Unidos	36,2	29	119,5	34	3,3
Canadá	2,6	2	7,7	2	2,9
Total mundial	123,6		352,6		2,9

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

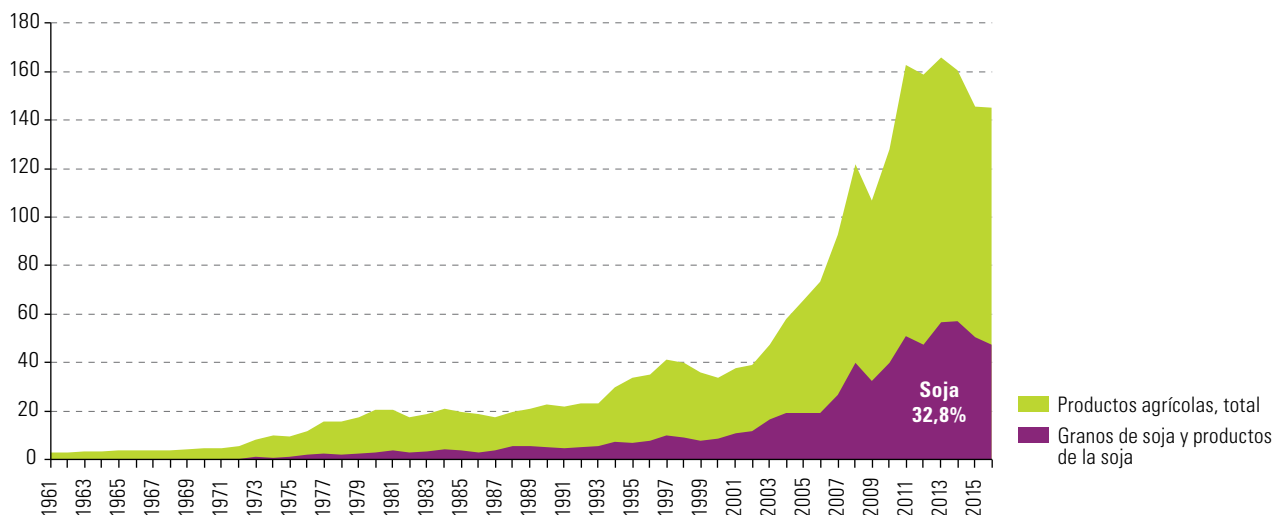
Estos resultados son consecuencia de la investigación agronómica y la aplicación de paquetes tecnológicos avanzados, rasgo que ha caracterizado al cultivo de la soja desde sus orígenes, cuando en la década de 1960 en la Argentina y el Brasil se adopta el modelo estadounidense. Este desarrollo tecnológico considera un uso masivo de nuevas tecnologías, tales como la siembra directa, el doble cultivo (soja de primera y soja de segunda), las semillas genéticamente modificadas (soja Roundup Ready (RR)), los herbicidas asociados (glifosato) y los fertilizantes. En la actualidad, esta dinámica se consolida con la rápida adopción del nuevo paradigma de la agricultura 4.0¹¹. A diferencia de los Estados Unidos (y en menor medida del Brasil), en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Paraguay existe una clara tendencia al monocultivo, lo que ha generado preocupación por sus efectos económicos y ambientales (Cap y Malach, 2012; Trigo, 2016).

La demanda externa es el principal motor de la producción de soja. Entre 1976 y 2017 aumentó del 16% al 33% la relevancia de la soja y sus subproductos en el total de las exportaciones agrícolas de América del Sur (véase el gráfico III.22).

Gráfico III.22

América del Sur: importancia de la soja en las exportaciones agrícolas

(En miles de millones de dólares anuales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

¹¹ En 2018, por ejemplo, la cosecha de cultivos extensivos en la Argentina se realizó con 11.240 monitores de rendimiento que cubrieron prácticamente el 100% de la superficie ocupada (Méndez y Vélez, 2018). Asimismo, las principales empresas transnacionales de granos —Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill, Louis-Dreyfus Company (LDC) y China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation (COFCO)— han creado una alianza para estandarizar datos y digitalizar las transacciones globales de los embarques agrícolas, utilizando tecnologías digitales tales como Block Chain e Inteligencia Artificial. Esto permitirá incrementar la transparencia y eficiencia de la cadena a nivel mundial (Business Wire, 2018).

Los principales productores sudamericanos de soja, la Argentina y el Brasil, presentan patrones de especialización muy diferentes en las exportaciones.

En la Argentina, como resultado de una estrategia de industrialización iniciada a fines de los años ochenta, se ha consolidado una capacidad productiva muy avanzada para la fabricación de aceite, lo que la hace muy competitiva frente a las industrias del Brasil y los Estados Unidos (CEPAL, 2013). Esta especialización le ha permitido elevar de manera significativa el valor de la tonelada transada, lo que ha beneficiado al eslabón industrial. En la actualidad, la Argentina es el principal exportador de aceite de soja a nivel mundial y supera por amplio margen al Brasil y los Estados Unidos (véase el cuadro III.7). Entre 1990 y 2017, las exportaciones de aceite de soja aumentaron de 514 millones de dólares a 3.726 millones de dólares. Asimismo, el país se ha convertido en un líder mundial en la exportación de harina de soja, un producto resultante de la fabricación de aceite. Esta dinámica también ha significado el desarrollo de una industria de maquinaria y de servicios asociados (semillas, herbicidas y otros), así como un mejoramiento de la infraestructura y las capacidades logísticas. En la última década, otros factores han contribuido a explicar este desempeño. Entre ellos se destacan: los incentivos fiscales otorgados para fomentar la producción, el consumo interno y la exportación de biocombustibles; el establecimiento de un esquema diferenciado de impuestos a la exportación (retenciones) y de reembolso de exportaciones aplicado a la soja y sus subproductos; y el apoyo técnico ofrecido por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). No obstante, la monoproducción ha generado agotamiento de los suelos y una mayor necesidad de fertilizantes, lo que tiene efectos negativos sobre el medio ambiente.

Cuadro III.7

Mercado mundial de la soja: principales exportadores, 2017

	Soja				Aceite de soja				Torta de soja				Total	
	Volumen		Valor		Volumen		Valor		Volumen		Valor		Valor	
	(en millones de toneladas)	(en porcentajes)	(en miles de millones de dólares)	(en porcentajes)	(en millones de toneladas)	(en porcentajes)	(en miles de millones de dólares)	(en porcentajes)	(en millones de toneladas)	(en porcentajes)	(en miles de millones de dólares)	(en porcentajes)	(en miles de millones de dólares)	(en porcentajes)
Argentina	7,4	5	2,7	5	5,0	45	3,7	42	28,3	43	9,1	40	15,5	17
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,0	0	0,0	0	0,3	2	0,2	2	1,2	2	0,4	2	0,6	1
Brasil	68,2	47	25,7	44	1,3	12	1,0	12	14,2	22	5,0	22	31,7	35
Paraguay	6,1	4	2,1	4	0,7	6	0,5	5	2,3	3	0,7	3	3,3	4
Uruguay	3,3	2	1,2	2	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	1,2	1
Estados Unidos	49,8	34	21,5	37	1,1	10	0,9	10	8,6	13	3,1	14	26,4	29
Canadá	4,7	3	1,9	3	0,1	1	0,1	1	0,2	0	0,1	0	2,1	2
Total mundial	145,4	100	58,0	100	11,0	100	8,9	100	65,8	100	22,9	100	91,6	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

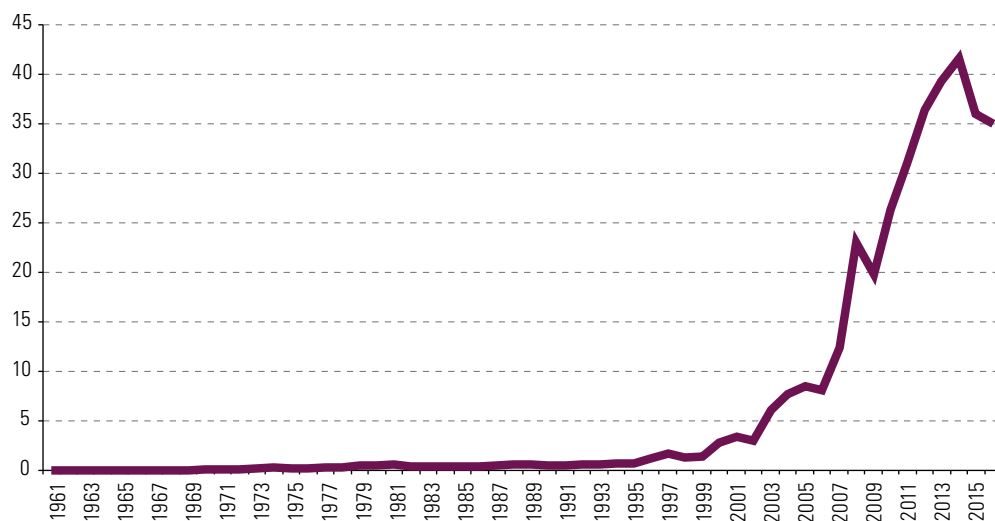
En el Brasil, por el contrario, el grano de soja es el principal producto de exportación agrícola (en 2017 alcanzó los 25.700 millones de dólares). Esto se debe a cuatro factores principales: i) una política gubernamental más flexible respecto del uso de la tierra y los terrenos agrícolas relativamente baratos; ii) el impuesto sobre la circulación de mercancías y servicios (ICMS), que grava el desplazamiento interestatal de la producción para ser procesada y deja exentas a las exportaciones de materias primas (Ley Kandir); iii) la importancia del mercado doméstico, que absorbe el 85% del aceite producido

localmente, y iv) el hecho de que los países importadores, en especial China, cuentan con fábricas para producir harina y aceite, y, en general, manifiestan mayor interés por la soja en grano. Sin embargo, este fuerte crecimiento se ha producido a expensas de reservas naturales, lo que ha aumentado la preocupación por la deforestación en la Amazonia y en la región del Cerrado.

El marcado incremento de las exportaciones sudamericanas de soja se debe, en gran parte, al aumento de la demanda de China en los últimos años (véase el gráfico III.23), que utiliza este grano para la alimentación de ganado, cuyo consumo es nuevo por parte de las nuevas clases medias chinas, así como para la alimentación de pescados (acuicultura y captura). En 2017, China fue el principal destino de las exportaciones de soja en grano de la Argentina (88%) y el Brasil (79%). Este patrón se ha acentuado como resultado de las tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos. A mediados de 2018, el Gobierno chino impuso un arancel del 25% al grano de soja estadounidense, lo que provocó un fuerte cambio en los patrones del comercio internacional de este producto. En este escenario, los Estados Unidos fue el principal perjudicado, mientras que el Brasil y, en menor medida, la Argentina se vieron favorecidos.

Gráfico III.23

China: importaciones de soja en grano, 1961-2016
(En miles de millones de dólares anuales)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), Base de Datos Estadísticos Sustantivos de la Organización (FAOSTAT) [en línea] <http://www.fao.org/faostat/es/>.

El conflicto elevó los precios relativos de la soja producida por el Brasil, estimulando las exportaciones. Entre 2017 y 2018, las exportaciones brasileñas aumentaron de 63 millones de toneladas a 83 millones de toneladas, con el consecuente beneficio para los productores de la oleaginosa. En la Argentina, el Gobierno adoptó medidas que favorecieron la exportación de la soja en grano, en detrimento de la competitividad de los productos procesados¹². De esta manera, en el segundo semestre de 2018, revirtiendo la tendencia de los últimos años, las exportaciones de granos aumentaron de manera poco habitual. En contrapartida, la industria aceitera argentina se transformó en el mayor destino de las exportaciones de soja en grano de los Estados Unidos, situación también muy inusual. Además de la compleja coyuntura internacional, la inestabilidad macroeconómica ha incentivado

¹² El Gobierno eliminó el diferencial (3 puntos porcentuales) del impuesto a la exportación entre la soja en grano y sus subproductos.

el uso de la soja en grano como una fuente de ahorro —que puede liquidarse con relativa facilidad— y de protección ante la incertidumbre. Así, se están generando mayores retornos para las exportaciones de soja en grano en comparación con los productos derivados. Sin embargo, esta situación sigue siendo muy coyuntural, y su evolución dependerá de las medidas que adopten China y los Estados Unidos, tanto en el ámbito de las negociaciones comerciales como en las destinadas al autoabastecimiento del mercado chino.

