

2012



La Inversión Extranjera Directa

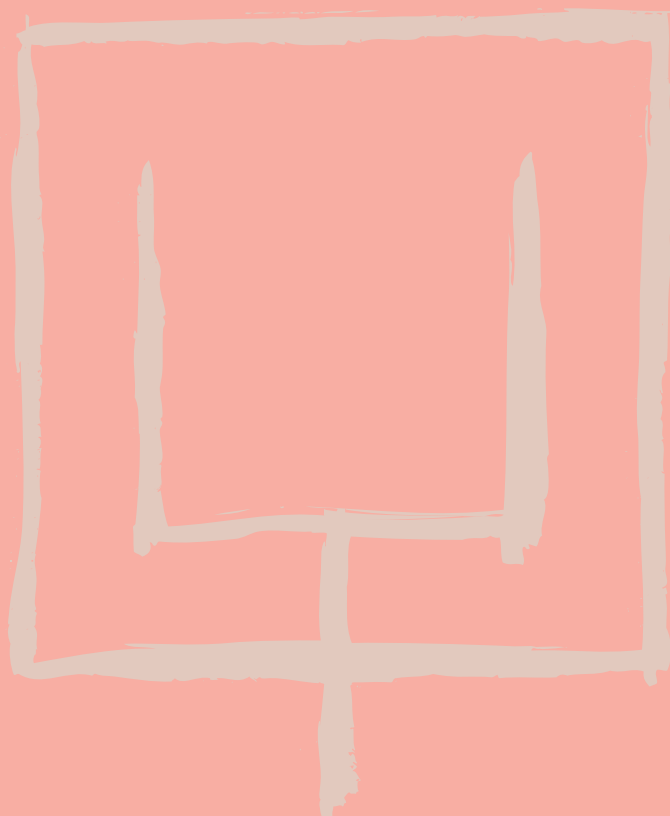
en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

2012



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena

Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado

Secretario Ejecutivo Adjunto

Mario Cimoli

Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Ricardo Pérez

Director de la División de Documentos y Publicaciones

El informe correspondiente a 2012 de *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición más reciente de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Su elaboración estuvo a cargo de Álvaro Calderón, Martha Cordero, Olaf de Groot, Jorge Mario Martínez, Javier Meneses, Miguel Pérez Ludeña, Mónica Rodrigues, Adrian Rodríguez, Sofía Rojo, Octavio Sotomayor, Giovanni Stumpo y la consultora Silvia Saravia-Matus. Fernando Sossdorf elaboró las bases de datos. Giovanni Stumpo fue el coordinador del documento.

Se recibieron comentarios y sugerencias de Martín Abeles, Michael Hanni, Michael Hendrickson, Luis Felipe Jiménez y los funcionarios de la sede subregional de México, en particular Juan Carlos Moreno-Brid.

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

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

Notas explicativas

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

Tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.

Dos rayas y un punto (-.-) indican que el tamaño de la muestra no resulta suficiente para estimar la categoría respectiva con una confiabilidad y precisión adecuadas.

La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.

Un espacio en blanco en un cuadro indica que el concepto de que se trata no es aplicable o no es comparable.

Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.

El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1990-1998, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.

La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2003/2005) indica que la información corresponde a alguno de esos años.

La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.

Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Publicación de las Naciones Unidas

ISBN: 978-92-1-221094-0 • E-ISBN: 978-92-1-056014-6

ISSN: 2075-8073

LC/G.2571-P • Número de venta: S.13.II.G.4

Copyright © Naciones Unidas, junio de 2013. Todos los derechos están reservados

Impreso en Santiago de Chile • 2013-381

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N.Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Síntesis y conclusiones	7
A. Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.....	9
1. El ingreso de IED a la región.....	9
2. Las empresas translatinas.....	12
B. Las utilidades de las empresas transnacionales: repatriaciones y reinversiones.....	13
C. La inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial de América Latina y el Caribe	15
D. Consideraciones finales	17
Capítulo I	
Panorama regional de la inversión extranjera directa	19
A. Introducción.....	21
B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa.....	22
C. Ingresos de inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe.....	24
D. Patrones de origen y destino de la inversión extranjera directa	40
E. La inversión directa de la región en el exterior y las empresas translatinas	44
F. La inversión extranjera directa y la generación de empleo en América Latina.....	48
G. Conclusiones	52
Bibliografía	54
Anexo.....	55
Capítulo II	
Las utilidades de las empresas transnacionales: repatriaciones y reinversiones	63
A. Introducción	65
B. El aumento de la renta de IED durante la última década	66
1. Las tendencias en el mundo y en América Latina y el Caribe	66
2. Repatriación y reinversión de utilidades	68
C. Las utilidades de las empresas transnacionales en el contexto de la balanza de pagos.....	70
D. Análisis de las utilidades por países y sectores	76
1. El acervo de IED y la rentabilidad.....	76
2. La renta de IED por países y sectores.....	78
3. Los recursos naturales	82
E. América Latina y el Caribe ante el nuevo escenario.....	84
1. Las empresas transnacionales y la recaudación impositiva	85
2. Las empresas transnacionales y la sostenibilidad de la balanza de pagos	87
F. Conclusiones	89
Bibliografía	90
Anexo.....	91
Capítulo III	
La inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial de América Latina y el Caribe	95
A. Introducción	97
B. Tendencias y evolución de la inversión extranjera directa agrícola y agroindustrial a nivel mundial y regional	100
1. El nuevo fenómeno de la inversión en tierras	100
2. Reestructuración agroindustrial en los mercados de alimentos.....	104
3. Evolución de los flujos de inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial	106
C. Dinámica de la inversión extranjera directa por subsectores.....	110

1. Los conglomerados productivos (<i>clusters</i>) de productos básicos agrícolas de alimentos, biocombustibles y forrajes.....	110
2. El sector de insumos agrícolas	131
D. Conclusiones, desafíos y perspectivas	136
1. Estrategias de IED en el sector agrícola y agroindustrial y tipos de empresas	136
2. Políticas públicas para atraer, regular y potenciar las externalidades positivas de la IED en el sector agrícola y agroindustrial	140
3. El nuevo rol de las empresas transnacionales y nacionales vinculadas a la agricultura y a la agroindustria.....	143
Bibliografía	145
Publicaciones de la CEPAL	149

Cuadros, gráficos, recuadros y diagramas

Cuadros

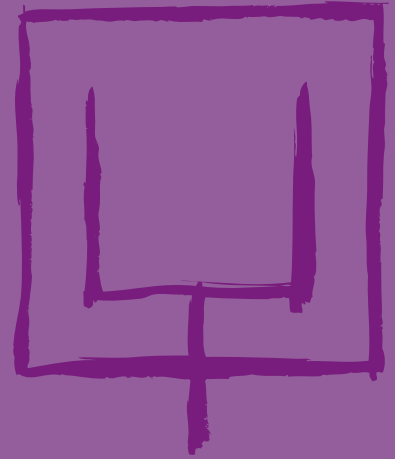
Cuadro I.1	Corrientes, tasa de crecimiento y participación de las entradas netas de inversión extranjera directa en el mundo, por regiones, 2007-2012	23
Cuadro I.2	Fusiones y adquisiciones según origen de las operaciones, 2011 y 2012	24
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países y territorios receptores, 2000-2012	26
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe: diez principales fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2012	43
Cuadro I.5	Principales adquisiciones por parte de empresas translatinas, 2012	46
Cuadro I.6	América Latina y el Caribe (principales economías): flujos de IED al exterior, 2000-2012	46
Cuadro I.A-1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2000-2012	55
Cuadro I.A-2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2005-2012	56
Cuadro I.A-3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2005-2012	58
Cuadro I.A-4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2005-2012	60
Cuadro I.A-5	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2000-2012	62
Cuadro II.1	Rentas de IED generadas en las principales regiones, 2000-2011	67
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: principales componentes de la balanza de pagos, 2005-2011	75
Cuadro II.3	América Latina: egresos de rentas de IED, 1990-2011	78
Cuadro II.4	El Caribe: egresos de rentas de IED, 2000-2011	80
Cuadro II.A-1	América Latina y el Caribe: flujos de entrada de inversión por país, 2000-2012.....	91
Cuadro II.A-2	América Latina y el Caribe: flujos de salida de inversión por país emisor, 2000-2012	92
Cuadro II.A-3	América Latina y el Caribe: egresos de renta de inversión por país, 2000-2012	93
Cuadro II.A-4	América Latina y el Caribe: ingresos de rentas de inversión por país emisor, 2000-2012	94
Cuadro III.1	América Latina (países seleccionados): destinos de la inversión en tierras	103
Cuadro III.2	América Latina y el Caribe: empresas agroalimentarias presentes en la clasificación de las 500 mayores empresas, según ventas de 2011	105
Cuadro III.3	Área cultivada a nivel regional y mundial con productos básicos agrícolas pertenecientes al conglomerado de los "cultivos comodín", 2010	112
Cuadro III.4	Argentina y Brasil: indicadores de capacidad de molinera de soja por empresa, 2008.....	114
Cuadro III.5	Colombia y Guatemala: adquisición de tierras agrícolas para el cultivo de aceite de palma.....	117
Cuadro III.6	Argentina: producción azucarera de las principales empresas, 2010.....	118
Cuadro III.7	Brasil: participación del capital extranjero en las fábricas de azúcar y etanol, 2007-2008.....	121
Cuadro III.8	Argentina: empresas elaboradoras de biocombustibles, 2012.....	123

Cuadro III.9	Brasil: principales adquisiciones de translatinas en el sector de las cadenas cárnicas	128
Cuadro III.10	Principales empresas agroquímicas del mundo según ventas, 2007	131
Cuadro III.11	Principales empresas productoras de fertilizantes en el mundo	134
Cuadro III.12	Tipos de empresas de productos básicos e insumos agrícolas	140

Gráficos

Gráfico I.1	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, 1990-2012	21
Gráfico I.2	Corrientes de inversión extranjera directa mundial por grupos de economías, 1990-2012	23
Gráfico I.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por subregiones, 1990-2012	25
Gráfico I.4	América Latina y el Caribe (países seleccionados): ingresos de inversión extranjera directa, 2011 y 2012	25
Gráfico I.5	América Latina y el Caribe: recepción de flujos transfronterizos de capital, 2000-2012	27
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2012	27
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa por componentes, 2000-2012	28
Gráfico I.8	México: flujos de IED por sectores, 1999-2011 y 2012	34
Gráfico I.9	Centroamérica: distribución de las corrientes de inversión extranjera directa por país, 2012	36
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe: origen de la inversión extranjera directa, 2007-2011 y 2012	41
Gráfico I.11	América Latina y el Caribe: sectores de destino de la inversión extranjera directa por subregiones, 2007-2011 y 2012	42
Gráfico I.12	América Latina y el Caribe: tendencias generales de inversión directa al exterior, 1992-2012	44
Gráfico I.13	Economías seleccionadas: IED acumulada en el exterior y relación entre egresos e ingresos de IED, 2002-2007 y 2007-2011	47
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe: diferencias subregionales en contenido de empleo directo de la IED anunciada, 2003-2012	50
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: diferencias en el contenido de empleo directo de la IED según actividad económica, 2003-2012	51
Gráfico II.1	Economías en desarrollo: rentas de IED generadas, 2002-2011	67
Gráfico II.2	América Latina (países seleccionados): distribución de la renta de IED entre repatriación y reinversión, 2006-2011	69
Gráfico II.3	El Caribe (países seleccionados): distribución de la renta de IED entre repatriación y reinversión, 2006-2011	70
Gráfico II.4	Mundo y América Latina y el Caribe: flujos transfronterizos de capital, 1998-2011	71
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe: ingresos por tipo de inversión, 2000-2011	72
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe: egresos por tipo de inversión, 2000-2011	73
Gráfico II.7	América Latina: egresos por rentas del capital, 2000-2011	74
Gráfico II.8	América Latina: ingresos por rentas del capital, 2000-2012	74
Gráfico II.9	América Latina y el Caribe: acervo de IED, 1990-2011	76
Gráfico II.10	América Latina y el Caribe: acervo de IED, renta de IED y rentabilidad media de IED, 1990-2011	77
Gráfico II.11	América Latina y el Caribe (países seleccionados): renta de IED como proporción del acervo de IED, 2007-2011	79
Gráfico II.12	El Caribe: renta de IED como proporción de la IED acumulada, 2007-2011	80
Gráfico II.13	América Latina: promedio de rentas de IED generadas, como proporción de las exportaciones de bienes y servicios, 2007-2011	82
Gráfico II.14	América Latina y el Caribe: rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas, según sectores, 2010	83
Gráfico II.15	América Latina y el Caribe: renta media de recursos naturales, 2003-2010	83
Gráfico II.16	Estados Unidos: renta de IED de las empresas mineras y petroleras y precios de los productos básicos, 2007-2012	84
Gráfico III.1	Países emergentes seleccionados: ingreso per cápita real, 1980-2011	98
Gráfico III.2	Países seleccionados: patrones de consumo alimentario, 2005	98
Gráfico III.3	Tasa de crecimiento anual del gasto en investigación agrícola por zona geográfica, 1976-2000	99

Gráfico III.4	América Latina y el Caribe: origen de los inversores en adquisición o arrendamiento de tierras agrícolas, 2000-2012	101
Gráfico III.5	América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa acumulada en la agricultura, 2005-2010	107
Gráfico III.6	América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa acumulada en la agricultura, 2005-2011	108
Gráfico III.7	América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa en la agricultura, 2005-2010	108
Gráfico III.8	América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa acumulada en la agroindustria, 2005-2010	109
Gráfico III.9	América Latina y el Caribe (10 países): distribución relativa de la inversión extranjera directa acumulada en el sector agrícola primario, la agroindustria y sectores no agrícolas, 2005-2010	109
Gráfico III.10	América Latina y el Caribe (5 países): inversión extranjera directa en la agroindustria, 2005-2010	110
Gráfico III.11	América Latina y el Caribe: contribución a la producción agrícola mundial de los principales productos básicos agrícolas pertenecientes al conglomerado de los “cultivos comodín”, 2010	111
Gráfico III.12	Brasil: producción de caña de azúcar según su uso final, 1981-2012.....	117
Gráfico III.13	Países seleccionados: existencias de ganado bovino, 2012	125
Recuadros		
Recuadro I.1	Venta de autopistas en Chile: ¿estrategia o urgencia?	31
Recuadro I.2	México: reformas económicas y perspectivas de inversión extranjera directa	35
Recuadro I.3	La inversión extranjera directa en los países miembros asociados de la CEPAL.....	39
Recuadro I.4	Las filiales radicadas en la Argentina y México en la cadena global de valor: algunos resultados comparativos.....	52
Recuadro II.1	La situación fiscal de las empresas de los Estados Unidos: reinvertir utilidades para pagar menos impuestos	69
Recuadro II.2	Flujos y rentas de inversión extranjera como componentes de la balanza de pagos.....	72
Recuadro II.3	Los gobiernos y la sociedad civil exigen el pago de impuestos a las empresas transnacionales.....	87
Recuadro III.1	Definiciones del fenómeno de acaparamiento de tierras (<i>land grabbing</i>).....	101
Recuadro III.2	Un tipo diferente de inversión extranjera: las migraciones transfronterizas en América Latina	102
Recuadro III.3	Brasil: etapas de la cadena de producción de carnes.....	127
Diagrama		
Diagrama III.1	Destinos de la producción agrícola y nexos con los mercados de insumos, alimentos y energía	111



Síntesis y conclusiones

Síntesis y conclusiones

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

1. El ingreso de IED a la región
2. Las empresas translatinas

B. Las utilidades de las empresas transnacionales: repatriaciones y reinversiones

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

D. Consideraciones finales

Síntesis y conclusiones

Por tercer año consecutivo, los países de América Latina y el Caribe siguieron atrayendo flujos crecientes de inversión extranjera directa (IED). El resultado alcanzado en 2012 ha sido particularmente significativo porque se ha dado en un contexto internacional de marcada reducción de los flujos mundiales de IED.

Los efectos del nuevo aumento de IED registrado en 2012 se reflejan también en un incremento de la participación de América Latina y el Caribe en los flujos mundiales, que se ha situado en el 12%. Sin lugar a dudas, el crecimiento económico de la región (3%) y los altos precios internacionales de los recursos naturales han contribuido a sostener el nivel alcanzado en el último año por la inversión extranjera en la región.

En el presente documento se brinda un panorama cuantitativo de las entradas de IED y se analiza la importancia relativa de los diferentes sectores económicos de destino y el origen geográfico de estos flujos de capital.

Asimismo, se examina el desempeño de la IED originada en los países de América Latina y el Caribe, prestando especial atención al proceso de expansión internacional que están llevando a cabo algunas de las mayores empresas de la región, las denominadas translatinas.

En el documento se analiza también el fenómeno de la renta de la IED —que ha ido adquiriendo una importancia creciente a lo largo de los últimos diez años— y se examina en detalle la IED en el sector agrícola.

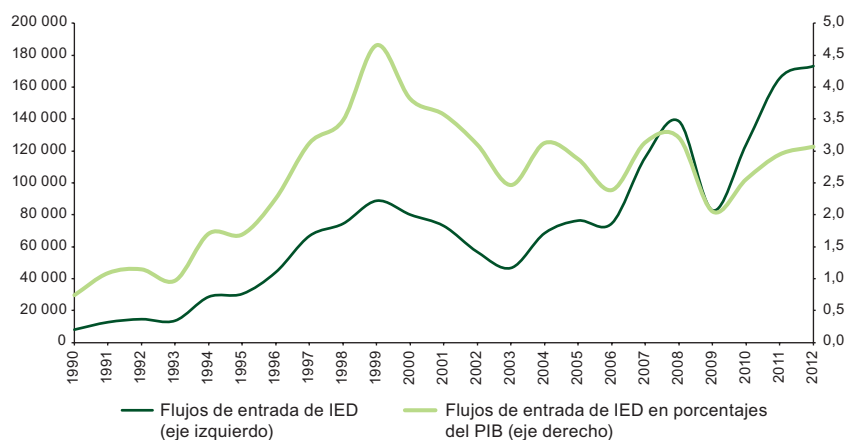
A. Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

1. El ingreso de IED a la región

La inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe mostró un crecimiento del 5,7% respecto del año anterior, alcanzando así un nuevo récord histórico de 174.546 millones de dólares, lo que confirma una trayectoria de crecimiento sostenido que se verifica desde 2010. Esto sucedió en un contexto internacional marcado por la incertidumbre, donde los flujos mundiales de IED mostraron una contracción (13%) respecto del año anterior hasta alcanzar niveles cercanos a los registrados en 2009. La situación macroeconómica desfavorable de los Estados Unidos y la Unión Europea delimitó el escenario para esta nueva caída de los flujos globales de inversión, que se produjo de manera acentuada en los montos destinados a los países desarrollados (22,5%) aunque también, de manera moderada, en aquellos destinados a los países en desarrollo en su conjunto (3%).

Estos resultados divergentes entre los países desarrollados y América Latina y el Caribe reflejan varios procesos: por un lado, la mencionada crisis económica y la incertidumbre en las economías desarrolladas desplaza las inversiones hacia los mercados emergentes; por otro, los contextos locales en América Latina resultan particularmente favorables y atractivos para los inversores globales. Los recursos naturales atraviesan un prolongado ciclo de precios elevados, en particular los metales, mientras que los mercados internos de los países de la región dan cuenta de varios años de crecimiento sostenido y ofrecen oportunidades de negocio para el desarrollo de servicios (telecomunicaciones, comercio y servicios financieros).

Gráfico 1
América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, 1990-2012^a
 (En millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 29 de abril de 2013.

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

Los Estados Unidos y los países de la Unión Europea continúan siendo los principales inversores en América Latina. Sin embargo, en 2012 se incrementó notablemente la importancia de las inversiones realizadas por empresas de países latinoamericanos, que originaron el 14% del total de la IED captada por la región. En 2012 las empresas transnacionales de los Estados Unidos incrementaron su participación en los flujos de IED hacia la región, mientras que las inversiones de firmas de España, que en 2011 había sido el tercer país en orden de importancia, se redujeron sensiblemente en un contexto de desinversiones.

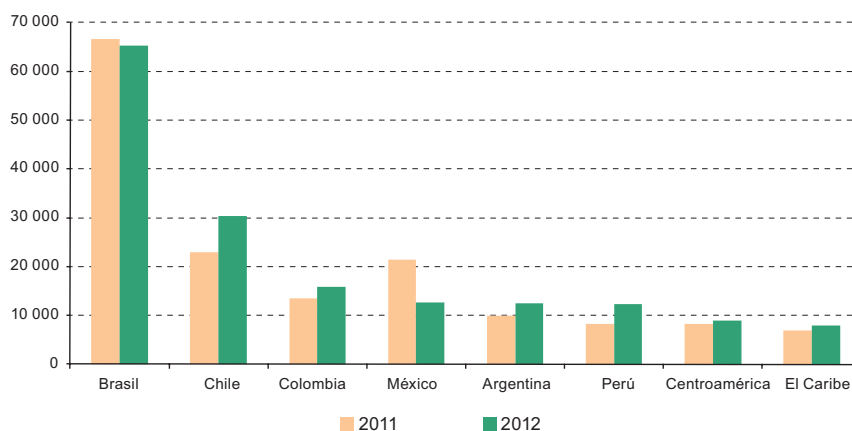
Si bien se expandieron los flujos orientados hacia América del Sur (12%), el Caribe (39%) y en menor medida Centroamérica (7%), los dirigidos hacia México disminuyeron (-38%). En efecto, el mayor crecimiento de los flujos de IED se observó en el Perú (49%) y en Chile (32%), mientras que en Colombia (18%) y la Argentina (27%) también se registraron incrementos significativos. Por su parte, México sufrió una importante contracción de la IED recibida (-38%), que ubica al país en su nivel más bajo desde 1999. El Brasil continúa siendo el principal receptor de IED en la región (38% del total), mientras que Chile se posicionó como el segundo destino más importante.

La composición sectorial de la IED captada por América Latina y el Caribe resulta de particular importancia, ya que estaría marcando en qué medida estas inversiones tienden a transformar la estructura productiva de la región o, por el contrario, a reforzar los patrones de especialización vigentes. En este sentido, se observa que la distribución sectorial de la IED recibida por la región en 2012 mantiene una estructura parecida a la del promedio de los cinco años anteriores. Si bien en 2012 hubo un pequeño incremento del peso relativo de los servicios —que representaron el destino más importante (44%)— y una leve reducción de la manufactura —que continuó representando el 30%—, los sectores basados en los recursos naturales mantuvieron la misma participación que durante el período 2007-2011 (26%). Cabe destacar, sin embargo, que existen patrones bastante distintos entre las subregiones. En América del Sur (sin incluir el Brasil) se consolidó un patrón sectorial donde los recursos naturales —en particular la minería— fueron el principal destino de la IED (51% en 2012), mientras que las manufacturas y los servicios captaron el 12% y el 37%, respectivamente. Por su parte, el sector manufacturero del Brasil concentra un porcentaje importante de la IED recibida (38% en 2012), pese a que este valor se ha reducido en el último año respecto del promedio de los cinco anteriores. Por otro lado, los recursos naturales de ese país se mantuvieron como un destino relativamente menor de la IED en 2012, con el 13% del total.

Los recursos naturales representan un destino de menor importancia también en el caso de México, Centroamérica y el Caribe (10% tanto en 2012 como en los cinco años anteriores). Por el contrario, pese a la caída en valores absolutos registrada en México, la manufactura vuelve a ser el destino más importante de la IED (48%), mientras que los servicios reducen sensiblemente su participación relativa del 55% en el período 2007-2011 al 42% en 2012. Es también oportuno mencionar que en este grupo de países el sector primario tiene importancia en algunas economías del Caribe —como Trinidad y Tabago y la República Dominicana— mientras que en México la IED en ese sector tiene escasa relevancia porque tanto la minería como la extracción de hidrocarburos están en manos de grupos nacionales.

Estas inversiones inciden de manera significativa en la consolidación o diversificación de los perfiles productivos, en particular porque la IED tiene una gran incidencia sobre las economías receptoras, medida de manera aproximada como la relación entre la IED y el PIB. En efecto, en 2012 la región captó flujos equivalentes al 3% del PIB (incidencia levemente superior a la del año anterior). En este contexto se destaca el desempeño de Chile que en 2012 recibió montos de IED equivalentes al 11,3% de su PIB.

Gráfico 2
América Latina y el Caribe (países seleccionados): ingresos de inversión extranjera directa, 2011 y 2012
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

El creciente peso relativo de la reinversión de utilidades —que ascendió al 42% de los flujos totales de IED en el promedio de los últimos cinco años— posiblemente refuerce la tendencia a consolidar perfiles sectoriales. En efecto, en 2012 nuevamente se registró un incremento en el peso relativo de este componente de la IED.

A lo largo de los años las empresas transnacionales han consolidado su presencia en América Latina y el Caribe, particularmente en sectores intensivos en capital, acumulando acervos de capital que generan elevados flujos de renta. Por otro lado, el ciclo económico expansivo de la región y el elevado precio de las materias primas de exportación son factores que favorecen la tasa de rentabilidad de esas inversiones. La dinámica de inversión extranjera se retroalimenta en la medida que una proporción de esa renta se reinvierte.

Aún cuando los flujos de IED hacia la región continúen creciendo en los próximos años, también será mayor el flujo de renta de esas inversiones, lo que reducirá el aporte neto de capital a la balanza de pagos. Por ello es necesario analizar la contribución de estas inversiones en diferentes dimensiones del desempeño de las economías receptoras, una de las cuales es la capacidad de creación de empleo. En ese marco, analizando solamente los proyectos de inversiones de ampliación de capacidad productiva, se estima que durante el período 2003-2012 cada millón de dólares de inversión en América Latina y el Caribe habría creado tres puestos de trabajo directos (no se cuenta con estimaciones sobre la generación de empleos indirectos).

Nuevamente, en este análisis surge la importancia del perfil sectorial de las inversiones, ya que el contenido de empleo de los proyectos muestra importantes diferencias entre ramas de actividad. Las actividades de comercio y de construcción son las que crean más empleo (siete puestos por cada millón de dólares de inversión), seguidas por la industria manufacturera y los servicios (tres puestos). Las actividades mineras (incluido el petróleo) crean un puesto de trabajo por cada 2 millones de dólares. Entre las actividades manufactureras, aquellas intensivas en trabajo crean siete puestos por cada millón de dólares, mientras que las intensivas en ingeniería (incluido el sector automotor) presentan una razón de cuatro puestos, magnitud similar a la de las ramas de alimentos. Por su parte, el resto de las actividades intensivas en recursos naturales (excluidos los alimentos) son menos intensivas en empleo, ya que generan dos puestos por cada millón de dólares de inversión.

El conjunto de las actividades de servicios también resulta altamente heterogéneo. Los servicios de los centros de llamadas generan una creación de empleo mucho mayor: 73 puestos por cada millón de dólares. Sin embargo, es importante aclarar que numerosas investigaciones ponen de relieve la elevada inestabilidad de los empleos en ese sector. Asimismo, estas actividades tienen bajas barreras de entrada, por lo que suelen cambiar de localización aprovechando ventajas impositivas o de salarios en los distintos lugares, debido a que el componente laboral es muy importante en sus estructuras de costos. Las actividades relacionadas con el turismo (transporte y servicios personales) presentan un contenido de empleo mayor respecto de los servicios más modernos, como los financieros y las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC).

Los argumentos y la evidencia presentada aportan elementos al debate acerca de la importancia de considerar no solo los montos de IED, sino también las características de los proyectos de inversión y su adecuación a las necesidades de las agendas de desarrollo de los países, ya que la mayor presencia de IED no garantiza una mayor capacidad para generar empleo.

2. Las empresas translatinas

La inversión directa de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior creció un 18% en 2012 hasta alcanzar los 49.133 millones de dólares, lo que representa un máximo histórico. Los flujos de IED desde la región se han mantenido en niveles altos durante los tres últimos años. Estas inversiones provinieron principalmente del Brasil, Chile, Colombia y México, si bien en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile. Las empresas translatinas se han beneficiado durante estos tres últimos años de un buen nivel de crecimiento económico y de la confianza de los inversores en la región, lo que ha favorecido su acceso al crédito. En 2012, en un contexto de contracción de la IED mundial, las empresas translatinas se expandieron, en algunos casos, a partir de oportunidades de negocios generadas por el repliegue de firmas europeas. En efecto, siete de las diez mayores adquisiciones realizadas por las translatinas en 2012 correspondieron a compra de activos a empresas europeas.

México fue el país de la región que más invirtió en el exterior en 2012. Sus inversiones llegaron a los 25.597 millones de dólares, monto que duplica con creces al del año anterior y es muy superior al máximo registrado dos años atrás. América Móvil fue la principal protagonista de este proceso al expandir sus actividades hacia Europa. Las empresas chilenas invirtieron 21.090 millones de dólares en el extranjero en 2012, lo que representó un nuevo récord, y concentraron su expansión en América del Sur, principalmente en el comercio minorista, la industria forestal y el transporte. Por su parte, las empresas brasileñas continuaron su expansión en el exterior y realizaron 7 de las 20 mayores adquisiciones efectuadas por translatinas en 2012. Más allá de los flujos anuales de IED, es preciso recordar que el Brasil tiene el mayor nivel de IED acumulada fuera de América Latina, que asciende a más de 200.000 millones de dólares. Empresas de Venezuela (República Bolivariana de) y la Argentina también originaron IED, aunque de menor magnitud, mientras que los montos del resto de las economías de la región fueron modestos.

B. Las utilidades de las empresas transnacionales: repatriaciones y reinversiones

Los beneficios que las empresas transnacionales obtienen de sus operaciones en América Latina y el Caribe se incrementaron 5,5 veces en 9 años, pasando de 20.425 millones de dólares en 2002 a 113.067 millones en 2011. El crecimiento tan marcado de estas utilidades —también denominadas renta de IED—, tiende a neutralizar el efecto positivo que produce el ingreso de la inversión extranjera directa sobre la balanza de pagos. En efecto, la evidencia para América Latina y el Caribe muestra que durante los últimos años los egresos registrados como renta de IED alcanzaron casi el mismo nivel (92%) que los ingresos como flujos de IED.

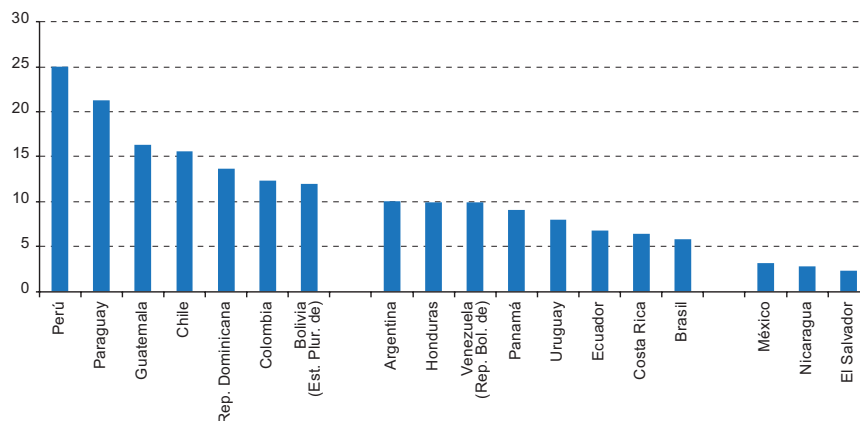
Una de las características del actual proceso de globalización es el crecimiento de la renta de IED que se verifica con mayor intensidad en las economías en desarrollo. En efecto, entre 2002 y 2011 la renta de IED generada en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón apenas se duplicó, mientras que la generada en las regiones en desarrollo casi se cuadruplicó. Cabe destacar en particular el caso de China, donde se multiplicó por siete. En este sentido, América Latina y el Caribe es una de las regiones donde más ha crecido la IED.

Dos factores centrales permiten explicar el alza de la renta de IED en América Latina y el Caribe. El primero es la intensidad del proceso de acumulación de IED en la región. Si bien la región recibe flujos de IED de manera sostenida y creciente, el mayor impacto en relación con el tamaño de las economías receptoras se produjo entre los años 1996 y 2001. En el marco de privatizaciones y de políticas de apertura de muchos sectores a la inversión extranjera, el acervo de IED como porcentaje del PIB subió de un 11% a un 25%. En la siguiente década ese porcentaje continuó aumentando de un modo más paulatino hasta llegar al 30%. Un segundo factor es el incremento de la rentabilidad de las inversiones, particularmente a partir de 2003. En efecto, la rentabilidad de la IED, medida como renta sobre el acervo de IED, subió desde un mínimo del 4% durante la crisis de 2001 y 2002 hasta un máximo del 10% en 2008, como resultado de dos procesos que se dieron de manera simultánea: el crecimiento económico sostenido de las principales economías de la región —que impulsó las utilidades de las empresas transnacionales orientadas al mercado interno— y los altos precios de las materias primas de exportación —que beneficiaron a las empresas en el sector de los recursos naturales.

Cuando se analiza el comportamiento de la renta de IED a través de los distintos sectores destaca la altísima rentabilidad que durante los últimos años han conseguido las empresas transnacionales que operan en industrias extractivas y, especialmente, en la minería metálica. Esto se refleja también en la distribución de la renta de IED por países (véase gráfico 3). En general, se puede observar cómo un primer grupo de países, donde buena parte de la IED se ha dirigido a la minería, destaca por tener una rentabilidad de la IED superior a la media. En el extremo opuesto, la rentabilidad media de México y algunos otros países, donde la IED se ha dirigido principalmente a industrias manufactureras de exportación, ha sido bastante menor.

Otros sectores, orientados hacia el mercado interno en expansión, han podido también alcanzar rentabilidades muy elevadas, como por ejemplo los servicios financieros en Chile o la industria automotriz en el Brasil. En 2012 la renta de IED en la región habría caído un 7% respecto al año anterior, más por los efectos de la desaceleración económica en el Brasil que por la leve caída de los precios de las materias primas.