En este escenario, la inversión extranjera directa en la cadena de la soja a nivel mundial ha reforzado la concentración de la producción con el objeto de reducir costos y mejorar la competitividad. Las cuatro mayores empresas transnacionales de productos agrícolas básicos —Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Dreyfus, denominadas con el acrónimo ABCD— tienen larga presencia en América Latina, algunas de más de 100 años. Durante el siglo XX, realizaron múltiples inversiones que les han permitido levantar una robusta infraestructura —molinos, redes de acopio y almacenamiento, puertos y transporte— con la cual compiten en una industria de grandes volúmenes y bajos márgenes.

En las últimas dos décadas, las empresas transnacionales reforzaron su presencia en los principales países productores de soja de América Latina. En la Argentina y el Brasil, las exportaciones son lideradas por el grupo de las cuatro grandes ABCD, a las que se les ha unido recientemente la compañía estatal de procesamiento de alimentos China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation (COFCO). Esta última busca desafiar la supremacía de ABCD, para lo cual en los últimos años adquirió la comercializadora neerlandesa Nidera y el negocio de productos básicos agrícolas de la empresa Noble Group con sede en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China). Estas adquisiciones le dieron presencia y capacidad de almacenamiento en la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay. En 2014, por primera vez, las comercializadoras asiáticas (incluida COFCO) desplazaron a las empresas ABCD al comprar el 45% de la producción brasileña de soja, maíz y harina de soja, mientras que las tradicionales ABCD solo adquirieron el 37% (Bonato, 2016). Esta tendencia se ha acentuado en los años siguientes, como lo demuestra el incremento del 327% en las compras de granos brasileños por parte de COFCO entre 2016 y 2017, con lo que sobrepasa a ADM y a Dreyfus (Gomes, 2018).

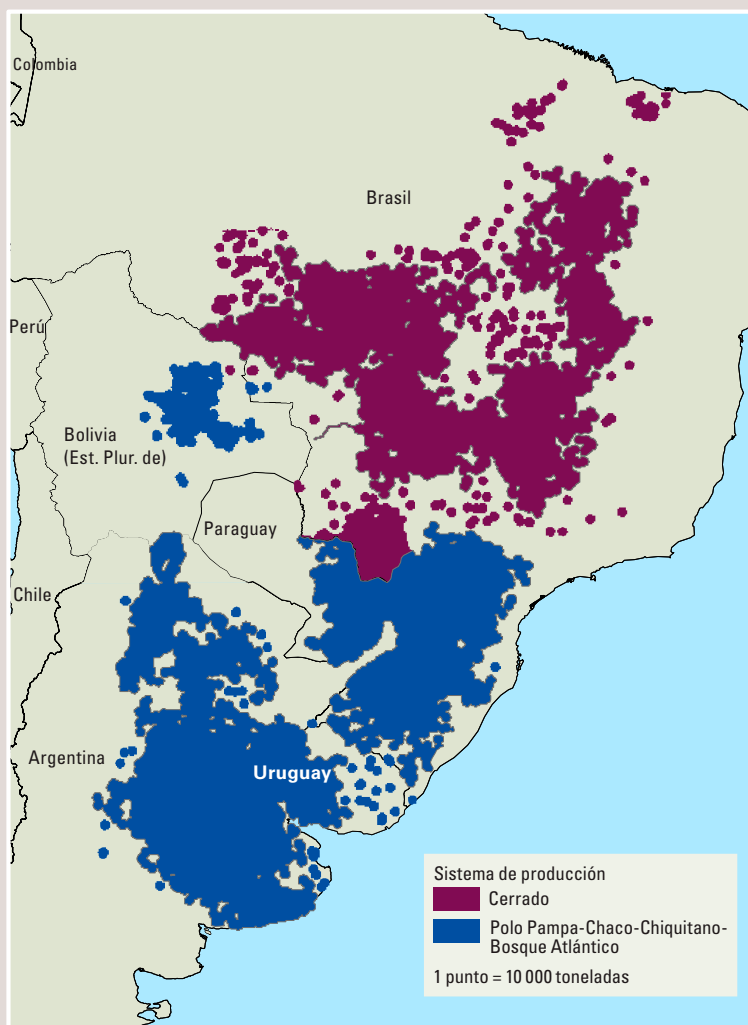
La fuerte presencia de las empresas transnacionales de productos básicos se ve parcialmente contrarrestada por algunos grupos locales de gran tamaño. En la Argentina destacan la Aceitera General Deheza (AGD), Vicentin S.A.I.C y Molinos Río de La Plata, en tanto que en el Brasil sobresale el grupo Amaggi, que también tiene presencia en la Argentina.

La concentración de esta industria debería seguir aumentando. En 2018, la empresa estadounidense ADM hizo explícito su interés por Bunge y la empresa argentina Molinos Agro. A pesar de que las negociaciones no han decantado, dan cuenta de la búsqueda de economías de escala y de nuevas sinergias para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo (Huffstutter y Stauffer, 2019). Las fluctuaciones de precios de los productos básicos, los bajos márgenes del negocio y la incertidumbre provocada por las tensiones comerciales entre China y los Estados Unidos seguramente impulsarán a los jugadores más fuertes a buscar consolidar su posición absorbiendo a las empresas que no han podido sortear este complejo escenario.

Recuadro III.1

América del Sur: dos grandes sistemas de producción de soja

El cultivo de la soja se localiza en dos grandes sistemas productivos. Por una parte, el polo Pampa-Chaco-Chiquitano-Bosque Atlántico, que incluye el sur del Brasil y las zonas productoras de la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Paraguay y el Uruguay, donde la soja se cultiva como forraje para la alimentación de ganado durante la primera mitad del siglo XX, para pasar progresivamente a la exportación desde mediados de los años sesenta. Este polo se caracteriza por la buena calidad de los suelos (especialmente la Pampa argentina), la conectividad con vías fluviales y puertos de embarque (en general, a no más de 500 km de distancia de las zonas de producción) y un desarrollo tecnológico que considera un uso masivo de nuevas tecnologías, como la siembra directa, el doble cultivo (soja de primera y soja de segunda), las semillas genéticamente modificadas (soja Roundup Ready (RR)), los herbicidas asociados (glifosato) y los fertilizantes. Tanto en la Argentina como en Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Paraguay existe una clara tendencia al monocultivo, que algunos autores han medido a través de un índice de “sojización” (Cap y Malach, 2012; Trigo, 2016). En esta región —especialmente en la Argentina— son relevantes los *pools* de siembra, empresas que contratan conocimientos técnicos, alquilan equipos y maquinarias, arriendan tierras y hacen un uso masivo de nuevas tecnologías (Bisang, Anlló y Campi, 2008). A pesar de ser un sector muy concentrado, en esta zona también son importantes las cooperativas, que en el caso del sur del Brasil son responsables de la compra de dos tercios de la producción de granos (IBGE, 2013), mientras que en la Argentina representan alrededor del 25% del total exportado (Telam, 2014).



Fuente: La imagen ha sido elaborada sobre la base de G. Oliveira y S. Hecht, “Sacred groves, sacrifice zones and soy production: globalization, intensification and neo-nature in South America”, *Journal of Peasant Studies*, vol. 43, N° 2, marzo de 2016.

Recuadro III.1 (conclusión)

El otro gran sistema productivo es la región del Cerrado, ubicada en la parte centro-norte del Brasil, con 204,7 millones de hectáreas de sabana tropical que hasta mediados de los años ochenta ocupaban un lugar marginal en materia de producción agrícola y ganadera. Gracias a la aplicación de políticas públicas, especialmente los programas Polocentro y Prodecir, junto con la labor de la Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA) para adaptar paquetes tecnológicos a las condiciones locales (control de la acidez de los suelos y mejoramiento de su fertilidad, introducción de nuevas variedades), en solo 25 años el Cerrado se convirtió en una de las principales regiones productoras de granos del mundo (Hosono, Campos da Rocha y Hongo, 2016). Con 17 millones de hectáreas destinadas a la soja en 2016, el Cerrado produjo el 50% de la soja del Brasil (GTC, 2017), empleando para ello un modelo productivo basado en empresas medianas y grandes que tienen tierras propias, están enraizadas en sus territorios y son gestionadas por sus propietarios.

Además del mejoramiento de los rendimientos, una parte importante de los incrementos de producción se debe a la ampliación del terreno cultivado. Entre 2010 y 2017, la superficie mundial destinada a la soja creció un 20% al agregarse 20,7 millones de hectáreas. Un poco más de la mitad de ese incremento se produjo en el Brasil, en donde el terreno cultivado de soja creció un 45% y llegó a 33,9 millones de hectáreas (el 27% del total de soja cultivado a nivel mundial). Se prevé que en 2019 el terreno cultivado llegue a 36 millones de hectáreas (USDA, 2019). La vegetación natural del Cerrado tiene menos valor que la del Amazonas, lo que permite absorber parcialmente estos incrementos, siempre y cuando se apliquen paquetes tecnológicos más sostenibles. Sin embargo, la ampliación de las zonas de cultivo también ejerce presión sobre los bosques amazónicos, lo que concita preocupación a nivel mundial dado el papel que desempeña esa región en los equilibrios ambientales mundiales. En ambos casos es imperativo promover una transición ecológica que apunte a instalar nuevos modelos de producción y de consumo.

Es previsible que en los próximos años los modelos de producción de soja aceleren un proceso de mutación, incentivados por las nuevas preferencias de los consumidores, las regulaciones ambientales cada vez más estrictas y la existencia de certificaciones voluntarias de calidad. Entre las iniciativas públicas destacan los planes de acción para el control de la deforestación en el Amazonas (PPCDAm) y el Cerrado (PPCerrado), que se complementan con la moratoria de la soja en el bioma amazónico, impulsada por las empresas exportadoras y el programa de extensión Soja Plus promovido por actores privados en Brasil. Entre los sellos privados se destacan iniciativas tales como el estándar Agricultura Certificada (AC) de la Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa (100.000 hectáreas certificadas en 2016) y el estándar internacional RTRS de Producción de Soja Responsable, creado en 2006 con el fin de promover un procesamiento y una comercialización responsables de la soja, reduciendo los efectos sociales y ambientales. En 2017 se certificaron 947.000 hectáreas en el Brasil, 170.000 hectáreas en la Argentina, 22.000 hectáreas en el Paraguay y 15.000 hectáreas en el Uruguay (RTRS, 2017).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de E. Cap y V. Malach, "The changing patterns in land allocation to soybeans and maize in Argentina and the Americas and the role of GM varieties: a comparative analysis", documento presentado en la Conferencia Trienal de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas, Foz do Iguaçu, 18 a 24 de agosto de 2012; E. Trigo, *Veinte años de cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina*, Buenos Aires, Argenbio, 2016; R. Bisang, G. Anlló y M. Campi, "Una revolución (no tan) silenciosa: claves para repensar el agro en Argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 48, N° 190-191, julio-diciembre de 2008; Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE), "Banco de datos agregados", 2013 [en línea] <http://www.sidra.ibge.gov.br>; Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), "Brazil oilseeds and products update", *GAIR Report*, N° BR 1903, Washington, D.C., Global Agricultural Information Network [en línea] https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Oilseeds%20and%20Products%20Update_Brasilia_Brazil_2-15-2019.pdf; A. Hosono, C.M. Campos da Rocha y Y. Hongo, *Development for Sustainable Agriculture. The Brazilian Cerrado*, Palgrave Macmillan, 2016 y Grupo de Trabalho do Cerrado (GTC), "Análise geoespacial da dinâmica da soja no bioma Cerrado: 2014 a 2017", Florianópolis, 2017; Telam, "Soja y poder económico", 29 de abril de 2014 [en línea] <http://cotarrooriental.blogspot.com/2014/04/soja-y-poder-economico-2-telam.html>.