Gráfico 3
América Latina y el Caribe (países seleccionados): renta de IED como proporción del acervo de IED, 2007-2011
(En porcentajes)



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

Es importante considerar que no toda la renta de IED implica una salida neta de divisas de la economía, ya que aproximadamente la mitad se reinvierte en las propias filiales donde se generó. En los países de la región para los que existen datos se puede estimar que, entre 2005 y 2011, un 54% de las rentas se repatriaron y un 46% se reinvertieron. Este porcentaje varía según los países, pero se ha mantenido estable durante todo este período, lo que sugiere que, si se considera a la región en su conjunto, la crisis financiera mundial que se desencadenó en 2008 no ha tenido efecto sobre el porcentaje de utilidades que las transnacionales envían a sus casas matrices.

Como reflejo del cambio que se dio a finales de los años noventa en los patrones de financiamiento exterior de la región, la renta de IED se ha convertido en uno de los principales determinantes del equilibrio en la balanza de pagos agregada de América Latina y el Caribe. Si bien antes predominó la entrada de capital en forma de préstamos y en inversión de cartera, a partir del nuevo siglo la mayoría de los ingresos de capital extranjero hacia la región tienen la forma de IED. Como consecuencia, las rentas de IED son el principal componente de la renta de inversión y el principal causante del saldo negativo en el balance de renta. Entre 2008 y 2011 el promedio anual de renta de IED generada en la región fue de casi 100.000 millones de dólares, cuando el superávit comercial de bienes fue de poco más de 50.000 millones.

Los países de la región deben ahora prestar atención a los efectos de la IED sobre la sostenibilidad de la balanza de pagos y la restricción externa de las economías. En este sentido, la IED actúa a varios niveles: los flujos de IED representan un ingreso, mientras que la renta de IED es un egreso. Además, las actividades de las empresas transnacionales en la economía también generan un saldo (positivo o negativo) en la balanza comercial dependiendo de su estrategia exportadora o no. Mientras que las rentas de IED en las industrias extractivas se compensan en la balanza de pagos con exportaciones, aquellas obtenidas en servicios y manufacturas destinadas al mercado interno, si bien son menores en los montos, pueden generar mayores desequilibrios externos.

También hay que considerar la renta de IED que las economías de la región ingresan como resultado de las inversiones en el exterior de las empresas translatinas. De momento las rentas ingresadas solo equivalen a un 11% de las generadas, pero esta brecha se ha acortado en los últimos años y sin duda continuará haciéndolo como resultado del mayor crecimiento de los flujos de IED hacia el exterior. No obstante, la brecha no llegará a cerrarse para toda la región en un futuro previsible. Además, mientras que casi todos los países de América Latina y el Caribe reciben IED en cantidades relevantes —y, por lo tanto, generan renta de IED—, muy pocos son emisores de IED en una proporción comparable y reciben rentas de IED.

Otra consecuencia del alza en las rentas de IED es la mayor importancia que deberían tener las empresas transnacionales en la recaudación fiscal de los países de acogida. Sin embargo, las empresas transnacionales tienen a su disposición instrumentos que les permiten transferir legalmente sus utilidades hacia jurisdicciones con trato fiscal más favorable. Esta práctica, cada vez más extendida, erosiona la base fiscal y por ello se han emprendido iniciativas para limitar su alcance. Si bien estas acciones han surgido hasta ahora en países desarrollados —especialmente en Europa—, los países de América Latina y el Caribe deberán sumarse a los esfuerzos de adaptación de los reglamentos fiscales internos y de coordinación internacional para lograr un acuerdo global que limite las prácticas

más agresivas de las empresas transnacionales. Además, la creciente expansión de las inversiones directas de América Latina hacia el exterior no hará más que añadir otra fuente de posible erosión de la base fiscal, ya que las empresas locales podrán acceder a los mismos instrumentos para reducir sus obligaciones fiscales.

Los posibles efectos que pueden tener las rentas de IED elevadas sobre las economías de América Latina y el Caribe no serán pasajeros. Si bien se puede esperar que las rentas fluctúen según el crecimiento económico interno y los precios de los productos de exportación, a medio plazo permanecerán a un nivel mucho más elevado que el observado hace una década debido al acervo de IED acumulado en la región. Esta constatación requiere una reflexión sobre el papel de la IED como fuente de capital para estas economías y sobre su contribución al crecimiento y cambio estructural en la región.

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

La agricultura y la agroindustria se encuentran actualmente en el centro del debate mundial en lo referente a seguridad alimentaria, seguridad energética y cambio climático. Se espera que en 2050 la población mundial alcance los 9.000 millones de habitantes y, para satisfacer la demanda de alimentos, la producción agrícola deberá aumentar un 70% con respecto a los niveles de 2006. Todos estos cambios generan retos y oportunidades en el sector agrícola y agroindustrial, particularmente en el caso de los denominados “cultivos comodín” (*flex crops*) (como lo son los cereales, las oleaginosas y la caña de azúcar), que pueden destinarse al consumo humano, el forraje o la producción de biocombustibles, usos que compiten por los mismos insumos básicos de tierra y agua. Si bien, la disponibilidad de las estadísticas nacionales sobre la IED recibida en el sector agrícola y agroindustrial de la región es muy variada, la información que ha sido posible obtener para diez países de la región indica que la IED destinada al sector agrícola primario entre 2005 y 2010 ascendió a 9.255 millones de dólares, monto que representó un 2% del total de la IED recibida por ese grupo de países. La importancia de la IED agrícola varía mucho de una economía a otra. En el caso del Uruguay el monto representa casi el 22% de la IED total recibida entre 2005 y 2010. También es importante en Guatemala (12,5%), Costa Rica (6,7%) y el Ecuador (7,3%). Por su parte, la IED colocada en la agroindustria se refiere únicamente a seis países y alcanzó un monto total de 48.400 millones dólares entre 2005 y 2011. La mayor parte de estos flujos se concentró en el Brasil (37,9%), México (35,9%) y la Argentina (15,5%). La IED destinada al sector agroindustrial representó en promedio el 8,3% del total de la IED recibida entre 2005 y 2010 en ese grupo de países.

Los estudios y las bases de datos sobre adquisiciones o arrendamientos de tierras agrícolas en la región presentan discrepancias con relación a la escala y magnitud de este fenómeno. No obstante, las fuentes analizadas coinciden en señalar la existencia de un creciente dinamismo en los mercados de tierras, con un rol sobresaliente de las empresas translatinas. Los gobiernos regionales están reaccionando ante este fenómeno a través de la promulgación de leyes destinadas a limitar la extranjerización de tierras agrícolas.

En cuanto a las empresas que se especializan en la producción de materias primas agrícolas, se observa que sus estrategias se formulan integrando todas sus actividades en la cadena de valor, con miras a optimizar la exportación global de materias primas. Para ello es esencial articular la producción agrícola, la logística, el negocio de fletes navieros y el procesamiento industrial, a fin de reducir costos y producir en forma competitiva. Dentro de esta lógica operan las cuatro grandes corporaciones procesadoras de granos del mundo: ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, además de una gran variedad de otras empresas transnacionales importantes pero de menor tamaño (Glencore, Tereos, Mitsui Mitsubishi o Goldman Sachs) y algunas firmas transnacionales emergentes, como la empresa de origen chino Noble Group Limited. El patrón común a todos los países y cadenas agroindustriales es la adquisición de empresas nacionales existentes (por la vía de fusiones o compras) y, en menor medida, el establecimiento de empresas mixtas con empresas locales y la instalación de filiales.

En las empresas translatinas se observa una cierta especialización sectorial basada en las ventajas comparativas y competitivas ya adquiridas. Tal es el caso de las empresas translatinas brasileñas en el sector cárnico (JBS-Friboi, BRF, Marfrig y Minerva), que han alcanzado un protagonismo mundial, como lo muestran sus adquisiciones en los países del Cono Sur, los Estados Unidos y Australia. Además de las ventajas competitivas de esta cadena, su proceso de internacionalización obedece a la existencia de una política de desarrollo nacional promovida por el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDES) que, por medio de diferentes instrumentos, ha entregado fondos para la compra de empresas en el extranjero o de empresas locales con filiales en el exterior, o para el establecimiento de empresas conjuntas con firmas de la competencia.

El modelo de negocios verticalmente integrado e internacionalizado al cual aspiran buena parte de las empresas no es de alcance universal, puesto que no todas se encuentran en el mismo nivel ni cuentan con las mismas capacidades de implementación. Al mismo tiempo, las características específicas de los diferentes subsectores inciden en los grados de integración vertical de cada rubro. Lo anterior permite categorizar a los principales protagonistas de los sectores analizados dentro de cuatro grupos básicos: i) empresas transnacionales con ventajas de posicionamiento de mercado, ii) empresas extranjeras con presencia acotada de mercado, iii) empresas translatinas y iv) empresas nacionales.

El régimen de políticas públicas y el marco institucional en general tienen un papel determinante en la promoción de la IED y en la absorción de sus efectos positivos en la economía interna. Los antecedentes recabados en este estudio indican que las operaciones de IED identificadas en el caso del biocombustible y de las cadenas cárnicas responden no solo a las nuevas tendencias del mercado, sino también a incentivos y regulaciones públicas que tuvieron un papel crucial en el proceso de toma de decisiones de los inversionistas extranjeros y de las empresas translatinas.

El impacto de la IED en el sector agrícola y agroindustrial en términos de innovación constituye otro elemento de reflexión. En el estudio se confirma que la IED ha tenido un impacto en el caso de la industria de biodiésel en la Argentina o en la industria cárnica en todos los países del Cono Sur, cuyas instalaciones orientadas a la exportación son tecnológicamente superiores a las plantas faenadoras para el mercado interno. Adicionalmente, el desarrollo de las empresas translatinas de la carne ha tenido un efecto de demostración, pues la operación en mercados más desarrollados (Estados Unidos y otros) ha permitido que estas empresas operen con nuevas tecnologías que se han aplicado posteriormente en el Brasil y que incluso se han traducido en una modificación de las normas y regulaciones locales.

El estudio realizado permite dimensionar con claridad el alto grado de implantación de las empresas transnacionales en la agricultura regional. En el caso del etanol brasileño, la IED controla el 23% de la producción, mientras que algo análogo ocurre con la soja argentina, la industria de las semillas o la de los fertilizantes. Este nivel de penetración obliga a analizar las responsabilidades que tienen estas empresas respecto de los países que las acogen. Por una parte, la agricultura depende de frágiles equilibrios ambientales y muchas de las cadenas productivas generan externalidades negativas que deben ser controladas. El caso más claro es el del monocultivo de la soja en la Argentina, pero también el sector azucarero del Brasil o el de producción de carnes en todo el Cono Sur, que enfrentan enormes desafíos ambientales que requieren de nuevas respuestas por parte de las empresas transnacionales (y también nacionales). Otro tanto puede decirse de los desafíos sociales: se estima que en la región existen unos 15 millones de fincas familiares, que controlan aproximadamente 400 millones de hectáreas, de las cuales 10 millones se definen como fincas de subsistencia. Todo ello lleva a reflexionar sobre las nuevas formas de producción, en las que las empresas deben trabajar con nuevos estándares de sostenibilidad ambiental, procurando también generar relaciones fructíferas para todos (*win-win*) y nuevos encadenamiento productivos con los pequeños productores y las comunidades aledañas.

La IED en el sector agrícola y agroindustrial puede implicar grandes oportunidades de desarrollo no solo para los principales actores tradicionales, sino también para los pequeños y medianos productores que normalmente tienen escaso contacto con empresas extranjeras. Es pues un desafío para los gobiernos lograr que la IED también

llegue a las zonas en donde hay pequeños productores, generando de ese modo círculos virtuosos de crecimiento económico que contribuyan a elevar la sustentabilidad del agro regional y a mejorar el bienestar de sus habitantes rurales. Es fundamental que las empresas (transnacionales y nacionales) adquieran conciencia de que están trabajando con bienes comunes de la humanidad —el aire, el agua, los suelos, el clima, el genoma, los saberes locales, las culturas— que en esencia pertenecen a todos y que deben preservarse para las próximas generaciones. Como lo muestran diversos casos analizados —por ejemplo, el estándar RTRS utilizado en el cultivo de la soja en la Argentina y en el Brasil, o el Protocolo Agroambiental del Estado de São Paulo utilizado en el sector de la caña de azúcar—, este es un proceso que ya está en marcha, pero que debe profundizarse de manera sostenida. Esto implica adquirir nuevos compromisos frente a los grandes desafíos mundiales y formar redes y coaliciones compuestas por múltiples actores —públicos y privados— que sean capaces de generar nuevas sinergias para abordar con éxito estos desafíos y contribuir a generar una nueva gobernanza mundial, solidaria, responsable y democrática.

D. Consideraciones finales

En 2012, la IED hacia América Latina y el Caribe creció por tercer año consecutivo y alcanzó un nuevo récord de 174.546 millones de dólares. Esto se ha dado en un contexto internacional de marcada reducción de los flujos mundiales de IED, lo cual hace aún más significativo el resultado alcanzado por la región.

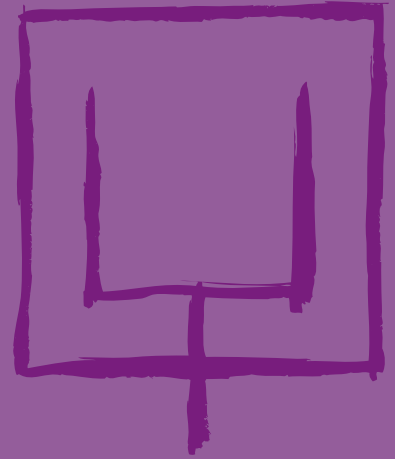
Para 2013 no se prevé un cambio radical respecto de los últimos años en la tendencia de la IED recibida en América Latina y el Caribe. La reinversión de utilidades por parte de las empresas transnacionales, que representa ya casi la mitad de la IED registrada, seguirá a un nivel similar. El crecimiento económico de la región, que se estima será del 3,5%, levemente superior al de 2012, sostendrá esta reinversión de utilidades así como las nuevas inversiones orientadas hacia el mercado interno. Por otra parte, la reciente caída de los precios de algunos productos básicos puede moderar el fuerte crecimiento de la IED en el sector de recursos naturales que se ha observado en los últimos años, sin llegar a paralizar los grandes proyectos que ya están en marcha. La CEPAL estima que las corrientes de IED hacia América Latina y el Caribe variarán entre el -3% y el 7% respecto del año anterior. La amplitud del rango viene dada por la incertidumbre sobre la ejecución durante 2013 de una gran adquisición empresarial transfronteriza ya anunciada.

Más allá de la coyuntura, es importante destacar que los patrones sectoriales de destino de la IED se van orientando cada vez más hacia la explotación de los recursos naturales —en particular en América del Sur— y, de esta manera, van reforzando la estructura productiva existente en la región. En general, el peso de la manufactura es bastante limitado en las entradas de IED, con la excepción del Brasil y México.

En efecto, no hay indicios muy claros de un aporte relevante de la IED a la creación de nuevos sectores o de actividades de alto contenido tecnológico en la gran mayoría de los países. Sin embargo, el cambio de la estructura productiva es justamente una de las necesidades más importantes que tiene que enfrentar la región.

Es muy probable que los factores que han influenciado la llegada de IED a la región continúen siendo relevantes en los próximos años. Por lo tanto, no solo habrá que focalizar la atención en los montos recibidos, sino cada vez más en las características de la IED recibida y los proyectos de inversión, por un lado, y su adecuación a las necesidades de las agendas de desarrollo de los países, por el otro.

En este sentido, resulta cada vez más necesario aprovechar las ventajas que presenta la región como destino de la IED para mejorar la matriz productiva de los países. Esto es posible tanto a través de un mayor esfuerzo para canalizar una parte de la renta de las transnacionales hacia la creación de fondos destinados a políticas de desarrollo productivo, como por medio de iniciativas que permitan orientar la IED hacia sectores considerados prioritarios por los países de la región.