Recuadro III.2

El *hub* agroindustrial de Rosario (Argentina)

Rosario, conocida como la "protagonista de la agroindustria nacional y regional", cuenta con 9 millones de hectáreas destinadas al uso agropecuario y forestal (Censo Nacional Agropecuario de 2018), concentra 19.214 empresas agrícolas, representa el 8% de todas las explotaciones del país (236.601) y reúne el 78% del complejo industrial oleaginoso del país, constituido por las fábricas de las principales multinacionales del rubro, tales como Bunge, ADM, Glencore, Cargill y Louis Dreyfus.

Su infraestructura portuaria, con 20 terminales a lo largo del río Paraná, consolida al Gran Rosario como el principal complejo exportador de harina de soja a nivel nacional. En 2018, más de un tercio de los 28 millones de toneladas de soja argentina salieron de dichas terminales. Rosario es dueña del 43% del mercado de harina de soja, con lo que supera al Brasil y a los Estados Unidos. También es el principal polo metal-mecánico de la Argentina, donde se produce el 70% de la maquinaria y equipo para la agricultura.

El ecosistema Agtech

Rosario cuenta con una importante plataforma tecnológica a través de la cual se puede ver el total de las operaciones en tiempo real y estar atentos al medio ambiente y sus cambios. Gracias a las imágenes satelitales es posible aplicar la agricultura de precisión, para diferenciar los distintos ambientes y trabajar con insumos tales como semillas, fertilizantes y otros.

El ecosistema también permite que productores y proveedores puedan conectarse a través de Internet. Una de las plataformas habilitadas para este fin es Agrofy, que cuenta con 7.000 empresas que transan en ella y más de 70.000 productos. La plataforma conecta a todos los actores de la cadena del agro a través de 15 categorías, tales como insumos agrícolas, maquinarias, vehículos y terrenos. En 2018, Agrofy, (con una ganancia de 6 millones de dólares) estuvo liderada por SP Venture, el fondo de capital de riesgo de Agtech más importante del Brasil. Ya opera en cuatro países de América Latina, y en 2019 se espera poder extender sus operaciones a Chile, Colombia y el Perú.

El modelo de negocios del *hub* de Rosario, basado en el cooperativismo y la asociatividad (entre distintos actores de la cadena de valor del agro) ha atraído la atención de diversos inversionistas. En 2016 se instaló The Yield Lab (originaria de St. Louis, Missouri), la primera incubadora y aceleradora de Agtech del mercado mundial. A través de la alianza entre Rosario y St. Louis ha sido posible experimentar durante todo el año con distintas tecnologías en los cultivos de extensión de la soja y el maíz, propias de la Argentina y los Estados Unidos.

En este marco, en los últimos tiempos se han registrado algunas adquisiciones importantes. En 2018, John Deere (perteneciente al ecosistema de Rosario) compró dos empresas argentinas: King Agro, especializada en fibra de carbono, y Pla, la primera empresa productora de pulverizadoras autopropulsadas de la región. John Deere creó una plataforma en línea donde une a productores agrícolas y emprendedores. Dicha plataforma provee información interna y externa de datos financieros y sobre el clima del campo.

El potencial del ecosistema Rosario también ha atraído la atención del gobierno provincial, que anunció que para 2022, el 0,5% del presupuesto provincial de Rosario estará dirigido a financiar proyectos de investigación y desarrollo. En conjunto con universidades, centros tecnológicos, empresas emergentes (*start-ups*), fondos de inversión y empresas privadas, el gobierno provincial diseña el mapa de ruta para promover el ecosistema.

Por su parte, el Gobierno nacional ya ha dado los primeros pasos con la selección de 20 aceleradoras tecnológicas para integrar el Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Capital Emprendedor (FONDCE) en donde el Estado aporta la misma cantidad que las aceleradoras para convertir los proyectos en argentinos.

En la última ronda de inversión, Agrofy tuvo que cambiar la estrategia (producto de la crisis económica de la Argentina, que ha ahuyentado a los inversionistas) y se mostró como una empresa multilatinas para ganar la inversión de los Estados Unidos, que representa el 70% del fondo.

Fuente: *América Economía*, "Rosario Valley: súper innovación en el granero del mundo", N° 131, mayo-junio de 2019.

2. El sector cervecero se ha polarizado con la fuerte concentración de marcas mundiales y la multiplicación de marcas locales

La producción mundial de cerveza alcanzó los 1.950 millones de hectolitros en 2017, con un crecimiento promedio anual del 1,7% entre 2005 y 2017 (véase el cuadro III.8). La distribución de la producción entre países ha cambiado mucho en los últimos años, sobre todo por el impresionante aumento del volumen producido en China. Sin embargo, el incremento de la producción mundial en los últimos años no solo responde al incremento de la producción en China, sino también al aumento en otros países emergentes: Brasil, México y, especialmente, Viet Nam.

Por países			Por empresas	
	2005	2017		2017
China	306 156	440 150	AB InBev (Bélgica)	612 500
Estados Unidos	230 991	217 753	Heineken (Países Bajos)	218 000
Brasil	91 072	140 000	China Resource (China)	126 000
México	72 558	110 000	Carlsberg (Dinamarca)	113 400
Alemania	107 678	93 013	Molson-Coors (Estados Unidos/Canadá)	99 600
Federación de Rusia	89 200	74 400	Tsingtao Group (China)	78 000
Japón	63 430	51 610	Asahi (Japón)	58 200
Viet Nam	13 783	43 750	Yanjing (China)	43 000
Reino Unido	56 021	43 300	BGI/Groupe Castel (Francia)	38 800
Polonia	30 300	40 500	Kirin (Japón)	29 900
Otros países	540 846	697 272	Otras empresas	533 891
Total	1 602 035	1 951 748	Total	1 951 291

Cuadro III.8

Cerveza: producción mundial, por países y empresas, 2005-2017
(En miles de hectolitros)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de The Barth-Haas Group, *The Barth Report 2017/18*, Nuremberg, julio de 2018.

En América Latina y el Caribe, la producción de cerveza alcanza unos 355 millones de hectolitros y los principales países productores son el Brasil, México, Colombia, la Argentina, el Perú y Chile. El mercado latinoamericano de cerveza se encuentra dominado por las dos mayores empresas mundiales del sector: AB InBev y Heineken. Juntas, acaparan más del 95% de las ventas en los principales mercados regionales. De una manera general, AB InBev tiende a predominar en el Cono Sur —Argentina, Brasil y Uruguay—, así como en Bolivia (Estado Plurinacional de), mientras Heineken es líder en los demás países andinos y en Centroamérica. En México, la división del mercado entre AB InBev y Heineken es más equilibrada. Las elevadas participaciones alcanzadas por las empresas líderes mundiales en los principales mercados latinoamericanos han sido posibles gracias a su estrategia de compra de empresas locales, cuyas marcas, por lo general, han mantenido.

Las exportaciones de cerveza corresponden a una pequeña parte de la producción (aproximadamente un 8%)¹³. Los principales países exportadores son México (32 millones de hectolitros), los Países Bajos, Alemania, Bélgica y Francia. El principal país importador es los Estados Unidos (39 millones de hectolitros), seguido de lejos por el Reino Unido, Francia, Alemania e Italia. El mercado estadounidense atrae el 80% de las exportaciones mexicanas de cerveza, y ese flujo comercial es responsable por el 17% del comercio mundial del producto.

¹³ Se considera únicamente la cerveza de cebada.

La estrategia predominante de penetración y expansión de las empresas transnacionales ha sido la implementación de fusiones y adquisiciones y la compra de acciones para ganar participación en empresas locales. Las empresas conjuntas o asociaciones (*joint ventures*), a su vez, tienden a ser poco frecuentes entre las empresas líderes del sector cervecero (Madsen, Pedersen y Lund-Thomsen, 2011). Sin embargo, quizás esta tendencia esté cambiando ahora que el mercado parece cada vez más consolidado. Así, por ejemplo, recientemente se ha registrado una operación de empresa conjunta entre AB InBev y EFES en la Federación de Rusia y Ucrania. Esta se anunció en 2017, recibió aprobación en marzo de 2018, y ahora la nueva unidad aparece como un fuerte competidor en el mercado ruso, ocupando la posición de mercado número dos, atrás de Baltica, perteneciente a Carlsberg Group (The Barth-Haas Group, 2018).

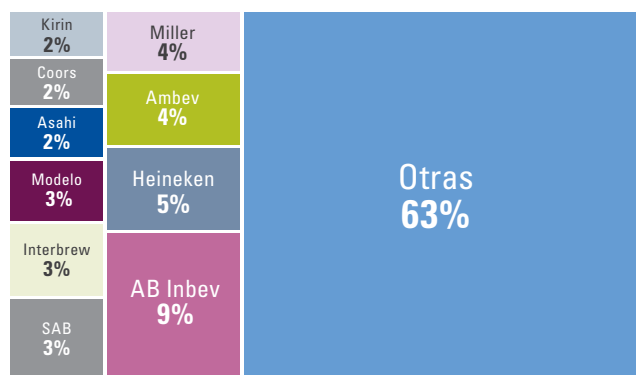
a) Las cerveceras líderes en el mundo han duplicado su cuota de mercado a partir de la adquisición de grandes empresas competidoras

La industria cervecera mundial ha pasado por grandes transformaciones en los últimos años. Una importante tendencia que ha tenido lugar entre las empresas líderes del sector ha sido la de adquirir ya no grupos locales sino grandes empresas mundiales, lo que se tradujo en un marcado aumento de la concentración. En 2000, la participación de las diez mayores empresas del sector en la producción mundial alcanzaba el 36,8%, mientras que en 2017 tal participación llegó al 72,6% (véase el gráfico III.24). El origen del aumento de la concentración se encuentra en las fusiones y adquisiciones registradas por empresas líderes, aunque en el caso de las empresas chinas que ingresaron recientemente al grupo de las diez mayores (China Resource, Tsingtao y Yanjing), el aumento de la participación se debió sobre todo a inversiones para ampliar su capacidad productiva.

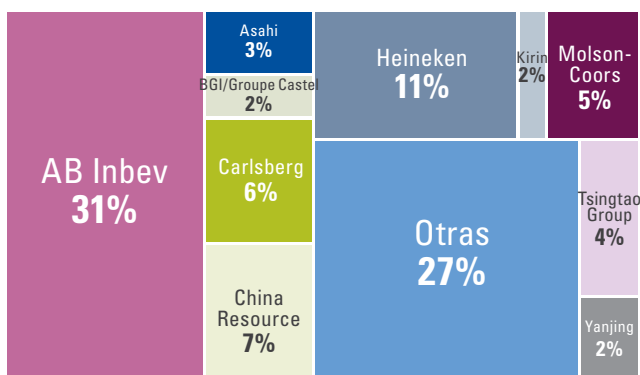
Gráfico III.24

Participación de mercado de las empresas líderes del sector cervecero, 2000 y 2017
(En porcentajes)

A. 2000



B. 2017



En 2000, la **participación de las diez mayores empresas** del sector en la producción mundial alcanzaba el **36,8%**, mientras que en 2017 tal participación llegó al **72,6%**

La empresa que presentó la estrategia global más agresiva fue AB InBev. Por la adquisición de la empresa mexicana Grupo Modelo en 2013 y de la británica SAB Miller en 2016, la transnacional belga multiplicó por tres su participación en el mercado mundial y ganó espacio sobre todo en los mercados de países en desarrollo. Grupo Modelo era la principal cervecera mexicana hasta su adquisición, con importantes participaciones no solo en el mercado latinoamericano sino también en el de los Estados Unidos. SAB Miller había sido formada por participaciones combinadas de las líderes South African Breweries y Miller, y, gracias a su estrategia de compra de empresas locales en China y en algunos países africanos, contaba con una posición destacada en muchos mercados emergentes (Madsen, Pedersen y Lund-Thomsen, 2011).

AB InBev, con sede en Leuven (Bélgica), es la mayor compañía cervecera del mundo y en 2018 figuró en el puesto 170 de la clasificación de mayores empresas de Fortune. Gracias a las fusiones y adquisiciones que ha promovido la empresa a lo largo de los últimos años, en la actualidad cuenta con una amplia cartera que incluye más de 200 marcas de cerveza: mundiales (Budweiser, Stella Artois, Beck's), internacionales (Hoegaarden, Leff) y locales (Brahma, Skol, Quilmes). Las principales transacciones realizadas por la empresa en América Latina fueron la fusión con la brasileña Ambev (Companhia de Bebidas das Américas) en 2004, la compra de la argentina Quinsa (propietaria de la marca Quilmes), a través de la subsidiaria Ambev, y la adquisición de la empresa mexicana Grupo Modelo¹⁴. La compra de SAB Miller, pese a no ser una empresa latinoamericana, le permitió mejorar su posición en los mercados de Colombia, el Ecuador y el Perú.

Heineken (la segunda empresa cervecera del mundo) cambió radicalmente su posición en América Latina tras la adquisición de la división de cervezas de la mexicana Fomento Económico Mexicano S.A.B. de C.V. (FEMSA) en 2010. De contar con cinco plantas y una producción de 18,8 millones de hectolitros —incluidas empresas conjuntas y empresas que producen bajo licencia— en América (incluidos el Canadá y los Estados Unidos) en 2009, la empresa pasó a tener 19 plantas y un volumen de producción de 60,2 millones de hectolitros en 2011. Los empleos directos en el continente pasaron de 1.800 a 23.500 en el mismo período.

La adquisición de FEMSA aumentó la cuota de mercado mundial de Heineken y permitió a la empresa reducir su dependencia del mercado europeo en un momento clave, debido al golpe que supuso la crisis económica mundial y a la estagnación del consumo per cápita de cerveza en los años sucesivos en esa región. Previamente a la operación con FEMSA, Heineken estaba presente en América Latina a través de una participación en la Compañía de Cervecerías Unidas (CCU), con operaciones en la Argentina y Chile, y contaba con una reducida participación en FEMSA. Posteriormente, en 2017, Heineken compró Brasil Kirin Holding S.A., que pertenecía al grupo japonés Kirin Holdings Company, con lo que reforzó su posición competitiva frente a AB InBev, el jugador dominante en el mercado brasileño.

Con el oligopolio de las empresas líderes cerveceras en el mercado latinoamericano, se reduce el espacio para la entrada de nuevas empresas de gran porte. Las empresas de capital regional que van quedando, con operaciones por lo general concentradas en un solo país, no son tan atractivas frente al predominio regional de las dos mayores líderes mundiales. El mercado regional tiende, por lo tanto, a concentrarse en dos extremos: mientras que las grandes empresas mundiales se reparten la mayor parte del volumen de las ventas, las pequeñas empresas locales pueden encontrar espacio en nichos de mercado con cervezas diferenciadas.

¹⁴ Como parte de las contrapartidas exigidas por el Departamento de Justicia de los Estados Unidos, con el propósito de evitar la generación de prácticas monopólicas en el mercado estadounidense de cerveza, AB InBev tuvo que aceptar, entre otras condiciones, la venta de la planta de Modelo en Piedras Negras (México) a la empresa Constellation Brands y del 50% de su participación en Crown Imports.

b) La sofisticación del consumo y la presión por reducir la huella climática están condicionando las estrategias de las empresas líderes del sector

Junto con el aumento del volumen consumido a nivel mundial, también los cambios en los gustos y hábitos de los consumidores inciden en las políticas de las transnacionales, con lo que se generan estrategias de diferenciación de los productos ofrecidos (cervezas *premium*, artesanales, *gourmet*, con denominación de origen, estacionales y demás).

El grado de concentración del sector y, por lo tanto, el poder de mercado de las empresas líderes mundiales, tiende a variar según la preferencia de los consumidores por marcas locales, la cual, a su vez, suele aumentar con el grado de madurez del mercado, la existencia de marcas tradicionalmente establecidas y la diferenciación de productos, a veces con un fuerte componente geográfico. En este escenario, las estrategias de inversión de las empresas líderes mundiales del sector cervecero se diferencian según el tipo de mercado. Por lo general, los mercados emergentes, incluidos los de América Latina y el Caribe, son más homogéneos que el europeo, aunque ciertas tendencias recientes demuestran que también en esos países hay espacio para la diferenciación de productos y para el desarrollo de nichos de mercado.

En materia de regulación, la tendencia es al aumento, al igual que ocurre con todas las bebidas alcohólicas, lo que abre oportunidades de diferenciación en los segmentos de bajo contenido de alcohol o sin alcohol. La carga impositiva también tiende a subir, asociada tanto al aumento de la regulación como a períodos de crisis económica, cuando hay una tendencia a desgravar el consumo de productos considerados más esenciales y la recaudación tiene que provenir de otras fuentes. Por último, en los últimos años ha aumentado, tanto de parte de los reguladores como de los consumidores, la presión para que la producción sea sostenible desde el punto de vista ambiental. Con esto surgen oportunidades de diferenciación para las empresas del sector, que tienen entre sus estrategias el desarrollo de programas para reducir, reutilizar y reciclar materiales, reducir el consumo de agua y energía, así como la huella de carbono, fomentar el consumo responsable y beneficiar a las comunidades locales.

c) Las transnacionales cerveceras tienen un gran poder de mercado frente a los agricultores, pero también dependen de una materia prima de calidad

La cerveza es la principal bebida alcohólica producida en el mundo y sus vínculos con el sector agropecuario se dan por la compra de cereales y lúpulo, dos de sus principales ingredientes. De acuerdo con la FAO (2009b), la malta (cebada germinada y tostada) responde por cerca del 30% del costo de producción de la cerveza y el lúpulo representa alrededor del 3% de dicho costo, mientras que la cebada responde por el 70% del costo de producción de la malta. Otros granos, como arroz, maíz, trigo y sorgo, también son muy utilizados en la industria cervecera, aunque sin un gran impacto en el volumen comercializado de esos productos básicos agrícolas. En el caso de la cebada es importante resaltar que su principal uso es en la alimentación animal y que la industria cervecera es el destino de aproximadamente el 13% de la producción mundial del grano (FAO, 2009b).

Un estudio llevado a cabo en Europa muestra que alrededor del 18% de los gastos realizados por la industria cervecera se destina al sector agrícola, lo que es menos que los gastos combinados en empaque y transporte (un 16% y un 10%, respectivamente) (Ernst & Young, 2006). La agricultura también responde por el 43% del empleo indirecto generado en el sector y supera los empleos generados en las actividades de empaque,

transporte y publicidad juntas (un 12%, un 9% y un 12%, respectivamente). Tal diferencia entre el número de empleos y los ingresos destinados a la agricultura en la cadena de la cerveza refleja los bajos costos laborales por trabajador en el sector agrícola, en comparación con el resto de la industria.

Parte de las ventajas competitivas de las empresas cerveceras que operan a nivel mundial radica en su poder de mercado frente a los proveedores, entre los cuales los agricultores probablemente sean los más vulnerables. Otras fuentes de ventaja competitiva incluyen los elevados requerimientos —de capital, marcas, economías de escala, activos de distribución, regulación y demás— para que una empresa pueda establecerse en el sector, que operan como importantes barreras a la entrada de nuevos competidores. Las principales amenazas, en cambio, están dadas por la elevada rivalidad entre empresas y la facilidad de sustitución por parte de los consumidores, tanto entre marcas como entre productos similares (véase el diagrama III.2).



Diagrama III.2
Principales fuentes de competitividad en la industria cervecera

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de S. Sekan, “The global brewery industry”, 2010 [en línea] <https://www.slideshare.net/sobithan/the-global-brewery-industry2>.

En este escenario de creciente internacionalización, alta rivalidad y presión por reducir la huella ambiental, y dadas las nuevas oportunidades abiertas por la sofisticación del consumo, las empresas transnacionales cerveceras están poniendo en marcha una serie de estrategias que, directa o indirectamente, tienen un efecto sobre el sector agropecuario.

Una de estas estrategias está relacionada con la innovación tecnológica en el sector primario. No obstante la reducida participación de la industria cervecera como destino de la producción de cebada y otros productos agropecuarios, su papel en la innovación tecnológica y en la evolución de la calidad de la materia prima suele ser crucial. Los elevados estándares de calidad que la industria cervecera impone a los proveedores de materias primas han ido moldeando las prácticas de producción, el mejoramiento genético, la selección de variedades y, de una manera general, la tecnología disponible en el sector productor de cebada para malta. Dado que no es posible producir malta de calidad a partir de cebada de baja calidad, para elaborar las cervezas *premium* que vienen ganando espacio en el mercado, las empresas manufactureras deben empezar las tareas de selección y diferenciación del producto por el sector primario.

En ciertas localidades se ha documentado la mejora de la calidad de la producción de cebada para malta impulsada por la expansión, hacia esas zonas, de las operaciones de las grandes empresas del sector cervecero. En un estudio sobre la situación de la producción de cebada para malta en los países de los Balcanes y de la Comunidad de Estados Independientes (exrepúblicas soviéticas) se ha observado un aumento de la inversión y una mejora de la calidad del producto agropecuario, asociados a la expansión de las actividades de las empresas cerveceras (FAO, 2009a). Con eso, en algunos casos se logró aumentar significativamente la participación de los productores locales en las compras de cebada para malta y malta procesada realizada por esas empresas.

Con la expansión de las actividades de las grandes empresas del sector cervecero hacia los países en desarrollo, también ha aumentado la búsqueda de fuentes locales de materia prima, aunque por lo general sigue predominando el uso de malta importada desde los principales países proveedores (Australia, Bélgica, Canadá y Francia). En América Latina, los principales proveedores son la Argentina y el Uruguay, que ocupan respectivamente las posiciones 6 y 9 en la clasificación mundial. Los mayores importadores regionales son, en cambio, el Brasil (número 1 en el mundo) y México (número 10), aunque sus principales proveedores tienden a diferir en virtud de la proximidad geográfica, los acuerdos comerciales y las estrategias de las grandes empresas del sector. Así, el Brasil importa principalmente de la Argentina y el Uruguay, que han ganado un importante espacio en el mercado brasileño en los últimos años, mientras que México tiene como proveedores casi exclusivos al Canadá y los Estados Unidos. El aumento de las importaciones de malta acompaña el incremento de la producción de cerveza en esos países, direccionada no solamente a los florecientes mercados internos, sino también a otros países de la región.

Una segunda estrategia tiene que ver con el aumento de las compras de productos básicos bajo contrato y las adquisiciones de posiciones en los mercados financieros de productos básicos (*hedging*). El aumento de los precios internacionales de los principales insumos agropecuarios utilizados por la industria cervecera ha llevado a las empresas líderes del sector a incrementar estos dos tipos de operaciones para reducir el riesgo y la inseguridad generada por la variabilidad de precios¹⁵.

La compra de derivados se extiende a productos agropecuarios y agroindustriales (cebada, trigo, arroz, maíz, azúcar, malta) y no agropecuarios (aluminio, gas natural) sujetos a una fuerte variabilidad de precios. Otras estrategias documentadas incluyen nuevas inversiones en plantas de producción de malta y la diversificación de la cartera de proveedores. Algunas de esas estrategias podrían tener un impacto positivo en el sector agropecuario, al aumentar también la seguridad de los productores con relación al volumen de venta y los precios recibidos, generar oportunidades de producción en nuevas áreas e incrementar la inversión y la productividad en el sector.