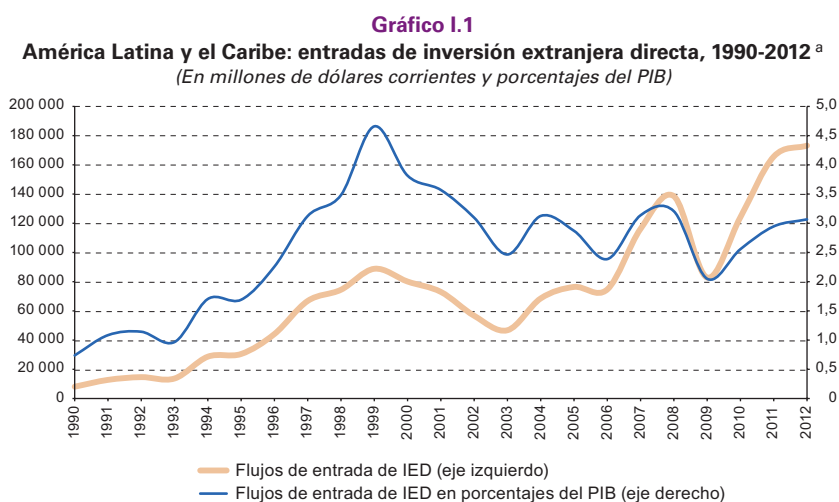
Panorama regional de la inversión extranjera directa

- A. Introducción
- B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa
- C. Ingresos de inversión extranjera directa y empresas transnacionales en América Latina y el Caribe
- D. Patrones de origen y destino de la inversión extranjera directa
- E. La inversión directa de la región en el exterior y las empresas translatinas
- F. La inversión extranjera directa y la generación de empleo en América Latina
- G. Conclusiones
- Bibliografía
- Anexo

A. Introducción

Por tercer año consecutivo, los países de América Latina y el Caribe siguieron atrayendo flujos crecientes de inversión extranjera directa (IED). El resultado alcanzado en 2012 ha sido particularmente significativo porque se ha dado en un contexto internacional de marcada reducción de los flujos mundiales de IED. Sin lugar a dudas, el crecimiento económico de la región (3%) y los altos precios internacionales de los recursos naturales han contribuido a sostener el nivel alcanzado en el último año por la inversión extranjera en la región.

En efecto, se puede observar que el incremento de las entradas de IED (medidas en dólares corrientes) en los últimos años ha producido un alza, por tercer año consecutivo, de la relación entre la IED y el PIB. Si bien no superó el 4%, como ocurrió entre 1996 y 2001, la IED como proporción del PIB para América Latina y el Caribe en su conjunto ha alcanzado valores cercanos al 3%.



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 29 de abril de 2013.

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

Al mismo tiempo, siguiendo una tendencia que se ha profundizado a lo largo de los últimos 12 años, las reinversiones de utilidades han ido adquiriendo una importancia cada vez mayor en los flujos de IED recibidos por la región. Este fenómeno está asociado al aumento de la renta generada por la IED que se observó a lo largo de los años, aspecto cuyas características, causas e implicancias es necesario analizar en profundidad.

Si bien el incremento de la renta permite la reinversión de montos crecientes de capitales en la región, al mismo tiempo genera un aumento de las utilidades transferidas hacia las casas matrices desde las filiales de las empresas transnacionales que operan en América Latina.

De esta manera, aun cuando los flujos de IED sigan creciendo en los próximos años, es probable que el aporte neto de capital que proviene de la inversión extranjera sea cada vez menor. Por ello es necesario examinar la contribución de la IED en términos más cualitativos, por ejemplo, considerando los derrames tecnológicos, la generación de encadenamientos, el aporte a la creación de nuevos sectores, el fortalecimiento del empresariado local y la cantidad y calidad del empleo creado.

Este capítulo se divide en seis secciones. Después de esta introducción, en la sección B, se describe el panorama mundial de la IED. En la sección C se presenta el comportamiento de la IED en América Latina y el Caribe sobre

la base de las estadísticas oficiales de la balanza de pagos y se analizan los flujos de inversión en determinadas economías. En la sección D se hace una revisión de los países de origen y los sectores de destino de la IED. La sección E muestra las características más relevantes de los países de la región como inversionistas en el exterior y el creciente fenómeno de las empresas translatinas. En la sección F se consideran algunos elementos relacionados con el impacto de la IED en el empleo. Por último, en la sección G se exponen las principales conclusiones.

B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa

En 2012 los flujos mundiales de IED se redujeron un 13% en comparación con el año anterior, pasando de 1,6 billones de dólares a 1,39 billones. De esta manera, los valores de 2012 alcanzaron un nivel apenas superior al que se registró en 2010 (1,37 billones), cuando la economía mundial se encontraba aún afectada por la crisis financiera.

La caída de 2012 se debe esencialmente a la reducción de los flujos recibidos por los países desarrollados, que alcanzó un 22,5% respecto de 2011. La situación de incertidumbre macroeconómica en los Estados Unidos y la Unión Europea ha afectado en gran medida el resultado alcanzado por esos países. En efecto, las entradas de IED en los Estados Unidos cayeron un 25,3%, mientras que las que se dirigen a las economías de la Unión Europea bajaron un 24,8%.

Los países en desarrollo en su conjunto también registraron una reducción de la IED recibida, pero en este caso la disminución fue mucho más modesta (-3,0%) que la que ha caracterizado a las economías desarrolladas.

De la misma manera, los flujos de inversión extranjera directa dirigidos a las economías en transición, Asia y el Pacífico y los países del Oriente Medio experimentaron descensos del 13,1%, el 10,2% y el 3,3%, respectivamente. Las economías en transición fueron las más afectadas debido a su cercanía e interrelación con la Unión Europea.

Solo dos regiones, África y América Latina y el Caribe, registraron un incremento de los ingresos de IED: del 5,5% y el 7%, respectivamente. Sin embargo, cabe destacar que en el caso de África ese aumento llegó después de tres años consecutivos de caída y, además, la participación de esa región en los flujos mundiales de IED es bastante más pequeña (un 3,5% del total) que la de América Latina y el Caribe.

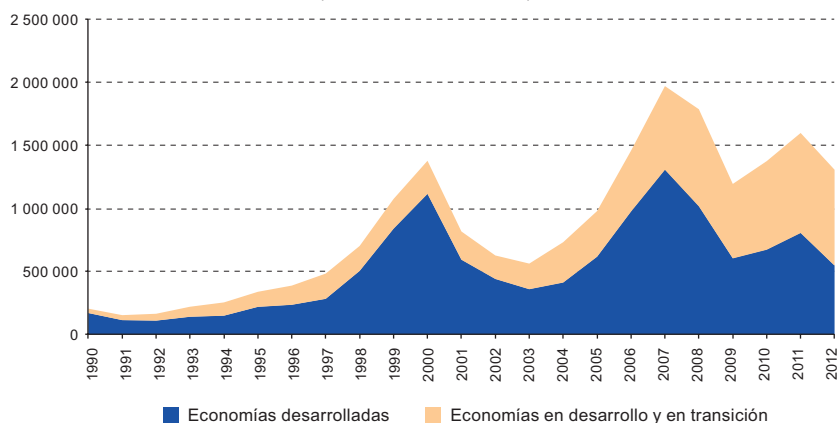
Como consecuencia de las distintas intensidades de reducción de la IED recibida, se modificaron sensiblemente los porcentajes de participación de los grupos de países. Los países desarrollados, que en 2011 recibieron el 51% de la inversión extranjera directa mundial, disminuyeron su participación al 45%. Al mismo tiempo, las economías en desarrollo incrementaron su porcentaje del 43,8% en 2011 al 49% en 2012.

Pese a la caída de las entradas de IED, los Estados Unidos continúan siendo el principal destino de la IED, con 175.000 millones de dólares, seguido por China, con 120.000 millones. La mayoría de los países de Europa registraron caídas importantes y, en su conjunto, la Unión Europea llegó al nivel más bajo desde 2004 en términos de IED recibida.

Las fusiones y adquisiciones tuvieron un papel importante en la disminución de las corrientes de IED. Estas operaciones se redujeron un 41%, pasando de 525.881 millones de dólares en 2011 a 310.141 millones en 2012, el nivel más bajo desde 2009.

Las empresas transnacionales de los países desarrollados disminuyeron mayoritariamente sus operaciones (-56%), mientras que las multinacionales de las economías en desarrollo incrementaron un 10,7% el valor de sus fusiones y adquisiciones.

Gráfico I.2
Corrientes de inversión extranjera directa mundial por grupos de economías, 1990-2012
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales; Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2012, Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra, julio de 2012; *Global Investment Trends Monitor*, N° 11, Ginebra, 2013.

Cuadro I.1
Corrientes, tasa de crecimiento y participación de las entradas netas de inversión extranjera directa en el mundo, por regiones, 2007-2012
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región, grupo o país	Corrientes de inversión (en miles de millones de dólares)						Tasa de crecimiento (en porcentajes)					Participación (en porcentajes)				
	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^a	2008	2009	2010	2011	2012 ^a	2008	2009	2010	2011	2012 ^a
Mundo	1 975	1 791	1 198	1 379	1 611	1 395	-9	-33	15	17	-13	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	1 310	1 020	606	675	816	633	-22	-41	11	21	-22	57	51	49	51	45
Unión Europea	854	542	357	358	431	324	-37	-34		20	-25	30	30	26	27	23
Estados Unidos	216	306	144	198	234	175	42	-53	38	18	-25	17	12	14	15	13
Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes^b	91	121	72	75	94	81	33	-40	4	25	-13	7	6	5	6	6
Economías en desarrollo	574	651	519	629	701	680	13	-20	21	11	-3	36	43	46	44	49
América Latina y el Caribe	116	139	83	124	166	175	19	-40	50	33	6 ^c	8	7	9	10	12
Centros financieros del Caribe ^d	56	71	66	64	51	59	28	-7	-4	-19	16	4	6	5	3	4
África	52	58	53	43	43	46	12	-9	-18		6	3	4	3	3	3
Oriente Medio	78	92	66	59	49	47	18	-28	-11	-18	-3	5	6	4	3	3
Asia y el Pacífico	272	291	251	339	392	352	7	-14	35	16	-10	16	21	25	24	25

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2012, Towards a New Generation of Investment Policies* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra, julio de 2012; *Global Investment Trends Monitor*, N° 11, Ginebra, 2013.

^a Cifras estimadas.

^b Incluye a la Federación de Rusia.

^c Dado que algunos países de América Latina y el Caribe no presentan datos definitivos para 2012, la tasa de crecimiento se calculó sobre la variación de los últimos 12 meses disponibles.

^d Incluye a las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas.

Ha sido particularmente negativo el comportamiento de las transnacionales de los países de la Unión Europea: en este caso, el valor de las fusiones y adquisiciones se redujo de 117.050 millones de dólares en 2011 a apenas 310 millones en 2012, lo que representa una caída del 99,7%. Empresas de España, Francia, Italia, Luxemburgo, Portugal y el Reino Unido realizaron importantes desinversiones vendiendo partes de sus activos en el extranjero. Estas conductas podrían indicar la adopción de estrategias de reestructuración muy defensivas por parte de las empresas transnacionales de los países desarrollados, en particular las de Europa, así como la presencia de una baja confianza, en un contexto macroeconómico e industrial bastante incierto y complejo.

En cambio, entre las economías en desarrollo se destacan las empresas transnacionales de América Latina y el Caribe (translatinas), que en conjunto incrementaron el valor de las fusiones y adquisiciones un 50,9%. Entre estas empresas, las más activas en este tipo de operaciones han sido las translatinas de la Argentina, el Brasil y Chile.

Es posible que en 2013 haya un ligero crecimiento de los flujos mundiales de IED, puesto que se espera una recuperación, aunque sea leve, del PIB mundial, la formación bruta de capital fijo y el comercio internacional.

Este crecimiento será mayor en las economías en desarrollo. Sin embargo, en la medida en que siga o, peor aún, se profundice la crisis económica en los países desarrollados, es probable que el incremento de las corrientes internacionales de IED quede postergado para el año siguiente (UNCTAD, 2013).

Cuadro I.2
Fusiones y adquisiciones según origen de las operaciones, 2011 y 2012
(En millones de dólares y porcentajes)

Región	2011	2012	Variación
Mundo	525 881	310 141	-41,0
Economías desarrolladas	400 929	176 292	-56,0
Unión Europea	117 050	310	-99,7
Estados Unidos	130 210	78 721	-39,5
Europa sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	13 510	8 615	-36,2
Economías en desarrollo	103 615	114 657	10,7
América Latina y el Caribe	18 659	28 149	50,9
África	4 812	592	-87,7
Asia y el Pacífico	80 179	85 873	7,1

Fuente: Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Global Investment Trends Monitor*, N° 11, Ginebra, 2013.

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

En 2012 la inversión directa extranjera recibida por América Latina y el Caribe alcanzó un nuevo récord histórico, llegando a 174.546 millones de dólares. Este valor representa un incremento del 5,7% en comparación con el año anterior y confirma una tendencia creciente y continua desde 2010.

El resultado conseguido por la región es particularmente significativo porque se obtuvo en un contexto bastante complejo de caída pronunciada de los flujos internacionales de IED a lo largo del año. En consecuencia, la participación de la región en las corrientes mundiales de inversión extranjera se ha incrementado marcadamente, pasando del 10% en 2011 al 12% del total en 2012.

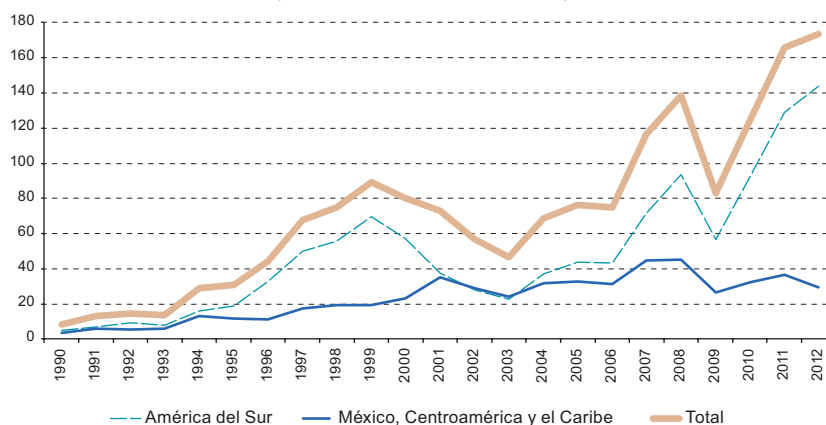
Considerando las distintas subregiones, se puede apreciar que el crecimiento se concentra en América del Sur (12%), el Caribe (39%) y, en menor medida, Centroamérica, mientras que los ingresos de IED dirigidos a México disminuyen un 38%.

El Brasil continúa siendo el principal receptor de IED en la región, con una participación del 41%, pese a la ligera caída registrada en 2012. En cambio, los incrementos más importantes se han concentrado en el Perú (49%), que ha alcanzado los 12.240 millones de dólares, y en Chile (32%), que pasa a ser el segundo destino más importante de la IED que ingresa a América Latina y el Caribe, con 30.323 millones de dólares. Asimismo, Colombia (18%) y la Argentina (27%) han registrado incrementos significativos de la IED recibida.

Por otra parte, México ha sufrido una reducción importante de sus entradas de IED (38%). De esta manera, ha alcanzado su nivel más bajo de IED desde 1999.

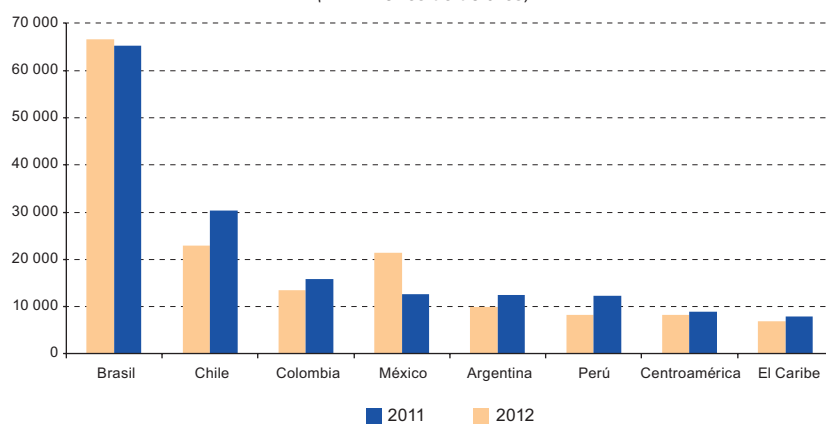
El resultado alcanzado por la región en su conjunto refleja un interés creciente hacia los recursos naturales, así como hacia los mercados internos de los países de América Latina y el Caribe. En particular, los precios internacionales elevados de muchas materias primas abundantes en algunos países de la región, especialmente las relacionadas con la minería metálica, han favorecido la canalización de mayores inversiones. La rentabilidad de las inversiones mineras se ha mantenido elevada y netamente superior a la que han registrado los otros sectores desde hace varios años.

Gráfico 1.3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por subregiones, 1990-2012
 (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 29 de abril de 2013.

Gráfico 1.4
América Latina y el Caribe (países seleccionados): ingresos de inversión extranjera directa, 2011 y 2012
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

Al mismo tiempo, el crecimiento económico continuo de la región a lo largo de los últimos diez años (con la excepción de 2009), ha generado la ampliación de los mercados internos, que resultan cada vez más atractivos, en especial para el desarrollo de servicios de consumo masivo (telecomunicaciones, comercio y servicios financieros). Aún más, en un contexto internacional de crisis económicas e incertidumbre en varias economías desarrolladas, muchas empresas transnacionales están revisando sus estrategias y buscando nuevas oportunidades para incrementar su participación en economías emergentes.