En lo que se refiere a las oportunidades para América Latina y el Caribe a partir de los cambios en el panorama mundial del negocio cervecero, destacan las estrategias para aumentar el contenido local de la producción, ya sea por un tema de costos o por la necesidad de reducir la huella ambiental. Esto podría generar inversiones en nuevas tecnologías adaptadas a las condiciones locales, empleo e ingresos a lo largo de la cadena de producción, incluida la agricultura y otros sectores tradicionalmente de bajos ingresos, como el de recolección de materiales para el reciclaje.

¹⁵ En 2012, el valor de la tonelada de cebada, por ejemplo, alcanzó 2,3 veces el valor de 2000, en términos reales. Otros productos, como el maíz, el arroz y el azúcar, sufrieron variaciones aún mayores en la última década.

Recuadro III.3

Las megafusiones en los mercados de semillas y agroquímicos han alterado el panorama mundial y regional

Si bien hasta mediados del siglo pasado las semillas eran consideradas un bien común, carente de control por parte de organismos públicos, y cuyas innovaciones se derramaban hacia todos los usuarios, esta situación ha cambiado sustancialmente y el derecho a guardar y replantar semillas se ha restringido cada vez más, mientras la oferta se ha ido concentrando en pocos actores. Esta tendencia se aceleró desde la década de 1980 con el patentamiento de cultivos modificados genéticamente que propiciaron el ingreso de firmas farmacéuticas y químicas al mercado de semillas. Hoy en día, la mayoría de los agricultores deben comprar semillas, fertilizantes y pesticidas producidos por unas pocas empresas de tamaño mundial. Esas corporaciones operan muchas veces a través de paquetes tecnológicos que incluyen semillas y productos químicos, que tienden a aumentar el costo por hectárea de los productores agrícolas^a.

Debido al desarrollo de las semillas híbridas y a su rápida aceptación por parte de los productores, así como a la mayor protección de los derechos de propiedad intelectual producto de los convenios internacionales, el monto de capital privado invertido en la industria de semillas y el número de empresas privadas dedicadas al fitomejoramiento crecieron rápidamente hasta alcanzar un nivel máximo a principios de la década de 1990. En años posteriores, sin embargo, la tendencia ha sido hacia la rápida y generalizada consolidación de la industria, con menos empresas capaces de invertir en investigación suficiente para desarrollar nuevas variedades. Esto resultó en una mayor concentración, y la mayoría de las ventas de semillas fueron controladas por una pocas empresas de gran tamaño (Maisashvili y otros, 2016).

Desde mediados de la década pasada, y como resultado de sucesivas fusiones y adquisiciones, los mercados de semillas y de agroquímicos se han unificado y concentrado en las llamadas “seis grandes compañías” (BASF, Bayer, Dow, DuPont, Monsanto y Syngenta) (UNCTAD, 2005; Shand, 2012; Howard, 2015). En el lapso de los últimos cuatro años se anunciaron tres importantes fusiones y adquisiciones entre estas seis grandes empresas, las que deberían aumentar significativamente el nivel de concentración en el sector (véase el siguiente gráfico). Se espera que estas fusiones y adquisiciones afecten los precios de los insumos agropecuarios y el monto y la dirección de la investigación y el desarrollo (I+D) en el sector, y que sigan consolidando un mercado ya muy concentrado (USITC, 2018).

Ventas totales de semillas y agroquímicos por parte de las mayores transnacionales del sector, 2016

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de S. Bonny, “Corporate concentration and technological change in the global seed industry”, *Sustainability*, vol. 9, N° 9, 2017.

La primera de estas tres operaciones ha sido la llamada “fusión entre iguales”, entre Dow y DuPont en diciembre de 2015. Dicha operación tuvo por objeto la creación de una nueva compañía que es propiedad de ambas empresas en partes iguales y que más adelante se volverá a dividir en tres nuevas compañías especializadas en los mercados de productos agrícolas (semillas y agroquímicos), ciencias de los materiales (plásticos, envoltorios y demás) y productos especiales (nuevas industrias que compartan características de inversión y enfoques de mercado, como las biociencias industriales, la salud y nutrición, y la seguridad y protección electrónica y de comunicaciones). Esta fusión finalizó en septiembre de 2017, con un valor estimado en 130.000 millones de dólares, mientras la creación de la primera de las tres nuevas compañías planificadas (la división de ciencia de los materiales) se completó en abril de 2019. A su vez, Corteva, la nueva unidad de productos agropecuarios, se separó del nuevo fabricante de productos químicos especializados DuPont el 1 de junio de 2019.

Recuadro III.3 (conclusión)

La segunda operación ha sido la compra de la estadounidense Monsanto por parte de la empresa alemana Bayer. En mayo de 2016, la compañía farmacéutica Bayer hizo una oferta no solicitada para comprar Monsanto por un monto que se estimó aproximadamente en 66.000 millones de dólares. El acuerdo requirió la aprobación de los reguladores en 30 países y fue la transacción de mayor valor realizada en el extranjero por una empresa alemana (Kumar, 2018). En marzo de 2018, la Comisión Europea aprobó la transacción con la salvedad de que el número de competidores en los mercados de semillas, agroquímicos no selectivos y agricultura digital no se vea disminuido. En consecuencia, se aceptó la propuesta de Bayer de transferir a BASF estas tres unidades, con lo que la empresa alemana ingresaría en mercados en los que antes no competía (Comisión Europea, 2018). Con la fusión, Bayer se convirtió en el mayor proveedor de semillas y agroquímicos del mundo. Se espera que los recursos combinados de Bayer y Monsanto permitan acelerar el lanzamiento de nuevos paquetes de semillas y agroquímicos, con lo que aumentaría el poder de mercado de la empresa en la cadena de valor agroalimentaria.

La tercera operación ha sido la compra de la mayor proveedora mundial de productos agroquímicos, la suiza Syngenta, en febrero de 2016, por parte de la Corporación Química Nacional China (ChemChina). Este acuerdo difiere de los anteriores, tanto por la propiedad estatal de la empresa adquirente, como por la casi nula participación previa de dicha empresa en el mercado de semillas. Aunque la empresa carecía de participación significativa en este mercado, sí había logrado competir a nivel mundial en el mercado de agroquímicos, tras haber adquirido en 2011 una porción mayoritaria de las acciones de Adama, una empresa israelí que compite en ese nicho a nivel mundial (Mitchell, 2017). La participación de ChemChina en el mercado de semillas se incrementó cuando a fines de 2017, a través de Syngenta, se hizo con la unidad de semillas en América Latina que COFCO había adquirido previamente de Nidera.

La adquisición de Syngenta por parte de ChemChina condice con su estrategia, de cara a 2020, de enfocarse en los mercados de las ciencias de la vida, los materiales avanzados y el medio ambiente (Alperowicz, 2016). En consonancia con dicha estrategia se encuentra la obtención por parte de la firma, en noviembre del 2017, de una licencia para la utilización de la técnica de edición genética CRISPR, aplicable a productos agrícolas. Esta tecnología permite realizar modificaciones en el ADN de los organismos sin necesidad de introducir genes de otro ser externo. Este es un hecho relevante, pues con la edición genética se busca poner fin al debate sobre la aceptación de las semillas genéticamente modificadas (Hayley, 2016; Bunge, 2017).

Adquisiciones de empresas o unidades de semillas y agroquímicos radicadas en la región, 2015-2018

Año	Empresa objetivo	País de la empresa objetivo	Empresa compradora	País de la empresa compradora	Empresa vendedora	País de la empresa vendedora
2018	Seeds business/Latin America	Brasil	Syngenta AG	Suiza	COFCO Corp	China
2018	Fertilizer Assets	Brasil	Mosaic Co	Estados Unidos	Vale SA	Brasil
2017	Bug Brasil	Brasil	Koppert BV	Países Bajos	Inseed Investimentos	Brasil
2017	Dow Agrosciences Semences & Biotecnologia Brasil Ltda.	Brasil	CITIC Agricultural Industry Fund Management Co., Ltd.	China	Dow AgroSciences LLC	Estados Unidos
2017	Grupo Agricer S.A.	Costa Rica	American Vanguard Corp.	Estados Unidos		
2017	Emerger Fertilizantes S.A.	Argentina	Linea Ltd./Bermuda	Bermudas		
2017	Labtec Laboratorio de Ciencia e Tecnologia S.A.	Brasil	Invivo Group SASU	Francia		
2017	Sinagro Produtos Agropecuarios S.A.	Brasil	UPL Ltd	India		
2016	Fertilizers Blending Unit	Brasil	Yara International ASA	Noruega	Aubos Sudoeste Ltda	Brasil
2016	Fertilizantes Tocantins Ltda.	Brasil	EuroChem Group AG	Suiza		
2016	Field and laboratory GLP business/Brasil	Brasil	SynTech Research Inc.	Estados Unidos	Syngenta AG	Suiza
2016	Majestic Semillas	México	Chromatin Inc	Estados Unidos		
2015	Coodetec's seeds business	Brasil	DowDuPontInc	Estados Unidos	Cooperativa Central de Pesquisa Agrícola	Brasil
2015	Fertilizantes Heringer S.A.	Brasil	OCP S.A.	Marruecos		

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

Estos movimientos a escala mundial han tenido su correlato en la región. Solo en los últimos cuatro años hubo más de una docena de adquisiciones de empresas o unidades de semillas o agroquímicos en países de la región. La mayoría de estas transacciones tuvo lugar en el Brasil, y si bien entre las empresas compradoras hay varias gigantes del mercado de agroquímicos, también se observa la entrada en el mercado regional de empresas de países emergentes y en desarrollo (como la India y Marruecos).

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

^a Los datos del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos muestran que el costo por acre de la semilla de soja y maíz se disparó en los Estados Unidos entre 1995 y 2014, período de fuerte introducción de paquetes tecnológicos por parte de las grandes transnacionales de semillas y agroquímicos, un 351% y un 321%, respectivamente. Los rendimientos de maíz y soja, aunque también han aumentado en el mismo período, más bien siguieron una tendencia similar a la de las décadas anteriores (Kelloway y Miller, 2019).

D. La inversión de China en la cadena agroalimentaria de América Latina y el Caribe

En el contexto general de crecimiento de la IED de China (CEPAL, 2017), los sectores de la cadena agroalimentaria han ido adquiriendo importancia por distintas razones: el crecimiento de la clase media y su mayor demanda de carnes, lácteos y vegetales importados, así como de productos saludables; la sostenibilidad ambiental interna y la búsqueda de mejor acceso y poder de mercado a lo largo de toda la cadena¹⁶.

En América Latina y el Caribe, la inversión de firmas de China se ha orientado, desde mediados de la década de 2000, hacia el sector pesquero del Perú, diversificándose recién en los últimos cinco años, tanto en materia de sectores productivos como de países receptores (véase el cuadro III.9).

Las adquisiciones en el Perú fueron realizadas por la empresa China Fishery Group, del *holding* chino Pacific Andes International Holding (PAIH). Esta empresa se constituye en el Perú en marzo de 2006, con la compra de la Procesadora del Carmen (marzo de 2006), a la que le sigue Grupo Alexandra S.A.C. (junio de 2006), Comanche S.A.C. (octubre de 2006), Pocoma S.A.C. (mayo de 2007), Pilar y Maru (julio de 2007), Chimbote Sur (septiembre de 2007), Epesca Pisco (abril de 2008), Pesquera Ofelia SRL (abril de 2008), Mistral S.A.C. (2009), Rafmar S.A.C. y Consorcio Vollmatch (ambas en diciembre de 2011)¹⁷. Bloomberg registra seis de estas operaciones realizadas entre 2006 y 2008 en el Perú y dos adquisiciones de empresas pesqueras localizadas en Panamá.

Con una flota de 20 embarcaciones (capacidad de extracción de 9.000 toneladas métricas) y 7 plantas industriales en el Perú, estas adquisiciones reflejan el interés de China por acceder a las cuotas de pesca implementadas por el Gobierno peruano en 2010 y ampliar así su participación en el mercado de la harina y del aceite de pescado. A estas compras se suma la adquisición de Copeinca, dueña de la mayor cuota de pesca de anchoveta (16,9%), adquirida en 2013 por China Fishery Group al Grupo Dyer, por un valor de 809 millones de dólares. Sin embargo, la menor disponibilidad del recurso en el mar peruano en los años subsiguientes y los problemas de gestión administrativa imposibilitaron el pago de los bonos emitidos por PAIH para comprar estas empresas. En junio de 2016, China Fishery Group solicitó voluntariamente la quiebra en los tribunales de Nueva York, lo que dio pie para que se iniciaran negociaciones para vender sus activos a otras empresas chinas y rusas interesadas (Perú Pesquero, 2017). Aunque actualmente la empresa sigue operando, en 2018 los tribunales autorizaron la venta de algunos activos específicos para reducir su deuda, mientras que las negociaciones para la venta de Copeinca y de las otras empresas se mantienen hasta hoy (*Diario El Comercio*, 2018).

En Chile, las inversiones se han focalizado en el sector vitivinícola. La empresa estatal China National Cereals, Oils and Foodstuffs Corporation (COFCO) adquirió en 2010 parte de la viña Bisquertt en 18 millones de dólares y recientemente las firmas Yantai Changyu y Yanghe tomaron participación en las viñas Bethwines y San Pedro Tarapacá por un valor de 110 millones de dólares. Además, a principios de 2017 COFCO se asoció con la viña Santa Rita para la distribución de vinos en China (InvestChile, 2018).

¹⁶ En lo que respecta a la sostenibilidad ambiental interna, un ejemplo reciente es el incremento del precio de la carne de cerdo como consecuencia de la implementación de regulaciones ambientales sobre su cría en las proximidades de ciudades y ríos, dado que el estiércol de estos animales es la principal fuente de contaminación del agua en el país (Bloomberg News, 2017).

¹⁷ Véase "CFG Investment" [en línea] www.cfgperu.com/nuestra_empresa.html.

Cuadro III.9

China: adquisiciones en el sector agroalimentario de América Latina y el Caribe, 2005-2018

(En millones de dólares y porcentajes)

Año	Empresa objetivo 	País objetivo	Sector de la empresa objetivo	Empresa compradora 	Valor de la operación	Porcentaje adquirido
2017	Dow AgroSciences Semences & Biotecnología Brasil Ltda.	Brasil	 Agroquímicos	CITIC Agricultural Industry Fund Management Co., Ltd.	1 100	100,0
2016	Fiagril Ltda.	Brasil	 Agricultura	DIFA	200	57,6
2017	Belagrícola Comércio e Representação de Produtos Agrícolas Ltda.	Brasil	 Agricultura	DIFA	124,9	49,7
2017	Lirtix S.A., Rondatel S.A.	Uruguay	 Agricultura	Sundiro Holding Co Ltd	82,3	100
2016	Mataderos y una unidad de engorda	Argentina	 Otros alimentos	Heilongjiang Foresun Group	75,0	100
2018	Viña San Pedro Tarapacá S.A.	Chile	 Vinos y licores	Jiangsu Yanghe Brewery Joint-Stock Co Ltd	65,0	12,5
2007	Inversionista La Candelaria S.A., Altoreal S.A.	Panamá	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	26,0	100
2008	Epescas Pisco SAC	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	19,9	100
2010	Viña Bisquertt	Chile	 Vinos y licores	COFCO Corp.	18,0	100
2007	Fishmeal Plant/Chimbote	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	15,3	100
2007	Grenadine Bay Inc.	Panamá	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	14,0	100
2008	Pesquera Mistral SAC	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	11,7	100
2007	Pesquera Pocomas SAC	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	10,5	100
2006	Pesquera Isla Blanca SA	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	4,4	100
2008	Pesquera Islaya SAC	Perú	 Pesca	China Fishery Group Ltd.	4,3	100
2017	Belagrícola Comércio e Representação de Produtos Agrícolas Ltda.	Brasil	 Agricultura	DIFA	0,1	4,3
2017	Landco Administradora de Bens e Imóveis S.A.	Brasil	 Agricultura	DIFA	n. d.	49,0

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

En Jamaica se han realizado inversiones en la industria azucarera. En 2011 la empresa china Complant (*China National Complete Plant Import Export Corporation*) adquirió tres ingenios azucareros (Bernard Lodge Sugar Estate, Monymusk Sugar Estate y Frome Sugar Estate) después de que el Estado jamaicano decidiera desprenderse de activos en el sector. Se creó la empresa Joyful Right Co. para administrar los tres ingenios azucareros y las plantas procesadoras de los dos últimos. Este conglomerado es el mayor procesador de caña de azúcar en el país y ha invertido más de 260 millones de dólares con el fin de modernizar sus plantas industriales, aunque se le ha dificultado obtener ganancias.

Más allá de estas operaciones, la presencia de China en la cadena agroalimentaria de América Latina está orientada a garantizar el acceso a la producción de granos (en particular soja), controlando las redes comerciales y de infraestructura logística asociadas a esos cultivos.

En el Brasil, la inversión china en el sector se dirigió al mercado de provisión de insumos agrícolas y servicios (incluida la logística) para la producción de granos, en especial durante los últimos dos años, a partir de la adquisición de las empresas Fiagril y Belagrícola (Reuters, 2017) por parte de Hunan Dakang International Food & Agriculture Co. (DIFA). La primera empresa es una importante comercializadora de insumos agrícolas y fertilizantes, proveedora de asistencia técnica para la producción de soja, maíz, algodón, sorgo, porotos y arroz, así como de servicios logísticos para la exportación, además de producir biodiésel. La segunda empresa adquirida es una de las proveedoras de insumos agrícolas y soluciones tecnológicas, además de comercializadora, más importantes del Brasil.

En 2017 también se destaca la compra del negocio de semillas de maíz de Dow en el país por parte de CITIC Agricultural Industry Fund Management Co., Ltd., en 1.100 millones de dólares. La venta de estos activos fue una de las condiciones que se impuso a la empresa estadounidense para concretar su fusión con DuPont. En el acuerdo se incluyó a las plantas de procesamiento de semillas y los centros de investigación, así como también la licencia de uso de una copia del banco de germoplasma de maíz brasileño. Por último, COFCO recientemente mostró interés en profundizar su participación en la industria azucarera brasileña —en donde posee cuatro plantas, con una capacidad de procesamiento de 15 millones de toneladas anuales de caña de azúcar— a través de la adquisición de uno de los ingenios de Renuka en el país que serán subastados por reestructuración (Gomes, 2017).

A estas operaciones hay que sumar las compras por parte de COFCO, en 2014, de Nidera, una importante comercializadora de granos holandesa, y de Noble Agri Limited, procesadora y comercializadora de granos con sede en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China). Estas operaciones no implican movimientos de IED para América Latina, dado que se realizaron fuera de la región, pero a través de esas adquisiciones COFCO amplió su poder sobre la producción y exportación de granos desde América Latina. En tanto que Noble opera en la Argentina, el Brasil, el Paraguay y el Uruguay en los sectores de la soja, el café, la caña de azúcar, el biodiésel y el algodón, Nidera está presente en esos mismos países y cuenta con una infraestructura logística y de distribución bastante desarrollada en el complejo latinoamericano de la soja, incluidos también fertilizantes y pesticidas (Da Rocha y Bielschowsky, 2018).

Es importante destacar que COFCO es la principal empresa alimentaria china. Su carácter de empresa pública, además de sus 12.000 empleados en 35 países, un volumen transado en 2017 de 105 millones de toneladas, que considera productos básicos (granos, oleaginosas, azúcar, café y algodón) y productos con marcas, y una facturación de 34.000 millones de dólares, hacen que esta empresa juegue un papel clave en la estrategia de China en el sistema alimentario mundial.

En la Argentina y el Uruguay las inversiones chinas se han concentrado en la soja, en la industria frigorífica y de producción de carne bovina. En 2017 China permitió el ingreso de carne enfriada y con hueso desde la Argentina, lo que hace posible vender cortes de mayor calidad y valor. China también ha ganado importancia como comercializadora de productos agrícolas de la región, ya que con las adquisiciones de Noble y Nidera por parte de COFCO, la empresa se hizo con sus terminales portuarias y actualmente es el principal exportador de granos de la Argentina —segundo si también se incluyen los subproductos— y el tercero del Brasil (Parera, 2018; da Rocha y Bielschowsky, 2018). Además, en abril de 2017, China Communications Construction Company (CCCC) firmó el acuerdo de inversión para la construcción de un nuevo puerto en San Luis de Maranhao (Brasil), cuyos principales embarques se relacionarán con productos agrícolas.

La estrategia de China en la cadena agroalimentaria de América Latina y el Caribe, independientemente de la diversificación mencionada (desde azúcar hasta carnes y vinos), está marcada sobre todo por la compra de activos existentes que permitan controlar los servicios a la producción, la logística y la infraestructura de granos, en particular la soja. Es importante destacar que alrededor del 60% de las importaciones de soja de China provienen de América Latina y que, por otra parte, el país asiático posee capacidad para procesar este insumo básico. En este sentido, las transnacionales de China, en lugar de controlar directamente la producción de soja, lo que implicaría entrar en competencia directa con las cuatro grandes comercializadoras mundiales de granos alimenticios o generaría posibles conflictos locales por compras de tierras, prefieren intervenir en otros eslabones de la cadena que garanticen un cierto nivel de control en la exportación de la producción primaria hacia China (da Rocha y Bielschowsky, 2018)¹⁸.

E. Conclusiones

Los sectores agroalimentarios están articulados entre sí en una cadena compleja en la que operan distintos tipos de firmas, desde transnacionales y translatinas, hasta empresas pequeñas y medianas. En esta cadena hay eslabones que han adquirido una importancia mayor por su capacidad de generar valor y de influir en el funcionamiento de actividades productivas relevantes para el PIB y las exportaciones (la soja, pero también otros granos). La IED y las empresas transnacionales participan activamente en esos eslabones.

En términos generales, la IED que se dirige hacia esta cadena ha representado el 7,9% (entre 2012 y 2017) del total recibido por América Latina y el Caribe. Sin embargo, para algunos países ese porcentaje es bastante más grande, en particular para la Argentina, México, el Paraguay y el Uruguay (y en algunos períodos también para el Brasil). La IED que ha recibido la región se concentra cada vez más en el segmento agroindustrial (un 90,2% entre 2012 y 2016), en donde juegan un papel importante las empresas translatinas.

Al mismo tiempo, la cadena tiene una importancia estratégica para alcanzar metas propuestas en la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. El sector agrícola y agroindustrial está compuesto por más de 16 millones de explotaciones de la agricultura familiar (muchas de ellas orientadas a la autosubsistencia), así como por miles de medianas y grandes empresas agropecuarias, pequeñas y medianas empresas rurales, y empresas agroindustriales y de servicios que tienen un desempeño ambiental y productivo determinante en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Esto es especialmente válido para los Objetivos 1 (Poner fin a la pobreza) y 2 (Poner

¹⁸ Las cuatro grandes comercializadoras mundiales de granos alimenticios son Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, conocidas como "ABCD".

fin al hambre), pero una visión más amplia y articulada también lleva a considerar los Objetivos 3 (Salud), 4 (Educación), 5 (Igualdad de género), 6 (Agua y saneamiento), 7 (Energía), 8 (Trabajo decente y crecimiento), 9 (Industria, innovación e infraestructura), 12 (Consumo y producción responsables), 13 (Acción por el clima), 14 (Biodiversidad marina), 15 (Biodiversidad terrestre), 16 (Paz, justicia e instituciones fuertes) y 17 (Alianzas para el desarrollo sostenible), que se pueden alcanzar a través de los aportes que puede ofrecer esta cadena (Rodríguez, 2017). Esto indica que la cadena agroalimentaria regional podría tener un papel clave en el diseño e implementación de un estilo de desarrollo bajo en carbono y con una menor huella ambiental.

América Latina y el Caribe cuenta con activos y capacidades importantes en la cadena. Como se mencionó, considerando solo el segmento agroindustrial (que representa el componente de mayor valor agregado de la cadena), se observa que entre 1990 y 2015 la región pasó del 7,2% al 11,6% del total del valor agregado generado a nivel mundial por ese conjunto de actividades.