La confianza de los inversionistas de todo el mundo en las economías de América Latina y el Caribe es perceptible en los otros flujos de capital, no exclusivamente en la IED. La estabilidad macroeconómica y la resistencia demostrada frente a los efectos de la crisis mundial de 2008-2009 han favorecido un aumento de los flujos de inversión de cartera¹.

En efecto, en los últimos años la suma de las inversiones de carteras y la otra inversión² había superado el valor alcanzado por la IED (véase el gráfico 1.5). Sin embargo, debido a la caída de la otra inversión en 2012, la IED volvió a representar, por primera vez desde 2007, más de la mitad de los flujos transfronterizos de capital

¹ Se considera inversión de cartera a las transacciones en valores negociables —públicos y privados— como acciones, bonos y obligaciones, además de instrumentos del mercado monetario. No se incluyen las inversiones que conllevan un grado significativo de influencia en la dirección de la empresa en que se invierte (en la práctica, cuando la participación sobrepasa el 10% del capital), ya que se estas se consideran IED.

² La categoría de otra inversión recoge básicamente los préstamos no conformados en títulos negociables.

recibidos por la región. En 2011 la otra inversión había alcanzado los 103.412 millones de dólares, mientras que la inversión de cartera fue de 81.389 millones de dólares. En 2012, en cambio, se estiman flujos de otra inversión por 26.142 millones de dólares e ingresos de inversión de cartera por 127.860 millones de dólares. El aumento de la inversión de cartera se debe, por una parte, al dinamismo y la solidez financiera de los mercados locales y, por otra, al contexto internacional de bajos rendimientos que ha incentivado la inversión en los mercados emergentes (CEPAL, 2011a). Es importante destacar que mientras que la IED en la región ha sido una importante fuente de capitales durante las dos últimas décadas y nunca ha arrojado un saldo negativo, tanto la inversión de cartera como la otra inversión han mostrado una elevada volatilidad a lo largo de los últimos 20 años, presentando en varios casos valores negativos.

Cuadro I.3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países y territorios receptores, 2000-2012
(En millones de dólares y porcentajes)

País	2000-2006 ^a	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Variación absoluta 2011-2012 ^b	Tasa de crecimiento 2011-2012 ^b
América del Sur	38 582	71 766	93 447	56 604	92 112	129 140	144 054	14 914	12
Argentina	4 473	6 473	9 726	4 017	7 848	9 882	12 551	2 670	27
Bolivia (Estado Plurinacional de)	342	366	513	423	643	859	1 060	201	23
Brasil	19 144	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	-1 388	-2
Chile	5 387	12 572	15 518	12 887	15 373	22 931	30 323	7 392	32
Colombia	4 108	9 049	10 596	7 137	6 758	13 438	15 823	2 385	18
Ecuador	539	194	1 058	306	163	641	587	-54	-8
Paraguay	59	202	209	95	228	215	273	58	27
Perú	1 870	5 491	6 924	6 431	8 455	8 233	12 240	4 007	49
Uruguay	551	1 329	2 106	1 529	2 289	2 505	2 710	205	8
Venezuela (República Bolivariana de)	2 110	1 505	1 741	-2 169	1 849	3 778	3 216	-562	-15
México	22 916	31 380	27 853	16 561	21 372	21 504	13 431	-8 073	-38
Centroamérica	3 046	7 278	7 769	4 515	6 228	8 305	8 876	571	7
Costa Rica	747	1 896	2 078	1 347	1 466	2 157	2 265	109	5
El Salvador	311	1 551	903	366	117	385	516	130	34
Guatemala	370	745	754	600	806	1 026	1 207	181	18
Honduras	454	928	1 006	509	969	1 014	1 059	44	4
Nicaragua	229	382	626	434	508	968	810	-158	-16
Panamá	935	1 777	2 402	1 259	2 363	2 755	3 020	265	10
El Caribe	3 639	5 958	9 628	5 268	4 656	6 865	8 186	1 983	32
Antigua y Barbuda	162	341	161	85	101	68	74	6	8
Bahamas ^c	411	887	1 032	753	960	971	465	-375	-45
Barbados	157	476	464	247	290	532
Belice	78	150	180	113	100	99	195	96	96
Dominica	26	48	57	43	25	14	20	5	38
Granada	69	172	141	104	64	45	33	-13	-28
Guyana	57	152	179	164	198	247	294	47	19
Haití	33	75	30	38	150	181	179	-2	-1
Jamaica	636	866	1 437	541	228	218	381	163	75
República Dominicana	954	1 667	2 870	2 165	1 896	2 275	3 610	1 335	59
Saint Kitts y Nevis	90	141	184	136	119	112	101	-11	-10
San Vicente y las Granadinas	52	121	159	111	97	86	126	40	46
Santa Lucía	99	277	166	152	127	116	113	-4	-3
Suriname	-64	-247	-231	-93	-248	70	70	0	0
Trinidad y Tabago	879	830	2 801	709	549	1 831	2 527	963	70
Total	68 183	116 382	138 698	82 948	124 368	165 815	174 546	9 394	5,7

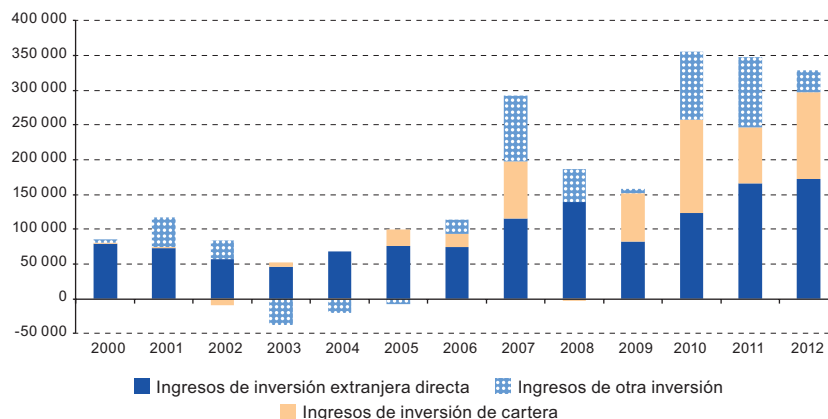
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras preliminares y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a Promedio simple.

^b Bahamas y Barbados no presentan datos definitivos para 2012, por lo que la variación absoluta y la tasa de crecimiento para estas economías y para los agregados regionales se calculó sobre la variación de los últimos 12 meses disponibles.

^c Cifras oficiales al tercer trimestre.

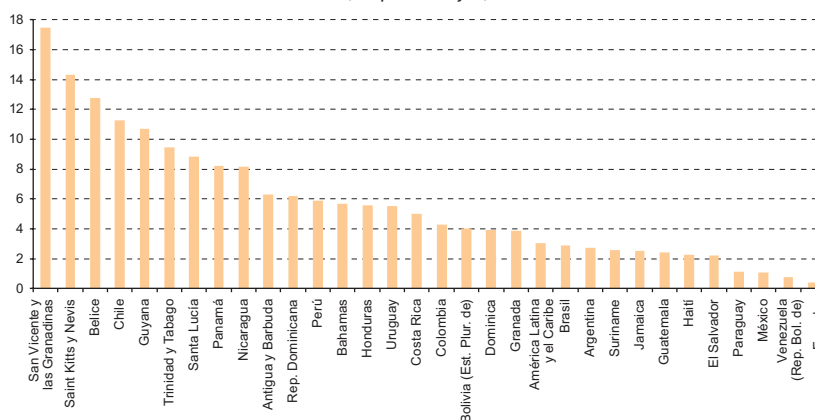
Gráfico I.5
América Latina y el Caribe: recepción de flujos transfronterizos de capital, 2000-2012
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

La relación entre la IED y el PIB se ha incrementado levemente en comparación con el año anterior, alcanzando el 3%, mientras que en 2011 había llegado al 2,9%. No obstante, esta se ha modificado en los países que han registrado los mayores aumentos o caídas de los flujos de IED. En general, las entradas de IED tienen mayor relevancia en las economías más pequeñas, como es el caso de San Vicente y las Granadinas y Saint Kitts y Nevis, donde en 2012 ha llegado al 17,4% y el 14,3%, respectivamente; sin embargo, entre las economías medianas y grandes se destaca el caso de Chile, donde la relación mencionada alcanza el 11,3% como consecuencia del elevado nivel de la IED recibida, que casi se ha cuadruplicado desde 2006.

Gráfico I.6
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2012
 (En porcentajes)



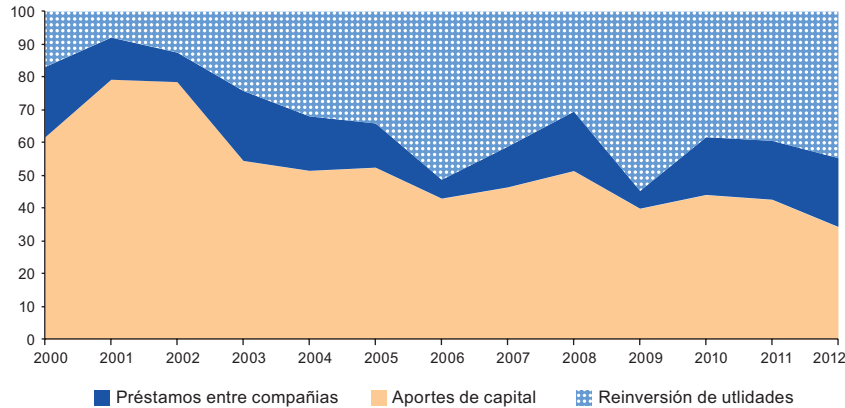
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

Si se consideran los tres componentes de la IED (reinversión de utilidades, préstamos entre compañías y aportes de capital), puede observarse que en 2012 se ha confirmado la tendencia surgida hace diez años al aumento de la importancia relativa de la reinversión de utilidades (véase el gráfico I.7).

Los aportes de capital conforman el más variable de los tres componentes, ya que recoge, en su mayoría, las adquisiciones y fusiones de empresas. Los préstamos dentro de los grupos empresariales permiten asignar recursos de un modo flexible entre las filiales y representan un 20% del total de IED en los últimos seis años. La reinversión de utilidades ha ido ganando importancia a partir de 2002 y en el último quinquenio ha sido el componente principal, con un 42% del total de flujos de IED. Esto se debe, en primer lugar, al nivel de capital extranjero acumulado en las economías de

la región, cada vez mayor con relación a los flujos que llegan anualmente. Además, la rentabilidad de ese capital se ha visto favorecida en los últimos años por el ciclo económico expansivo de las economías de la región y por el alto precio de las materias primas de exportación. En efecto, la renta de la IED, que incluye las repatriaciones de utilidades además de las reinversiones, se ha incrementado notablemente a lo largo de los últimos diez años y ha llegado a ser un aspecto muy relevante. En el capítulo II se analizan en profundidad las características e implicancias de este fenómeno.

Gráfico 1.7
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa por componentes, 2000-2012^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a La distribución de la IED por componentes se basa en el 57% del total de la IED en América Latina y el Caribe. Se excluye al Brasil por no presentar datos de reinversión de utilidades.

A continuación se brindan detalles sobre los flujos de IED en determinadas economías.

Brasil

La economía del Brasil continúa siendo la principal receptora de IED de la región. En 2012, recibió 65.272 millones de dólares en concepto de IED, monto levemente inferior (2%) al récord histórico de 2011. Este volumen de inversión, que prácticamente duplica al promedio de los cinco años anteriores, resulta muy significativo incluso para una economía grande como es el caso del Brasil: equivale al 2,9% del PIB del país y al 16% de la formación bruta de capital fijo (SOBEET, 2013).

La IED de 2012 estuvo compuesta por un 81% de aportes de capitales y el 19% restante corresponde a préstamos del exterior recibidos por empresas residentes en el país que tienen participación de capital extranjero³. Este último concepto creció (5%) en el último año compensando parcialmente la contracción (4%) de los aportes de capital. Otra particularidad de la IED que ingresa al Brasil es un cierto proceso de atomización, ya que las grandes operaciones que superan el billón de dólares concentraron solamente el 16% del total de los montos invertidos, mientras que en 2011 habían representado el 27% de la inversión (SOBEET, 2013).

En 2012, los capitales de los Estados Unidos conformaron el 21% de la IED que ingresó al Brasil, orientados principalmente a las comunicaciones y a la adquisición del mayor operador de planes de salud, AMIL, por parte de la compañía estadounidense United Health Group. Respecto del año 2011, se observa una menor afluencia de capitales de origen europeo y asiático, destacándose el crecimiento de los flujos originados en centros financieros como Luxemburgo y los Países Bajos⁴.

La composición sectorial de la IED que ingresó en 2012 presenta diferencias respecto de las tendencias observadas en años anteriores: crece el peso de los servicios y de las actividades basadas en recursos naturales a expensas de

³ Las estadísticas oficiales del Brasil sobre IED no incluyen la reinversión de utilidades, por lo que el 100% de la IED que recibe el país corresponde exclusivamente a la suma de los aportes de capital más los préstamos entre compañías. Por ello, los montos de IED en el Brasil están subestimados.

⁴ Debe considerarse que numerosas empresas radicadas en estos centros financieros son a su vez filiales cuyas casas matrices se encuentran radicadas en otros países. En la literatura específica se denomina país de origen de primer nivel de tendencia a los centros financieros y de segundo nivel de tendencia al país donde está radicada la casa matriz original.

una menor participación de la industria manufacturera. La IED orientada a servicios se expandió un 9% respecto del año anterior, pasando a concentrar el 48% de la inversión total. El incremento del peso de este sector es considerable en comparación con años anteriores (un 36% en promedio entre 2007 y 2011), y se debe tanto a la adquisición de JPLSPE en el sector de la salud (unos 3.000 millones de dólares) como al crecimiento de la inversión en otros servicios —particularmente de seguros, comercio e inmobiliarios— que resultan cada vez más atractivos debido a las mejoras producidas en la distribución del ingreso del país.

Por su parte, las actividades extractivas concentraron el 13% del monto total de IED de 2012. Tras registrar una fuerte contracción en 2011, el flujo de IED hacia este sector volvió a crecer en 2012, impulsado principalmente por la extracción de gas y petróleo. Destacan dos operaciones sumamente importantes: inversiones en nueva planta (*greenfield*) de British Gas en Sapinhoa —uno de los principales yacimientos de la cuenca oceánica de Santos— y la adquisición del 30% de Petrogal por parte de la compañía estatal china SINOPEC (4.800 millones de dólares).

La industria manufacturera concentró en 2012 el 38% del monto total de IED, mostrando una participación menor a la del año previo (47%) e incluso inferior al promedio del quinquenio anterior (43%). En efecto, la dinámica de la IED industrial —cuyos montos se redujeron un 19% en el último año— constituye la principal causa de la desaceleración registrada en 2012 en la IED recibida por el Brasil. No obstante, es importante destacar que la contracción de la IED industrial que tuvo lugar en 2012 no refleja necesariamente un cambio de tendencia, sino que puede ser el resultado de fluctuaciones de los ciclos de ejecución de los proyectos industriales de gran escala, como la nueva planta siderúrgica de Thyssen Krupp. En efecto, se observa una menor afluencia de inversiones en la producción de alimentos y bebidas y en la elaboración de productos minerales metálicos y no metálicos, que no alcanzó a ser compensada con el crecimiento de la inversión en los sectores químico y farmacéutico, y en la producción de bienes electrónicos y de pulpa de papel.

Es importante destacar que estas dinámicas internas de la IED manufacturera no son suficientes para producir cambios radicales en el perfil sectorial de la inversión industrial. Las principales adquisiciones corresponden a las dos actividades que concentraron en ambos años más del 40% de la IED manufacturera, es decir, las industrias metálicas básicas y la producción de alimentos. En el primer caso, se trata de la adquisición del 15% de la acería Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais (Usiminas) por el grupo argentino Techint, por 2.800 millones de dólares, y en el segundo, de la compra del 100% de Yoki Alimentos SA por la firma estadounidense General Mills Inc.

Otras economías de América del Sur

En la Argentina, los ingresos por IED se incrementaron un 27%, hasta totalizar 12.551 millones de dólares, según datos preliminares⁵. Si bien los aportes de capital disminuyeron un 9% hasta alcanzar los 3.708 millones de dólares, la reinversión de utilidades fue de 7.984 millones, más del doble que el año anterior. Una comparación de mediano plazo muestra una expansión del 7% en los aportes de capital respecto del promedio de años anteriores (2007-2011), mientras que en la reinversión de utilidades se observan incrementos mayores.

La composición sectorial de la IED acumulada en el país al final de 2011 indica que el sector con mayor presencia de empresas transnacionales era el petrolero, con un 20%, mientras que otro 6% corresponde a la minería, un 44% al sector de la industria y el agro y un 30% al sector de servicios. España era el principal país de origen de las inversiones, seguido por los Estados Unidos, los Países Bajos, el Brasil y Chile (BCRA, 2013). Esta distribución se vio modificada en 2012 por la nacionalización del 51% de YPF, la principal empresa petrolífera del país, que estaba en manos de la española Repsol⁶.