Sin embargo, el análisis de las operaciones realizadas por las transnacionales, la tipología de la IED y los sectores de destino muestran un panorama bastante más complejo. Por una parte, se releva una fuerte concentración de la IED en pocos productos (en particular, cerveza y bebidas no alcohólicas), y, por la otra, la relación entre fusiones y adquisiciones y nuevos proyectos da cuenta de un mayor interés por adquirir activos ya existentes en lugar de generar nuevas capacidades en los distintos segmentos de la cadena. Asimismo, vale la pena señalar que son sobre todo las transnacionales de la misma región las que muestran un mayor protagonismo en este tipo de adquisiciones y que responden más a la intención de ganar cuotas de mercado que a la creación de nuevas actividades productivas.

Tomando en cuenta los elementos mencionados, tanto las características de la IED como las potencialidades de la cadena en América Latina, parece necesario impulsar un esfuerzo selectivo por parte de las instituciones públicas para orientar la IED hacia eslabones de mayor valor agregado. Esto es posible y deseable en los segmentos agroindustriales en los que el procesamiento y la diferenciación de los productos son más relevantes (por ejemplo, los alimentos procesados que tengan atributos de calidad que los hacen atractivos para los segmentos de consumidores cuya demanda es más dinámica y sofisticada).

Para este fin, no son suficientes los mecanismos utilizados para fomentar la inversión en determinados sectores, tales como los beneficios tributarios o las políticas para promover la formación de empresas conjuntas. Más en general, se trata también de contar con regulaciones adecuadas (acceso a mercados, legislación laboral, medio ambiente y vínculo con comunidades, entre otras) y de generar capacidades tecnológicas y regulatorias que garanticen la calidad de los productos ofrecidos. En este sentido, por ejemplo, es importante contar con sistemas de certificación de atributos que interesen a los consumidores, de manera tal de construir una reputación que respalde la calidad de los productos ofrecidos. Asimismo, se necesita contar con habilidades tecnológicas y de innovación que permitan una fuerte diferenciación de esos productos. Estas áreas de políticas público-privadas son esenciales para ganar espacio en los segmentos de mayor valor agregado de la cadena y, por su naturaleza, van más allá de las actividades de promoción que tradicionalmente llevan adelante las agencias de promoción de inversiones. Ante tal perspectiva, el desarrollo de este sector requiere de una visión más amplia de política industrial y tecnológica.

Bibliografía

- Alperowicz, N. (2016), "ChemChina: the meteoric rise of a major Chinese chemicals player", *Chemical Week*, 22 de agosto [en línea] <https://www.chemweek.com/cw/document/81587> [fecha de consulta: 20 de febrero de 2017].
- Bisang, R., G. Anlló y M. Campi (2008), "Una revolución (no tan) silenciosa: claves para repensar el agro en Argentina", *Desarrollo Económico*, vol. 48, N° 190-191, julio-diciembre.
- Bloomberg News (2017), "Farming the world: China's epic race to avoid a food crisis", 22 de mayo [en línea] <https://www.bloomberg.com/graphics/2017-feeding-china/> [fecha de consulta: 27 de febrero de 2018].
- Bonato, G. (2016), "New titans on the block: ABCDs lose top Brazil grains spot to Asian rivals", Reuters, 23 de marzo [en línea] <https://www.reuters.com/article/us-brazil-grains/new-titans-on-the-block-abcds-lose-top-brazil-grains-spot-to-asian-rivals-idUSKCN0WP19V>.
- Bratspies, R. (2017), "Owning all the seeds: consolidation and control in AG-Biotech", *Environmental Law*, vol. 47, septiembre.
- Bunge, J. (2017), "Seed giants see fresh start in gene editing", *The Wall Street Journal*, 10 de octubre [en línea] <https://www.wsj.com/articles/seed-giants-see-fresh-start-in-gene-editing-1507658080> [fecha de consulta: 15 de marzo de 2018].
- Business Wire (2018), "COFCO International joins initiative to modernise global agricultural commodity trade operations", 20 de diciembre [en línea] <https://www.businesswire.com/news/home/20181220005036/en/>.
- Campari Group (2019), "Our company" [en línea] <http://jwrayandnephew.com/>.
- Cap, E. y V. Malach (2012), "The changing patterns in land allocation to soybeans and maize in Argentina and the Americas and the role of GM varieties: a comparative analysis", documento presentado en la Conferencia Triennial de la Asociación Internacional de Economistas Agrícolas, Foz do Iguaçu, 18 a 24 de agosto.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2017), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2017* (LC/PUB.2017/18-P), Santiago.
- (2016), *Encadenamientos productivos y circuitos cortos: innovaciones en esquemas de producción y comercialización para la agricultura familiar. Análisis de la experiencia internacional y latinoamericana* (LC/W.711), Santiago.
- (2013), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2571-P), Santiago.
- CIRAD (Centro de investigación agrícola para el desarrollo internacional) y otros (s/f), The Land Matrix [en línea] <https://www.agrimonde.org/Further-information/Related-works/Land-Matrix>.
- Comisión Europea (2018), "Mergers: commission clears Bayer's acquisition of Monsanto, subject to conditions", Press release, Bruselas, 21 de marzo.
- Constellation Brands (2018), "Annual Report pursuant to section 13 or 15(d) of the Securities Exchange Act of 1934 for the fiscal year ended February 28, 2018" [en línea] <https://www.sec.gov/Archives/edgar/data/1070235/000107023518000007/bb-02282018x40f.htm>.
- Da-Rocha, J. M y D. Restuccia (2006), "The role of agriculture in aggregate business cycles", *Review of Economic Dynamics*, vol. 9, N° 3 [en línea] <https://doi.org/10.1016/j.red.2005.12.002>.
- Da Rocha, F. F. y R. Bielschowsky (2018), "La búsqueda de China de recursos naturales en América Latina", *Revista CEPAL*, N° 126 (LC/PUB.2018/26-P), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Deininger, K. y D. Byerlee (2012), "The rise of large farms in land abundant countries: do they have a future?", *World Development*, vol. 40.
- Diario El Comercio* (2018), "Copeinca: la pesquera vuelve a la palestra tras cinco años", 3 de septiembre, Lima.
- Ernst & Young (2006), *The Contribution made by Beer to the European Economy: Employment, Value Added and Tax*, Amsterdam, enero.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2017), *The Future of Food and Agriculture: Trends and Challenges*, Roma.
- (2009a), "Cómo alimentar al mundo en 2050" [en línea] http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/synthesis_papers/C%C3%B3mo_alimentar_al_mundo_en_2050.pdf.
- (2009b), *Agribusiness Handbook: Barley, Malt, Beer*, Roma.

- FAUBA/UCAR (Facultad de Agronomía de la Universidad de Buenos Aires/Unidad para el Cambio Rural del Ministerio de Agroindustria) (2014), Simposio "Argentina y Asia en 2030: estrategias en los agronegocios para un mundo en desarrollo", Buenos Aires, 7-9 de abril.
- Foodbev (2018), "Heineken acquires minority stake in Belize Brewing Company" [en línea] <https://www.foodbev.com/news/heineken-buys-monitory-stake-belize-brewing-company/>.
- (2017a), "Caribbean Coke bottler upgrades to solar power in the Bahamas" [en línea] <https://www.foodbev.com/news/caribbean-coke-bottler-upgrades-to-solar-power-in-the-bahamas/>.
- (2017b), "Xilli tequila owner Woodland Radicle acquires cockspur rum" [en línea] <https://www.foodbev.com/news/xilli-tequila-owner-woodland-radicle-acquires-cockspur-rum/>.
- Freitas, T. y G. J. Freitas (2018), "China's Food Giant Emerges as Leading Exporter of Brazil Soy", Bloomberg, 1 de febrero [en línea] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2018-02-02/china-s-food-giant-emerges-as-leading-exporter-of-brazilian-soy>.
- Gammelgaard, J. y J. Dörrenbächer (2013), *The Global Brewery Industry – Markets, Strategies and Rivalries*, Londres, Edward Elgar Publishing Inc.
- Gomes, J. R. (2018), "COFCO, ADM boost Brazil grain exports, close in on Cargill", Reuters, 8 de marzo.
- (2017), "COFCO eyes bid for Renuka sugar mill in Brazil: court document", Reuters, 1 de agosto.
- Goodman, D., B. Sorj y J. Wilkinson (1987), *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-Industrial Development*, Oxford, Basil Blackwell.
- GRAIN (2018), *El acaparamiento de tierras perpetrado por los fondos de pensión debe terminar*, diciembre [en línea] <http://www.biodiversidadla.org/content/download/156542/1179997/version/1/file/El+acaparamiento+de+tierras+perpetrado+por+los+fondos+de+pensi%C3%B3n+debe+terminar.+GRAIN.pdf>.
- GTC (Grupo de Trabalho do Cerrado) (2017), "Análise geoespacial da dinâmica da soja no bioma Cerrado: 2014 a 2017", Florianópolis.
- Hayley, A. (2016), "New technology spurs consolidation in seed industry. CRISPR-Cas can help develop new seeds more quickly for less cost", *The Epoch Times*, 27 de septiembre.
- Hidalgo, C.A. y R. Hausmann (2009), "The building blocks of economic complexity", *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 106, N° 26.
- Howard, P. (2015), "Intellectual property and consolidation in the seed industry", *Crop Science Society of America*, vol. 55.
- Hosono, A., C.M. Campos da Rocha y. Hongo (2016), *Development for Sustainable Agriculture. The Brazilian Cerrado*, Palgrave Macmillan.
- Huffstutter, P.J. y C. Stauffer (2019), "Exclusive: ADM CEO says wrong time for 'monster' acquisitions", Reuters, 16 de enero.
- IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia y Estadística) (2013), "Banco de datos agregados" [en línea] <http://www.sidra.ibge.gov.br>.
- InvestChile (2018), "Grandes empresas chinas continúan apostando por el agro chileno", 9 de enero [en línea] <https://investchile.gob.cl/es/grandes-empresas-chinas-continuan-apostando-por-el-agro-chileno/>.
- InvestTT (2019), "Trinidad and Tobago Fine Cocoa Company" [en línea] <http://www.investt.co.tt/success-stories/trinidad-and-tobago-fine/>.
- Jack, A. (2015), "Case study: Brasserie Nationale d'Haiti", *Financial Times* [en línea] <https://www.ft.com/content/c6a791ea-bea7-11e4-8036-00144feab7de>.
- Juan, N. y otros (2015), "Calidad de la soja procesada y del expeller producido por la industria de extrusado-prensado en Argentina", La Pampa, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA).
- Kelloway, C. y S. Miller (2019), *Food and Power: Addressing Monopolization in America's Food System*, Open Markets Institute, marzo.
- Kumar, R. (2018), "Bayer's acquisition of Monsanto", *Wealth Creation in the World's Largest Mergers and Acquisitions*, Springer.
- Lorino, P. y J. Nefussi (2007), "Tertiarisation des filieres et reconstruction du sens a travers des recits collectifs", *Revue Française de Gestion*, N° 170.
- Madsen, E., K. Pedersen y L. Lund-Thomsen (2011), "M&A as a driver of global competition in the brewing industry", documento presentado en la segunda Conferencia de Beeronomics "The Economics of Beer and Brewing", Múnich, 21 a 24 de septiembre.
- Maisashvili, A. y otros (2016), "Seed prices, proposed mergers and acquisitions among biotech firms", *Choices*, vol. 31, N° 4.

- McGrath, M. (2018), "World's largest food and beverage companies 2018: Anheuser-Busch, Nestle and Pepsi top the list," *Forbes* [en línea] <https://www.forbes.com/sites/maggiemcgrath/2018/06/06/worlds-largest-food-and-beverage-companies-2018-anheuser-busch-nestle-and-pepsi-top-the-list/#5d0129431b08>.
- Méndez, A y J. P. Vélez (2018), "Evolución de la agricultura de precisión en Argentina durante 20 años" [en línea] https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_g4-evolucion_de_la_agricultura_de_precisin_en_arg.pdf.
- Mitchell, T. (2017), "ChemChina thrives at home on strategy of 'going out'," *Financial Times*, 5 de diciembre [en línea] <https://www.ft.com/content/e3ade4fa-d9a8-11e7-a039-c64b1c09b482>.
- Myers, M. y G. Jie (2015), "China's agricultural investment in Latin America: a critical assessment," *China and Latin America Report*, The Dialogue.org [en línea] <https://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/06/Chinas-Agricultural-Investment-in-Latin-America.pdf>.
- Nefussi, J. (2004), "La tertiarisation des filières agroalimentaires," *Economies et Sociétés*, vol. XXXVIII, N° 3, París.
- Nestlé (2018), "Nestlé Jamaica officially opens its doors at Ferry Pen" [en línea] <https://www.nestle.tt/media/pressreleases/allpressreleases/nestle-jamaica-officially-opens-its-doors-at-ferry-pen>.
- OCDE/FAO (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2018), *OECD-FAO Agricultural Outlook 2018-2027*, París, OECD Publishing.
- ONCCA (Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario) (2008), "Estratificación de productores de soja" [en línea] http://www.oncca.gov.ar/principal.php?nvx_ver=2388.
- Parera, M. (2018), "Cofco toma impulso y ya desafía a Cargill como el mayor exportador agrícola," *El Cronista*, 1 de marzo [en línea] <https://www.cronista.com/negocios/Cofco-toma-impulso-y-ya-desafia-a-Cargill-como-el-mayor-exportador-agricola-20180301-0026.html>.
- Perú Pesquero (2017), "Empresas de China y Rusia interesadas en comprar CFG INVESTMENT y COPEINCA" [en línea] <http://www.perupesquero.org/web/china-y-rusia-interesados-en-comprar-cfg-investment-y-copeinca/>.
- PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) (2016), *Biodiversity in Latin America and the Caribbean. Elements for Session 2: Biodiversity in the 2030 Agenda* (UNEP/LAC-IG.XX/4) [en línea] http://www.pnuma.org/forodeminstros/20-colombia/documentos/Background_Biodiversity_Document_26_02_16.pdf.
- ____ (2002), *Perspectivas del Medio Ambiente Mundial 2002 GEO-3*, Madrid, Ediciones Mundi-Prensa.
- Rama, R. (2015), "Foreign multinational enterprises in the food and beverages industries of BRICS," *Structural Change and Industrial Development in the BRICS*, W. Naudé y otros (eds.), Oxford University Press.
- Ramos, J. (1998), "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a recursos naturales," *Revista de la CEPAL*, N° 66 (LC/G.2049-P/E), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Rastoin, J. L. (2012), "The agri-food industry at the heart of the global food system," *Development, the Environment and food: Towards Agricultural Change?, A Planet for Life*, P. Jacquet, R. Pachauri y L. Tubiana (ed), TERI Press.
- Reuters (2018), "DowDuPont unveils corporate names for its three units," 26 de febrero [en línea] <https://www.reuters.com/article/us-dowdupont-names/dowdupont-unveils-corporate-names-for-its-three-units-idUSKCN1GA22X>.
- ____ (2017), "China's COFCO completes takeover of grain trader Nidera," Thomson Reuters [en línea] www.reuters.com/article/us-grains-nidera-cofco-idUSKBN1671FO.
- Rodríguez, A. (2017), "Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible y sistemas alimentarios sostenibles: una propuesta para la formulación de políticas integradoras," *serie Desarrollo Productivo*, N° 214 (LC/TS.2017/89), Santiago, Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL).
- RTRS (Round Table on Responsible Soy) (2017), *Informe de Gestión 2017* [en línea] www.responsiblesoy.org.
- Sekan, S. (2010), "The global brewery industry" [en línea] <https://www.slideshare.net/sobithan/the-global-brewery-industry2>.
- Shambaugh, D. (2013), *China goes Global*, Oxford University Press.
- Shand, H. (2012), "The big six: a profile of corporate power in seeds, agrochemicals & biotech," *The Heritage Farm Companion*.

- Simoës, A. y C.A. Hidalgo (2011), "The economic complexity observatory: an analytical tool for understanding the dynamics of economic development", *Papers from the 2011 AAAA Workshop* (WS-11-17).
- State Council (2016), *Guiding Opinions on Promoting International Capacity and Equipment Manufacturing*.
- Soto Barquero, F. y S. Gómez (eds.) (2011), *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*, Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO).
- Sumitomo Corporation (2017), "Completion of the Acquisition of Fyffes by Sumitomo Corporation" [en línea] https://www.sumitomocorp.com/-/media/Files/hq/about/microsite/en/micro170220_03.pdf?la=en.
- The Barth-Haas Group (2018), *The Barth Report 2017/18*, Nuremberg, julio.
- The Gleaner* (2017), "Chinese hit hard by realities in local sugar industry", 21 de noviembre [en línea] <http://jamaica-gleaner.com/article/lead-stories/20171121/chinese-hit-hard-realities-local-sugar-industry>.
- (2016), "Blame on Chinese - sugar industry players say foreigners' lack of expertise failed sector" 31 de marzo [en línea] <http://jamaica-gleaner.com/article/lead-stories/20160331/blame-chinese-sugar-industry-players-say-foreigners-lack-expertise>.
- The Heineken Company (2016), *Annual Report* [en línea] <https://www.theheinekencompany.com/-/media/Websites/TheHEINEKENCompany/Downloads/PDF/Annual-Report-2016/Heineken-NV-2016-Annual-Report.ashx>.
- Telam (2014), "Soja y poder económico", 29 de abril [en línea] <http://cotarrooriental.blogspot.com/2014/04/soja-y-poder-economico-2-telam.html>.
- Trigo, E. (2016), *Veinte años de cultivos genéticamente modificados en la agricultura argentina*, Buenos Aires, Argenbio.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2018), *World Investment Report 2018: Investment and New Industrial Policies*, Ginebra.
- (2009), *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, Ginebra.
- (2006), *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, Ginebra.
- (2005), *Tracking the trend towards market concentration: the case of the agricultural chemical industry*, Ginebra.
- USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) (2019a), "USDA Long term trade projections" [en línea] <https://www.usda.gov/oce/commodity/projections/>.
- (2019b), "Brazil oilseeds and products update", *GAIN Report*, N° BR 1903, Washington, D.C., Global Agricultural Information Network [en línea] https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Oilseeds%20and%20Products%20Update_Brasilia_Brazil_2-15-2019.pdf.
- (2017), "Oilseeds and products annual: Peoples Republic of China", *GAIN Report*, N° BR 18035, Washington, D.C., Global Agricultural Information Network [en línea] https://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Oilseeds%20and%20Products%20Update_Beijing_China%20-%20Peoples%20Republic%20of_6-22-2018.pdf.
- USITC (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos) (2018), "And then there were four?: M&A in the agricultural chemicals industry", *Executive Briefings on Trade*, abril.
- Wesz, J. (2014), "Mercado da soja no Brasil e na Argentina: semelhanças, diferenças e interconexões", *Século XXI, Revista de Ciências Sociais*, vol.4, N° 1.
- Zhang, L., S. Rozelle y J. Huang (2001), "Off-farm jobs and on-farm work in periods of boom and bust in rural China", *Journal of Comparative Economics*, vol. 29, N° 3.

Publicaciones recientes de la CEPAL

ECLAC recent publications

www.cepal.org/publicaciones

Informes Anuales/*Annual Reports*

También disponibles para años anteriores/*Issues for previous years also available*



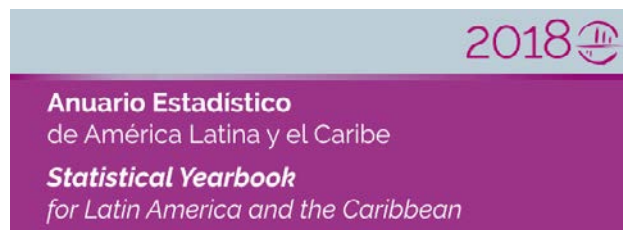
Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2018
Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2018



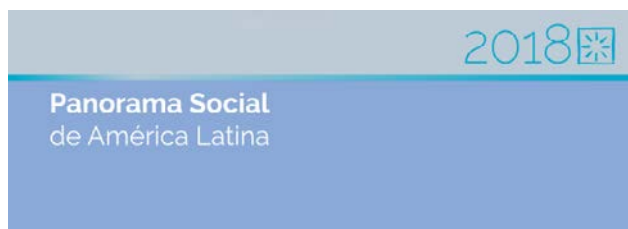
La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2018
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2018



Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2018
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2018



Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2018
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2018



Panorama Social de América Latina 2018
Social Panorama of Latin America 2018



Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2018
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean 2018

El Pensamiento de la CEPAL/ECLAC Thinking

Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio.
Textos seleccionados del período 2008-2018

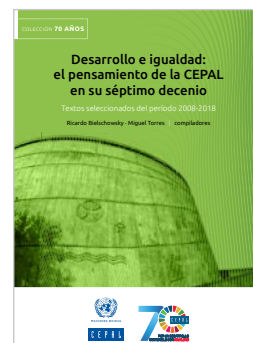
La ineficiencia de la desigualdad

The Inefficiency of Inequality

Horizontes 2030: la igualdad en el centro del desarrollo sostenible

Horizons 2030: Equality at the centre of sustainable development

Horizontes 2030: a igualdade no centro do desenvolvimento sustentável



Libros y Documentos Institucionales/Institutional Books and Documents

Acuerdo Regional sobre el Acceso a la Información, la Participación Pública y el Acceso a la Justicia en Asuntos Ambientales en América Latina y el Caribe

Regional Agreement on Access to Information, Public Participation and Justice in Environmental Matters in Latin America and the Caribbean

Hacia una agenda regional de desarrollo social inclusivo: bases y propuesta inicial

Towards a regional agenda for inclusive social development: bases and initial proposal



Libros de la CEPAL/ECLAC Books

Logros y desafíos de la integración centroamericana: aportes de la CEPAL

Envejecimiento, personas mayores y Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible: perspectiva regional y de derechos humanos

La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo

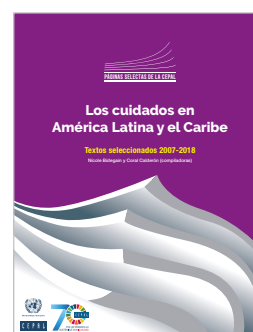


Páginas Selectas de la CEPAL/ECLAC Select Pages

Los cuidados en América Latina y el Caribe. Textos seleccionados 2007-2018

Empleo en América Latina y el Caribe. Textos seleccionados 2006-2017

Desarrollo inclusivo en América Latina. Textos seleccionados 2009-2016



Revista CEPAL/CEPAL Review



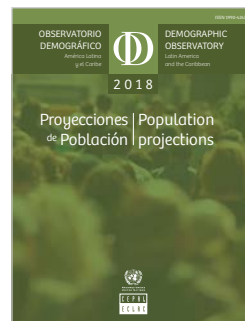
Series de la CEPAL/ECLAC Series



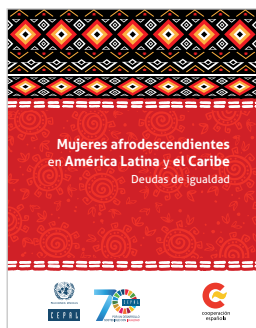
Notas de Población



Observatorio Demográfico Demographic Observatory



Documentos de Proyectos Project Documents



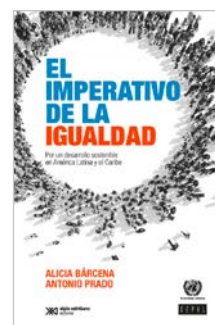
Metodologías de la CEPAL



Coediciones/Co-editions



Copublicaciones/Co-publications



www.cepal.org



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