Las adquisiciones y los proyectos de inversión anunciados para 2012 corresponden a los sectores tradicionales de IED. En ese año, las adquisiciones más importantes fueron cambios de propiedad de filiales de empresas transnacionales del sector financiero: Industrial & Commercial Bank of China (ICBC) adquirió el 80% de Standard Bank Argentina (filial de un banco sudafricano), mientras que la compañía australiana QBE Insurance Group adquirió la empresa de seguros del grupo británico HSBC. Asimismo, destaca el aumento de la participación de capitales brasileños en empresas petroleras y de alimentos. Los proyectos de nuevas inversiones con mayor magnitud estuvieron orientados a la producción agropecuaria; en particular, el grupo chino Chongqing Grain Group ha adquirido tierras destinadas a la producción sojera e intenta asociarse con el grupo local Molinos Cañuelas; el fabricante de maquinarias agrícolas John Deere y la semillera Monsanto

⁵ No se publicaron cifras de los préstamos entre compañías, uno de los tres componentes de la IED.

⁶ Cabe destacar que esta transacción no ha sido registrada todavía en los flujos de IED de 2012 (como una desinversión) por no haberse llegado a un acuerdo sobre la compensación a pagar.

también anunciaron nuevas inversiones. Asimismo, se registraron anuncios por parte de firmas ya residentes, orientadas a la industria automotriz (Daimler AG), a la producción de alimentos (Unilever) y al sector minero (Barrick Gold).

Por su parte, a principios de 2013, la minera brasileña Vale anunció su decisión de suspender el proyecto Potasio Río Colorado, que incluía la extracción de potasio en la localidad de Malargüe y para el cual se había previsto un monto de inversión cercano a los 6.000 millones de dólares. La decisión respondería al incremento de los costos locales y resulta también consistente con una estrategia global de la empresa que, especializada en la extracción de hierro, ha vendido activos periféricos para centrarse en su negocio en el Brasil.

En el Estado Plurinacional de Bolivia la IED aumentó un 23% en 2012 con respecto al año anterior, y sumó 1.060 millones de dólares.

Los datos relativos al primer semestre muestran que la IED se ha concentrado básicamente en el sector de hidrocarburos (63%) seguido a larga distancia por la industria (12%), mientras que otras actividades tradicionalmente importantes han mostrado una fuerte contracción. Tal es el caso de la minería y la producción y distribución de energía eléctrica, áreas de interés para empresas extranjeras, que han sido objeto de nacionalizaciones.

En 2012, casi dos tercios de la producción de gas y petróleo del Estado Plurinacional de Bolivia quedaron bajo la responsabilidad de dos empresas extranjeras: la brasileña Petrobras y la española Repsol. En mayo de ese año, YPF autorizó a Repsol a iniciar la exploración en nuevas áreas, y le permitió a Petrobras explorar tres áreas reservadas del departamento de Tarija (Astillero, Sunchal y San Telmo) en busca de gas y petróleo. Estas últimas medidas significaron inversiones de YPF y de las empresas extranjeras por 1.593 millones de dólares en 2012, las que podrían aumentar un 40% en 2013. El 64% de estas nuevas inversiones estará a cargo de YPF y el restante 36%, de empresas privadas: Repsol (372 millones de dólares para obras como una planta para tratar gas en el campo Margarita), seguida de Petrobras (179 millones de dólares), la francesa Total (118 millones de dólares) y la argentina Pluspetrol (104 millones de dólares)⁷.

En el caso de Chile, la inversión extranjera directa creció un 32,2% en 2012 y marcó un nuevo récord histórico, de 30.323 millones de dólares. Entre 2010 y 2012 la IED se duplicó y esta dinámica le ha permitido al país ubicarse por segundo año consecutivo como el segundo mayor receptor de IED de América Latina y el Caribe después del Brasil.

Por otro lado, de acuerdo con las estadísticas del Banco Central, un elemento destacado de la economía chilena es que se ha constituido en una plaza muy relevante para las empresas transnacionales que tienen operaciones en América Latina. De hecho, cerca del 26% de los ingresos de IED posteriormente son invertidos fuera del país por las subsidiarias chilenas de empresas extranjeras. Así, desde Chile se estarían consolidando y coordinando algunas operaciones regionales, lo que transforma al país en una plataforma de inversiones o una puerta de entrada para otros mercados latinoamericanos⁸.

Dado que el país es el mayor productor mundial de cobre, en 2012 la minería fue el principal destino de la IED, con 15.096 millones de dólares (49% del total). En los últimos años, los altos precios del cobre, la menor ley del mineral y el aumento de los costos de extracción han generado fuertes incentivos para una mayor inversión en la actividad minera. Entre 2012 y 2016, en el sector minero chileno existe una cartera de proyectos que asciende a más de 104.300 millones de dólares⁹, de los cuales 58.231 millones de dólares son liderados por empresas extranjeras.

El sector financiero fue el segundo receptor de flujos en 2012, con un 18% del total. En 2012, los bancos extranjeros eran responsables del 40% de los activos del sistema, liderados por el español Santander con 18,6% del mercado y seguido por el también español BBVA (7%), el canadiense Scotiabank (4,9%) y el brasileño Itaú (4,2%). En diciembre de 2011 el Banco Santander vendió el 7,8% de su filial chilena por 980 millones de dólares. Aunque parte de estos recursos se utilizaron para capitalizar sus operaciones en España, se anunció un plan de inversiones para Chile de 380 millones de dólares para el período 2011-2013. Estos fondos se han destinado, entre otras cosas, a la apertura de unas 30 sucursales en las principales ciudades de Chile, y el resto, al fortalecimiento de los servicios de atención al cliente, en especial a las pymes, y a actividades de mercadeo. En enero de 2013 el BBVA vendió su participación (64,3%) en Provida, la mayor administradora de fondos de pensiones (AFP) del mercado chileno, a la compañía estadounidense MetLife en unos 1.300 millones de dólares. Esta operación se une a la salida de Citigroup de la AFP Habitat en 2010 y a la compra de AFP Capital por parte del grupo colombiano Sura en 2011.

⁷ Véase *La Razón*, 30 de enero de 2013.

⁸ Véase Comité de Inversiones Extranjeras [en línea] http://www.inversionextranjera.cl/images/stories/pdfs/Inversion_Extranjera_en_Chile_se_duplico_entre_2010_y_2012.pdf.

⁹ De los 104.300 millones de dólares, el 35% está en ejecución y el 65% se encuentra en las etapas de factibilidad o prefactibilidad (COCHILCO, 2012).

Recuadro I.1

Venta de autopistas en Chile: ¿estrategia o urgencia?

El Gobierno de Chile ha llevado adelante un extenso programa de concesiones de obras públicas e infraestructura con amplia participación del sector privado, mediante el sistema de contratos de construcción, operación y transferencia (*build-operate-transfer*, BOT). Entre 1993 y 2012, se licitaron más de 70 proyectos y se materializaron inversiones por más de 14.175 millones de dólares (Lagos Charme, 2012). En términos de infraestructura vial, se han renovado y construido más de 2.500 kilómetros de autopistas urbanas e interurbanas.

En este proceso las empresas extranjeras han sido agentes clave, en especial las españolas, responsables de cerca del 60% de la inversión extranjera directa en el área de la construcción (CIE, 2010). A partir de 2008 algunas de estas empresas españolas—Ferrovia, Acciona, ACS y OHL—comenzaron a desplegar una estrategia de rotación, muy común en esta industria, y pusieron a la venta activos maduros para impulsar nuevos proyectos, tanto en Chile como en otros destinos. Además, la profundización de la crisis económica en España obligó a varias empresas constructoras a vender activos para reducir su deuda. Ambos factores provocaron múltiples cambios de manos y la entrada de nuevos actores en el sector (véase el cuadro a continuación).

Uno de los nuevos actores fue la también española Abertis, que a partir de fines de 2008 adquirió—mediante un desembolso de 1.300 millones de dólares—las participaciones de ACS, Sacyr Vallehermoso y OHL en seis concesiones de las más importantes autopistas chilenas.

La empresa colombiana Interconexión Eléctrica SA ESP (ISA) ha desplegado una estrategia de diversificación geográfica y sectorial que le ha permitido entrar a los segmentos de telecomunicaciones y autopistas en varios países de América Latina. Entre 2010 y 2011,

ISA realizó un desembolso de unos 510 millones de dólares para adquirir la totalidad de las participaciones que tenía la empresa española Cintra, filial de Ferrovial, en ocho tramos concesionados de la Ruta 5, la principal autopista que une Chile de norte a sur.

Entre 2006 y 2012, la empresa italiana Atlantia (ligada a la familia Benetton) adquirió la autopista urbana Costanera Norte a la también italiana Impregilo S.p.A. y otras cuatro a las españolas Sacyr Vallehermoso y Acciona. En este proceso la empresa italiana desembolsó más de 1.900 millones de dólares y se transformó así en el mayor operador de autopistas urbanas de Chile.

Además de empresas especializadas en la gestión de infraestructuras, las autopistas concesionadas chilenas han atraído también a fondos de inversión, por su condición de sector maduro y de bajo riesgo, que genera un flujo de caja estable a largo plazo. Los inversionistas canadienses, que ya tenían experiencia en el mercado chileno de infraestructura, adoptaron una estrategia muy activa, centrándose en las nuevas autopistas urbanas de la ciudad de Santiago. En 2010, la primera experiencia fue la del fondo de pensiones Alberta Investment Management Corp. (AIMCo) que adquirió el 50% de la Autopista Central a la constructora sueca Skanska por 850 millones de dólares. Después, el fondo Brookfield Asset Management compró las participaciones de la española ACS en las concesiones de la autopista Vespucio Norte y Túnel San Cristóbal por unos 580 millones de dólares (*Cinco Días*, 27 de septiembre de 2011; y 5 de octubre de 2012). Finalmente, el consejo de inversiones del plan de pensiones del Canadá (Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB)) compró a Atlantia el 49% del Grupo Costanera por 1.145 millones de dólares (*Diario de Fusiones y Adquisiciones*, 24 de abril de 2012).

Chile: nuevos actores en la infraestructura vial, 2013

Propietario actual	Concesión	Participación (en porcentajes)	Kilómetros concesionados	Fin de la concesión	Propietario anterior
Abertis (España)	Autopista del Elqui	100,0	229	2022	Sacyr Vallehermoso
	Rutas del Pacífico ^a	78,9	141	2024	Sacyr Vallehermoso (50%)/ACS (28,9%)
	Autopista Central ^a	28,9	61	2031	ACS
	Autopista del Sol	41,4	133	2019	OHL
	Autopista Los Andes	100,0	92	2036	OHL
	Autopista Los Libertadores	41,4	116	2026	OHL
			770		
ISA (Colombia)	Talca-Chillán	67,6	193	2015	Cintra-Ferrovial
	Temuco-Río Bueno	75,0	171	2023	Cintra-Ferrovial
	Collipulli-Temuco	100,0	144	2024	Cintra-Ferrovial
	Santiago-Talca	100,0	265	2024	Cintra-Ferrovial
	Chillán-Collipulli	100,0	160	2021	Cintra-Ferrovial
			933		
Atlantia (Italia)	Río Bueno-Puerto Montt	100,0	135		Sacyr Vallehermoso
Atlantia (50,1%) (Italia) - Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB) (49,9%) (Canadá)	Costanera Norte	100,0	43	2033	Impregilo S.p.A.
	Nororiental	100,0	22	2044	Atlantia - Sacyr Vallehermoso
	Vespucio Sur	100,0	24	2032	Atlantia - Acciona- Sacyr Vallehermoso
	Acceso vial Aeropuerto Arturo Merino Benítez Litoral Central	100,0	10	2021	Atlantia - Sacyr Vallehermoso
	Autopista de Los Lagos	100,0	90	2031	Atlantia - Acciona- Sacyr Vallehermoso
				136	2023
			325		
Brookfield (Canadá)	Autopista Vespucio Norte	100,0	29	2032	ACS- Hochtief
	Túnel San Cristóbal	50,0	4	2035	ACS
				33	
Alberta Investment Management Corp. (Canadá)	Autopista Central	50,0	61	2031	Skanska AB

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

^a Estos activos se operan en sociedad con el Banco Santander.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Andrés Lagos Charme, “Cartera de inversiones 2012-2014 y proyecciones a futuro”, Ministerio de Obras Públicas, Coordinación de Concesiones de Obras Públicas, Santiago, noviembre de 2012 [en línea] http://www.concesiones.cl/publicacionesyestudios/seminariosytalleres/Documents/Seminario_Cartera_de_Proyectos_2012_2014/Prt_Cartera_de_Proyectos_2012_2014.pdf; Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), “Chile: Opportunities in Infrastructure”, Santiago, octubre de 2010 [en línea] <http://www.inversionextranjera.cl/images/stories/pdfs/publicaciones/CIEINFRA.pdf>; y *Cinco Días* [en línea] <http://cincodias.com/>.

En el sector manufacturero, destacan la adquisición del 67% de Indura por parte de la empresa estadounidense Air Products & Chemicals Inc., el mayor productor mundial de hidrógeno, en unos 903 millones de dólares. Esta operación le permitirá a la firma incrementar la cuota de mercado en América Latina, principalmente en gases industriales y equipos de soldadura, y reducir su exposición en Europa.

A finales de 2012, estaban en etapa de construcción proyectos de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica por unos 3.400 millones de dólares. La empresa extranjera más activa ha sido la estadounidense AES, que cuenta con varios proyectos, entre los que destacan las centrales termoeléctrica Campiche y Guacolda V, y las hidroeléctricas Alfalfal II y Las Lajas en el Alto Maipo. Además, se están llevando a cabo varios proyectos de energías renovables no convencionales, como los parques eólicos Talinay, Valle de los Vientos y Tal Tal, así como la central geotérmica del Cerro Pabellón, todos encabezados por la empresa italiana Enel Green Power.

Según el Banco Central, en 2012 los principales países de origen de las inversiones fueron los Estados Unidos (19%), España (18%), el Canadá (12%) y el Japón (8%). En términos de regiones, destacan las inversiones que provienen de la misma América Latina (16%) y la pronunciada caída registrada por la Unión Europea, principalmente causadas por desinversiones del Reino Unido e Irlanda.

La IED en Colombia volvió a aumentar en 2012, un 18% con respecto al valor de 2011, y llegó a los 15.823 millones de dólares. Como en años anteriores, alrededor de la mitad de esta cifra corresponde al sector de recursos naturales, principalmente la industria petrolera, que recibió 5.377 millones de dólares, y la minera, donde ingresaron 2.250 millones de dólares. La IED recibida en 2012 por esos sectores es similar a la del año anterior, mientras que se incrementaron las entradas dirigidas a otras actividades, principalmente la manufactura y el sector eléctrico. La adquisición de la empresa farmacéutica Laboratorio Franco Colombiano (Lafrancol) por parte del laboratorio chileno Corporación Farmacéutica Recalcine (CFR) (562 millones de dólares), y de la Empresa de Energía de Boyacá (EBSA) por el fondo de inversión canadiense Brookfield (415 millones) originaron buena parte de estas alzas. En 2012 Chile pasó a ser el principal inversionista extranjero en Colombia (excluidos el sector petrolero y la reinversión de utilidades) al concretar las dos mayores adquisiciones que se hicieron en el país, ambas como resultado de la venta de activos de empresas europeas. Carrefour, de Francia, vendió su filial de supermercados a Cencosud por 2.614 millones de dólares y Santander, de España, su banco en Colombia a Corpbanca por 1.225 millones de dólares.

El Ecuador recibió inversiones por un monto de 587 millones de dólares, compuestos en un 39% por aportes de capitales, un 51% por reinversión de utilidades y un 10% por préstamos entre compañías. Los datos de 2012 reflejan una caída respecto del año anterior del 8%, que forma parte de una trayectoria de montos de inversión que fluctúan año a año sin mostrar una tendencia definida.

En marzo de 2013, el Gobierno del Ecuador anunció la puesta en marcha del Proyecto de Promoción y Atracción de Inversiones a cargo del Ministerio de Comercio Exterior e Integración Económica, cuyo objetivo es incrementar de manera significativa los flujos de IED que recibe el país en un conjunto de sectores priorizados: turismo, metalmecánica, energía y servicios, entre otros. Este programa forma parte de un paquete de políticas más general, orientado a modificar la matriz productiva del país. El proyecto —que durará cuatro años, con un monto estimado de 18,5 millones de dólares— está orientado a incrementar la inversión directa entre un 15% y un 20% y a fortalecer la cadena productiva por provincia a partir de la identificación de las oportunidades de inversión a nivel productivo (Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración, 2013).

En 2012, los principales países de origen de las inversiones fueron México, China y el Canadá, mientras que la explotación de recursos naturales fue el principal sector receptor. En cuanto a los proyectos de inversión anunciados durante 2012, destacan los relacionados con la producción de energías renovables: el de la israelita S.D.E. Energy Ltd. (322 millones de dólares) para producir energía aprovechando el oleaje del mar y el de la española Isofoton, líder mundial en energía solar (100 millones de dólares).

El Paraguay recibió 273 millones de dólares de IED durante 2012, lo que representa un importante crecimiento (27%) respecto del año anterior. No obstante el crecimiento registrado, el flujo de IED solo representa el 1,3% del PIB del Paraguay. En los últimos años, los servicios han concentrado una elevada proporción de la inversión extranjera directa, particularmente la telefonía móvil, el sector financiero y las actividades de centros de llamadas. Entre los anuncios de inversiones, destaca el de la empresa canadiense Rio Tinto Alcan, que ha ratificado su interés en invertir en el Paraguay hasta 4.000 millones de dólares en una planta de fundición de aluminio intensiva en energía eléctrica, que suministraría directamente la binacional Itaipú.

Durante 2012, las corrientes de IED en el Perú registraron una tasa de crecimiento particularmente elevada. Con una variación del 49% respecto del año anterior, confirma la trayectoria de crecimiento sostenido verificada en la última década y marca un nuevo máximo histórico. En efecto, en 2012, con un ingreso de IED de 12.240 millones de dólares —equivalente al 5,9% de su PIB— el Perú se constituyó en el cuarto receptor en América Latina, después del Brasil, Chile y Colombia. Replicando el patrón de los últimos años, la reinversión de utilidades (8.263 millones de dólares) fue el componente predominante de la IED en 2012, seguido por aportes de capital (4.637 millones de dólares), mientras que el flujo de préstamos de las casas matrices fue levemente negativo. La elevada rentabilidad de la IED de empresas residentes en el Perú, principalmente en la minería, explica estos procesos en que una parte considerable de la ampliación de la capacidad productiva se financia reinvertiendo utilidades.

No hay datos oficiales sobre la distribución de la IED por sectores de destino, sin embargo, varias informaciones permiten estimar que el sector minero sería el principal receptor de IED, seguido por la ampliación de la infraestructura eléctrica y de comunicaciones y el sector financiero. Según el Ministerio de Energía y Minas, las inversiones en el sector, la gran mayoría relacionadas con empresas extranjeras, habrían alcanzado los 8.549 millones de dólares en 2012. Las cuatro principales compañías inversoras (Minera Chinalco Perú SA¹⁰, Xstrata¹¹, Minera Yanacocha SRL¹² y Compañía Minera Antamina¹³) aportaron más de la mitad de ese monto. En este sentido, el Gobierno del Perú estima una cartera de 47 proyectos de inversión minera, por un monto de 54.680 millones de dólares, compuesta por proyectos de ampliación de unidades mineras (7.674 millones de dólares), proyectos con estudios de impacto ambiental aprobados por el Ministerio de Energía y Minas (19.588 millones de dólares) y proyectos en etapa de exploración (26.740 millones de dólares). El principal país de origen de estas nuevas inversiones es China (22%), seguido por los Estados Unidos (18%) y el Canadá (16%), mientras que los principales minerales que atraen esta inversión son el cobre (64%) y el oro (13%).

Durante 2012, el Uruguay registró el ingreso de 2.710 millones de dólares en concepto de IED recibida por empresas residentes, monto que resulta muy relevante para la economía del país, ya que equivale al 4,1% del PIB. Los flujos de IED de 2012 son un 8% más elevados que los de 2011 y superan ampliamente el promedio de años anteriores (2007-2011), describiendo una trayectoria de crecimiento con ciertas fluctuaciones debidas a la dinámica de los proyectos de inversión de gran escala. El 61% de la inversión de 2012 correspondió a nuevos aportes de capital, el 15% a préstamos entre compañías y el 23% a reinversión de utilidades. Entre los anuncios de inversiones realizados en 2012, destacan tres proyectos de importante magnitud. En primer lugar, el grupo IMPSA puso en marcha el proyecto de generación de energía eólica Libertador I en los departamentos de Lavalleja y Maldonado, estimado en 120 millones de dólares, con una capacidad instalada de 50 megavatios. Esta inversión contribuirá a diversificar la matriz energética uruguaya y a reducir su dependencia de la generación hidroeléctrica. Asimismo, la compañía española Cementos Molins anunció que pondrá en marcha en 2014 una planta de producción de cemento en el Uruguay para abastecer al sur del Brasil, una inversión de 160 millones de dólares que generaría 200 puestos de trabajo directos y 500 de indirectos. Por último, Donald Trump anunció la puesta en marcha de un proyecto por 100 millones de dólares destinados a obras inmobiliarias en Punta del Este.

Por otra parte, continúan las discusiones entre organizaciones ambientalistas y funcionarios del Gobierno del Uruguay en torno a la implementación del proyecto Aratirí que, con una inversión prevista de 3.000 millones de dólares, consiste en poner en marcha una mina de hierro de grandes dimensiones y obras de infraestructura que incluyen un puerto de aguas profundas. La inversión sería realizada por el grupo minero Zamin Ferrous. Actualmente, se están elaborando los estudios del impacto ambiental que tendría el proyecto, los que resultan particularmente importantes por la proximidad con áreas turísticas.

La República Bolivariana de Venezuela recibió 3.216 millones de dólares como IED en 2012, un 15% menos que en 2011. El 56% de esa inversión fue destinada al sector petrolero, en el que se destacaron dos tendencias divergentes según la naturaleza de las empresas: mientras el sector público (empresas estatales) invirtió 2.247 millones de dólares, el sector privado tuvo desinversiones netas por valor de 442 millones de dólares. El resto de la IED se dirigió al sector financiero.

¹⁰ Minera Chinalco Perú SA es una empresa subsidiaria de Aluminum Corporation of China (CHALCO).

¹¹ Compañía británica.

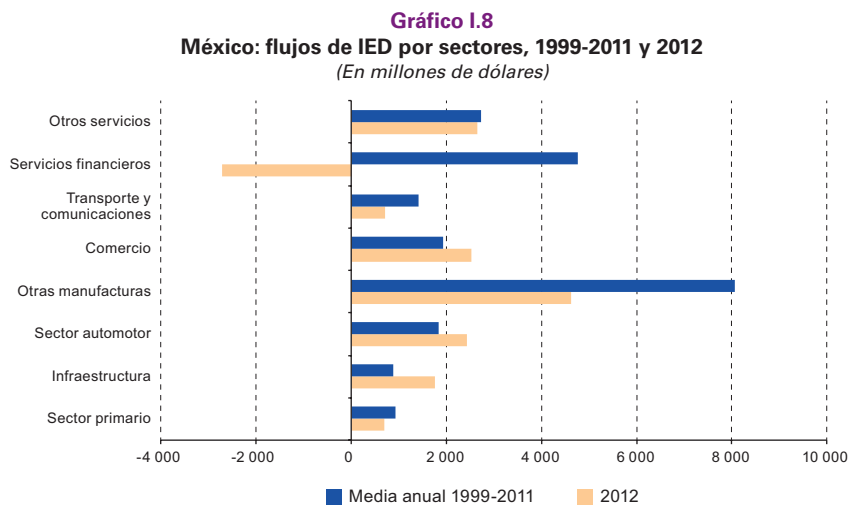
¹² Yanacocha fue constituida legalmente en 1992 y está conformada por los siguientes accionistas: Newmont Mining Corporation (51,35%), con sede en Denver (Estados Unidos); Cía. de Minas Buenaventura (43,65%), empresa peruana, y Corporación Financiera Internacional (5%).

¹³ Compañía Minera Antamina SA es una empresa constituida bajo las leyes peruanas, producto de una empresa conjunta de cuatro firmas líderes en el sector minero mundial. Los accionistas de Antamina son: BHP Billiton (33,75%), Xstrata (33,75%), Teck (22,5%) y Mitsubishi Corporation (10%).

México y Centroamérica

México experimentó una caída importante de sus flujos de inversión respecto del año precedente: los datos provisorios de 2012 muestran un flujo de IED de 13.431 millones de dólares. Durante los diez años anteriores, la IED hacia México se había mantenido relativamente estable (en términos nominales), con 23.000 millones de media anual. La reducción afectó a la mayoría de los sectores, pero casi la mitad de la caída se puede imputar a una operación específica: la salida a bolsa del 25% de la filial del banco Santander, de España, por 4.100 millones de dólares.

En 2012 la mayoría de los sectores vieron disminuir las entradas de IED, si bien hubo algunas notables excepciones. La manufactura en su conjunto recibió un 28% menos de IED que en 2011, pero el sector automotor aumentó un 75% (hasta los 2.430 millones de dólares). En cuanto a los servicios, se ha destacado en los últimos dos años el aumento de la IED en el rubro de construcción de obras de ingeniería civil, que en 2012 recibió 1.450 millones. El comercio también recibió más IED que el año anterior y que la media de la última década, por la inversión en supermercados (véase el gráfico 1.8).



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

En 2012 las inversiones siguieron estando lideradas por el sector manufacturero (un 56% del total), impulsadas por importantes adquisiciones, como la compra de la empresa de pinturas Comex por la firma estadounidense Sherwin-Williams por 2.340 millones de dólares. Entre las nuevas inversiones destacaron también la del grupo siderúrgico brasileño Gerdau, con una inversión de 600 millones de dólares para la construcción de una nueva planta productora de perfiles estructurales de acero. Caterpillar, empresa estadounidense fabricante de equipos de construcción y minería, también inició la construcción de una nueva planta, con una inversión de 500 millones de dólares. En el sector de servicios, la aseguradora suiza ACE Group compró ABA Seguros, cuarta empresa más grande de México en el mercado de seguros para automóviles, por 865 millones de dólares. En el sector de recursos de generación de energía eléctrica, la empresa japonesa Mitsubishi compró el megaproyecto Energía Eólica Mareña (de FEMSA y Macquarie) por 1.000 millones de dólares.

En cambio, la adquisición del 50% restante de las acciones de Grupo Modelo por el grupo belga AB InBev, valuado en 20.100 millones de dólares, no se ha podido concretar debido a que la empresa aún no satisfizo las reservas que presentó el Departamento de Justicia de los Estados Unidos por su efecto sobre la libre competencia en el mercado de cerveza de ese país.

En 2012 el origen de los flujos de IED siguió siendo mayoritariamente de los Estados Unidos (58,5% del total), seguido del Japón (13%) y el Canadá (8%). España, el segundo inversor más importante para México en el período 1999-2012, tuvo un resultado negativo de 1.524 millones de dólares en 2012, debido a la operación antes mencionada de Santander.

Los flujos de inversión extranjera directa en Centroamérica han recobrado el dinamismo que tenían en los años previos a la crisis de 2008, de manera que algunos países de esta subregión (Costa Rica, Guatemala, Honduras y Panamá) alcanzaron cifras récord de IED en 2012. La subregión centroamericana en su conjunto tuvo un crecimiento de la IED del 7% respecto de 2011.

El crecimiento más marcado se registró en El Salvador (34%), seguido por Guatemala (18%), Panamá (10%), Costa Rica (5%) y Honduras (4%), mientras que los ingresos de IED en Nicaragua cayeron un 16%.

Dada la especial vinculación de México y los países centroamericanos con los Estados Unidos, las estrategias empresariales que implican inversiones en estos países están dirigidas a establecer plataformas exportadoras que saquen provecho de los costos laborales y la localización; no obstante, crecientemente aparecen inversiones orientadas al acceso a activos específicos. En los últimos años, el alto precio de los metales y los derivados del petróleo ha despertado el interés en la subregión de los inversionistas en minería y producción energética (CEPAL, 2012).

Recuadro I.2

México: reformas económicas y perspectivas de inversión extranjera directa

En México, los sectores de hidrocarburos, minería, energía eléctrica y telecomunicaciones destacan por estar dominados por empresas nacionales, mientras que en la mayoría de los grandes países de la región hay una alta presencia de empresas transnacionales. Estos cuatro sectores han recibido tan solo el 9% de los flujos de IED en México desde 1999, en su mayoría destinados a la minería y las telecomunicaciones, mientras que representan el 26% de la IED acumulada en el Brasil, el 35% en la Argentina y el 45% en Chile.

Los hidrocarburos y la transmisión y distribución de electricidad están reservados por ley a las empresas estatales PEMEX y CFE, respectivamente; en cambio, las telecomunicaciones y la minería están abiertas a la competencia y a la inversión extranjera, pero se encuentran en la práctica dominadas por grandes empresas mexicanas. A mediano plazo, podrían surgir oportunidades para la IED en estos sectores como resultado de las reformas anunciadas por el nuevo gobierno y recogidas en el documento Pacto por México. Si bien el objetivo de estas reformas es intensificar “la competencia económica en todos los sectores de la economía, con especial énfasis en sectores estratégicos como telecomunicaciones, transporte, servicios financieros y energía”; en el acuerdo se proponen algunas medidas concretas para los hidrocarburos y las telecomunicaciones.

En el sector de hidrocarburos, se insiste en la propiedad estatal de los recursos y se descarta la privatización de activos de PEMEX, pero el gobierno se compromete a crear competencia en los segmentos de refinación, petroquímica y transporte de hidrocarburos. También se acentúa la necesidad de incrementar la capacidad de producción de PEMEX, lo que podría impulsar la

firma contratos de prestación de servicios con empresas petroleras extranjeras, una práctica aprobada ya en 2008 pero que hasta ahora ha tenido muy poca relevancia. Por último, se pretende reformar el gobierno corporativo de la petrolera para convertirla en una “empresa de clase mundial” con capacidad de competir. En el sector de telecomunicaciones, se incrementará también la competencia fortaleciendo el órgano regulador e impidiendo a las empresas eludir sus regulaciones por medio de recursos de amparo, entre otras medidas. Esto va dirigido a permitir la entrada y el desarrollo de otras empresas que modifiquen la estructura actual de la oferta. Las reformas anunciadas en el Pacto por México deben aún ser aprobadas por el poder legislativo. En el caso de las telecomunicaciones, este proceso se encuentra en una etapa avanzada.

Estas reformas podrían generar oportunidades para nuevas empresas, nacionales o extranjeras, en algunos segmentos de la cadena de valor de los sectores de hidrocarburos y telecomunicaciones. También podrían impulsar la inversión en el exterior de la principal empresa de este último (América Móvil), si se viera obligada a frenar sus inversiones en México. En cuanto a PEMEX, el Pacto por México expresa la voluntad de que la empresa “se conserve como propiedad del Estado, pero que tenga la capacidad de competir en la industria hasta convertirse en una empresa de clase mundial”.

Si bien no hay por el momento indicación de que se vayan a relajar las restricciones que ahora existen para invertir en el extranjero, la experiencia muestra que las empresas petroleras que han querido aumentar su competitividad tarde o temprano han diversificado sus operaciones fuera del país de origen.

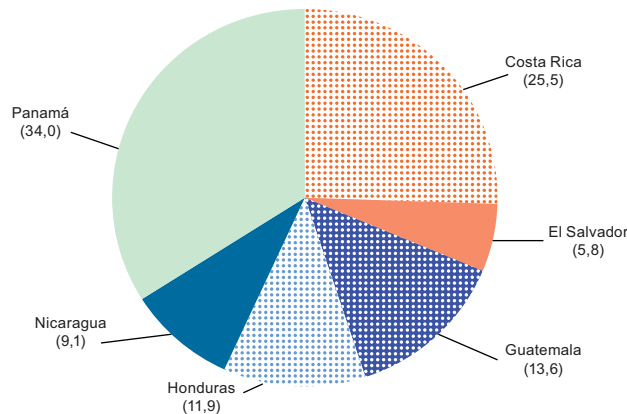
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Panamá sigue siendo el principal receptor de la subregión (3.020 millones de dólares, un 34% del total). Aunque no se dispone de datos oficiales acerca del destino sectorial de estas inversiones, sobre la base de datos de las fusiones y adquisiciones y de los proyectos de inversión anunciados en 2012, es posible inferir que gran parte de la IED se destinó a los servicios, destacándose además el sector logístico, la energía y la construcción. Entre los anuncios de inversión efectuados en 2012, sobresalen los del grupo brasileño GMR Energia, en el sector de la energía, y de la danesa AP Moller - Maersk, en logística para el transporte marítimo. Además, cabe mencionar a la empresa suiza Glencore International, que incrementó su participación en la firma minera Samref Overseas, siendo esta la inversión más alta que recibiera Panamá en 2012 (480 millones de dólares), lo que subraya la creciente importancia del sector primario en la subregión. Igualmente, debe señalarse el dinamismo de la industria de alimentos, especialmente el rubro de los lácteos, que recibió importantes inversiones, entre las que destaca la del grupo colombiano Nutresa, que adquirió la empresa American Franchising Corp (AFC), dedicada al negocio de helados en Centroamérica, por 110 millones de dólares.

Costa Rica se mantuvo como el segundo destino de la IED en Centroamérica (26% del total). Las estimaciones oficiales señalan que los montos de IED alcanzaron los 2.265 millones de dólares, un incremento del 5% con respecto a 2011. El país mantiene un alto dinamismo en la atracción de nuevos proyectos destinados principalmente al sector de servicios, siguiendo la tendencia que comenzó en 2011 con la liberalización de ciertas actividades como las telecomunicaciones. Consecuentemente, la importancia relativa de la manufactura disminuyó: en 2012 representó un 25% de los flujos, y durante la última década ese porcentaje era del 46%. En este sector es relevante la inversión de la empresa colombiana Pintuco, que adquirió al Grupo Kativo, productor y distribuidor de pinturas, así como otras inversiones relacionadas con instrumentos médicos, donde destacan Sealed Air Corporation, ArthroCare, ATEK Companies, Covidien y Nitinol Devices & Components (NDC).

En el campo de la alta tecnología, que comprende la manufactura avanzada, las ciencias de la vida y ciertos servicios, hubo 40 nuevos proyectos de inversión en 2012, que constituyen el 27% de la IED recibida en el país. Destacaron las inversiones de Infosys Technologies Limited, empresa de servicios de tecnologías de la información de la India, que establecerá un centro de servicios para atender al mercado de los Estados Unidos y apoyar su crecimiento en América Latina. EPC Ingeniería, primera empresa de servicios de capital coreano en Costa Rica, estableció su nuevo centro de ingeniería y diseño en este país. Esta empresa tiene planes de inversión por 3 millones de dólares para el período 2012-2015. También destaca el anuncio de la empresa alemana Juwi, en el área de generación de energía eléctrica, por un monto de 155 millones de dólares, así como una serie de inversiones en las tecnologías de la información (*software* y servicios tecnológicos) y los servicios empresariales (Amazon, Honeywell, Thomson Reuters y Telefónica, entre otras).

Gráfico 1.9
Centroamérica: distribución de las corrientes de inversión extranjera directa por país, 2012
(En porcentajes)



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

Según cifras preliminares, El Salvador recibió 516 millones de dólares por concepto de IED en 2012, lo que representa un incremento del 34% respecto de 2011 y corresponde al 6% de las inversiones realizadas en Centroamérica. Los principales sectores de destino fueron los servicios financieros (44%) y la manufactura (43%). Destacan las inversiones de la empresa estadounidense AES, de generación y distribución de energía eléctrica, que invirtió 26,1 millones de dólares durante 2012 en infraestructura. Ubiquity Global Services, firma estadounidense de servicios empresariales a distancia, invirtió 2 millones de dólares en la apertura de un centro de llamadas. La empresa de origen taiwanés Speedtech Energy Co., dedicada al diseño y la fabricación de productos de iluminación solar y leds, firmó con el gobierno una carta de intención sobre sus planes de realizar una inversión importante para iniciar operaciones en el país. En 2012 esta compañía invirtió 2 millones de dólares en su etapa inicial de inversión. Algunas de las inversiones anunciadas, como la compra de Digicel por parte de América Móvil, no continuaron por cuestiones relativas a la política de competencia. El gobierno ha realizado giras de atracción de inversiones en el Brasil, Viet Nam y países de Centroamérica, entre otros.

Guatemala recibió 1.207 millones de dólares en IED, un crecimiento del 18% con respecto al año anterior y el mayor nivel jamás registrado. A pesar de ser la mayor economía de Centroamérica, es la tercera receptora de flujos de IED, con una captación del 14% del total de la inversión en la subregión. Los datos de inversión por

sectores indican que los principales receptores de IED son los recursos naturales (26%), seguidos de los bancos y el comercio (19% cada uno). El proyecto más importante anunciado en 2012 fue el de la minera canadiense Tahoe Resources, que anunció una inversión de cerca de 500 millones de dólares para explotar un depósito de plata. La firma surcoreana Sollensys, fabricante de pantallas táctiles y teléfonos celulares, anunció la construcción de una planta que implica una inversión de 20 millones de dólares. La Empresa de Energía de Bogotá, de capital colombiano, invertirá más de 300 millones de dólares en la ampliación del sistema de transporte de energía. Como parte de su estrategia de expansión en el territorio nacional, Telefónica Guatemala anunció en diciembre de 2011 la inversión de 20 millones de dólares en la remodelación de varias de sus tiendas y la instalación de dos nuevos locales. Durante 2012, el grupo mexicano Herdez y el grupo financiero Ficohsa de Honduras iniciaron operaciones en Guatemala.

Durante 2012, ingresaron 1.059 millones de dólares de IED a Honduras, el máximo valor registrado en los últimos 12 años, lo que representa un crecimiento del 4,3% respecto del año anterior. El sector más dinámico continuó siendo el de telecomunicaciones; con una inversión de 295,4 millones de dólares, que representó el 27,9% de la inversión extranjera total de 2012, es la actividad económica que más capital extranjero ha recibido en los últimos diez años. No obstante, la IED destinada a las telecomunicaciones en 2012 ha sido un 21,5% inferior respecto del año previo, lo que refleja un proceso de desaceleración de la inversión en ese sector. La mayoría de los recursos recibidos se destinaron a la expansión de la cobertura de los principales operadores: Tigo y Claro-Digicel. Por otro lado, la industria manufacturera (24,8%) y la maquila (15,5%) fueron otras actividades que recibieron importantes flujos de IED.

Los principales países de origen de estas inversiones fueron los Estados Unidos (19,6%), México (18,1%) y Panamá (13%), mientras que la inversión de origen europeo fue la que más se contrajo (4,6%). No se registraron inversiones de origen centroamericano, como las guatemaltecas y salvadoreñas, que resultan habituales en los flujos que recibe Honduras. No obstante, destaca el proceso de adquisición de la empresa Telefónica Corporativa (TELECORP) por parte de Columbus Business Solutions, con sede en las Bahamas. También, en el sector manufacturero, AEC Narrow Fabrics adquirió la empresa Telas Elásticas S.A.R.L.

Nicaragua recibió 810 millones de dólares de IED, un 16% menos que en 2011. Los sectores más importantes continúan siendo la energía (con inversiones anunciadas por Globeleq Generation Limited, para la compra del 100% de las acciones del proyecto Eolo de Nicaragua SA, y por Puma Energy, de un monto de 1,2 millones de dólares para la compra de Esso), la industria (la construcción de la refinería El Supremo Sueño de Bolívar), las comunicaciones (la inversión de Telefónica en infraestructura, de alrededor de 100 millones de dólares) y las minas (las inversiones de la empresa canadiense B2Gold Corp. en La Libertad y El Limón). Las mayores inversiones procedieron de los Estados Unidos (36,8%) y se dirigieron a la extracción de minerales metálicos y a proyectos de agricultura y ganadería. Panamá participó con un 26,5% de la IED total en la banca comercial y México con un 18,8% en el sector de telecomunicaciones, por medio de las inversiones en tecnología de América Móvil.

El Caribe

Los flujos de IED hacia el Caribe aumentaron por tercer año consecutivo, pero siguen por debajo del máximo alcanzado en 2008.

Al igual que en 2011, la mayor parte del incremento tuvo lugar en los países con abundancia de recursos naturales. La minería es una actividad cada vez más significativa para Guyana, la República Dominicana y Suriname, en tanto que la explotación de petróleo y gas actualmente solo alcanza un volumen considerable en Trinidad y Tabago. No obstante, hubo importantes actividades de exploración en otros países, sobre todo en Guyana, lo que sugiere que este sector podría ser más relevante para las economías caribeñas en el futuro. En menor escala, se observó un alza de los flujos dirigidos a la agricultura y la silvicultura en los países con abundancia de tierras: Guayana y Belice.

La República Dominicana es el mayor receptor de IED en el Caribe. Los flujos crecieron un 59% después de que Anheuser-Busch InBev adquiriera la Cervecería Nacional Dominicana, la mayor cervecería del país, por 1.237 millones de dólares. Sin embargo, incluso sin considerar esta operación, la IED en la República Dominicana habría aumentado en 2012, impulsada por el alza de las inversiones en la electricidad, la manufactura y la minería. Esta última actividad sigue atrayendo crecientes flujos de IED (1.168 millones de dólares en 2012), sobre todo gracias a las actividades de la empresa Barrick Gold Corp., que opera la mina de oro Pueblo Viejo. El sector de

la electricidad recibió 305 millones de dólares, principalmente destinados a proyectos de generación de energía solar y eólica. También aumentaron las inversiones en la manufactura de las zonas francas industriales, el turismo y las operaciones inmobiliarias.

Belice recibió 193 millones de dólares en 2012, cifra que duplica el valor de 2011 y supera en un 14% el punto máximo registrado en 2008. Todos los sectores se beneficiaron de esta alza, pero el de recursos naturales recibió más de la mitad del total de los flujos. Se anunciaron dos inversiones en caña de azúcar (incluida una planta cogeneradora de energía) por un monto total de alrededor de 100 millones de dólares.

Los ingresos de IED en Guyana alcanzaron los 294 millones de dólares en 2012, lo que representa un 19% de aumento respecto de 2011 y un nuevo récord. Las entradas de IED se concentraron en la minería (bauxita y oro) y en las telecomunicaciones. Actualmente, la extracción de oro se realiza por medio de actividades locales de poca envergadura, pero algunas empresas del Canadá están en la etapa de exploración con la perspectiva de invertir en operaciones a gran escala. También se prevé la realización de exploraciones de petróleo que, de confirmarse, impulsarían los niveles de IED en los próximos años.

Los datos de IED de Suriname corresponden solo a la explotación de bauxita, sector que recibió 70 millones de dólares en 2012. Sin embargo, además de la IED en distintos sectores de servicios (que podría alcanzar el mismo nivel que la de Guyana), también hubo significativas inversiones en la extracción de oro, como la expansión de la mina Gross Rosebel (que pertenece en un 95% a IAMGOLD, del Canadá) y el desarrollo de la mina de oro Merian (empresa conjunta de dos compañías mineras con sede en los Estados Unidos). El Banco de Baroda, de la India, también anunció una inversión de 33,5 millones de dólares en Suriname en enero de 2012.

Los flujos de IED en Trinidad y Tabago se ubicaron en 1.831 millones de dólares en 2011, y alcanzaron los 2.527 millones en 2012¹⁴. El sector del petróleo y el gas concentró el 91% de la IED. En los últimos años se había observado un descenso de las exportaciones de este sector debido a la falta de nuevas inversiones, pero el otorgamiento de contratos para la explotación de campos petroleros, que son asignados por el gobierno tras un proceso de licitación, ha aumentado desde 2012 y se espera que impulsen los niveles de IED en los próximos años. En el sector de los servicios, New India Assurance realizó una inversión de 44,4 millones de dólares en 2012. El 80% de la IED de Trinidad y Tabago está compuesto por ganancias reinvertidas.

Las economías del Caribe que disponen de recursos naturales limitados recibieron menos IED en 2012 que en el año previo, y menos de la mitad de los flujos recibidos en 2006, 2007 y 2008, respectivamente. Si bien las llegadas de turistas se incrementaron nuevamente en 2012, tras varios años de caída a causa de la crisis financiera de 2008 (CEPAL, 2012), esto no fue suficiente para alentar a los inversores a iniciar nuevos proyectos. En los últimos años aumentaron las inversiones en actividades relativas a la externalización de procesos de negocios, que los gobiernos habían promovido con generosos beneficios tributarios. Los inversores fueron atraídos por los bajos salarios, una población de habla inglesa relativamente calificada, la ubicación ventajosa con respecto a los Estados Unidos y una conectividad de banda ancha notablemente mejorada gracias a las inversiones que efectuaron los nuevos operadores de telecomunicaciones en los últimos años. Los niveles de inversión en esta industria son bajos, dada la reducida intensidad de capital, pero la consiguiente creación de empleo es importante para algunas economías: se estima que en Jamaica y Guyana cada centro de externalización de procesos de negocios crea 3.000 puestos de trabajo.

En 2012 Jamaica recibió 381 millones de dólares de IED, monto un 75% más alto que el de 2011, pero aún muy inferior al del promedio anual de la década previa. La minería y el turismo, sectores en que solían concentrarse los flujos de IED, han estado recibiendo solo una parte de las sumas que recibían anteriormente. La minería se vio afectada por los bajos precios mundiales del aluminio, lo que redujo la demanda de bauxita, en tanto que el turismo siguió absorbiendo la nueva capacidad creada por algunas grandes inversiones en el período 2003-2009. En los últimos dos años, el sector de las telecomunicaciones ha sido el principal receptor, debido a la incorporación de Digicel (de Irlanda) y Columbus (del Canadá), nuevos operadores que han capturado parte del mercado de Cable and Wireless (del Reino Unido).

Las Bahamas recibieron 595 millones de dólares de IED en 2012, menos de la mitad de lo registrado el año previo. En Barbados, donde aún no se han presentado los datos para 2012, se espera una tendencia similar. Ambas

¹⁴ Debido a un cambio de metodología, los ingresos de 2011 y 2012 no son directamente comparables con los períodos anteriores.

economías son altamente dependientes del turismo, sector que se ha visto muy afectado por la crisis económica desde 2009. No obstante, hay proyectos de inversión en ambos países que vale la pena mencionar: en las Bahamas se está poniendo en marcha el proyecto Baha Mar (véase el recuadro I.2 de *La Inversión Extranjera Directa de América Latina y el Caribe 2011*), y en Barbados se reinició la construcción del centro turístico Four Seasons —que había sido suspendida tras la crisis financiera— gracias a la ayuda del Gobierno de Barbados y del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los flujos de IED de las economías de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) totalizaron 465 millones de dólares en 2012, un 5% de aumento con respecto a 2011, aunque, una vez más, el monto es muy inferior a los máximos de años anteriores. Las estimaciones oficiales sugieren que la mayor parte de la IED que ingresa a estas economías se dirige al turismo y a otras actividades relacionadas, como las operaciones inmobiliarias y la construcción. En este sector se identificaron algunos proyectos individuales, como el Park Hyatt Hotel en Saint Kitts y Nevis, estimado en 64 millones de dólares, financiado principalmente con inversiones personales efectuadas a cambio del otorgamiento de la ciudadanía de ese país. Se espera un nivel similar de inversión para la construcción en Santa Lucía del Hotel Chocolat, del Reino Unido. En el sector de la electricidad, Light & Power Holdings (LPH) de Barbados firmó una carta de intención para comprar una participación accionaria de control en Dominica Electricity Services, propiedad de WRB Enterprises (Estados Unidos), operación que debería completarse durante 2013¹⁵.

Por país, los flujos de IED se redujeron en Santa Lucía hasta los 113 millones de dólares, Saint Kitts y Nevis (101 millones) y Granada (33 millones), y se acrecentaron en Antigua y Barbuda (74 millones), Dominica (20 millones) y San Vicente y las Granadinas (126 millones de dólares). Los montos de Anguila y Montserrat, miembros de la OECS y miembros asociados de la CEPAL, se presentan en el recuadro I.3.

Recuadro I.3
La inversión extranjera directa en los países miembros asociados de la CEPAL

Además de los Estados miembros, cuyos datos aparecen regularmente en este informe, hay 12 economías caribeñas que no gozan de plena independencia y son miembros asociados de la CEPAL: Anguila, Aruba, Bermudas, Curaçao, Guadalupe, Islas Caimán, Islas Turcas y Caicos, Islas Vírgenes Británicas, Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Martinica, Montserrat y Puerto Rico. Excepto Guadalupe y Martinica, que utilizan el euro, las otras economías emplean el dólar de los Estados Unidos o vinculan sus monedas a él.

Estas economías varían ampliamente, no solo en su situación cambiaria, sino también en términos de tamaño y actividad económica. En su mayoría se basan en los servicios y son pequeñas, incluso para el Caribe, pero algunas son relativamente

grandes y, por lo tanto, pueden ser importantes para las estrategias de inversión de las empresas en la región. Las economías de Guadalupe y Martinica son más grandes (con un PIB de alrededor de 10.000 millones de dólares cada una) que las de otros países caribeños de habla inglesa, excepto Trinidad y Tabago y Jamaica, pero por ser departamentos franceses de ultramar, no mantienen registros de IED diferenciados. Además, los datos de IED de las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán están distorsionados debido a su condición de centros financieros extraterritoriales, en tanto que las Islas Vírgenes de los Estados Unidos y las Islas Turcas y Caicos no presentan esta información. En el cuadro siguiente se muestra la información más actualizada disponible sobre los flujos de IED en el resto de las economías.

Miembros asociados de la CEPAL en el Caribe (seleccionados): población, PIB y flujos de IED, 2003-2012

País	Población (en miles de personas)	PIB de 2011 (en millones de dólares)	Flujos de IED (en millones de dólares)									
			2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Anguila	15	288	29	87	117	142	119	99	44	11	38	18
Aruba ^a	107	2 677	161	-106	-209	222	-477	16	-31	159	470	-228
Bermudas	65	5 973	368	1 016	267	208	705	-337	222
Curaçao ^a	142	3 017	20	39	75	-39	419	476	209	33	-49	20
Montserrat	6	62	2	2	5	4	7	13	3	4	3	3
Puerto Rico ^b	3 749	101 496	1 869	2 105	2 656	3 345	4 230	13 313	9 701	5 707	1 446	2 356

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

^a Los datos anteriores a 2010 se refieren a las Antillas Neerlandesas, de las que Curaçao era la isla más grande.

^b Los datos se refieren a inversiones a largo plazo más que a IED.

¹⁵ Véase Caribbean News Now [en línea] http://www.caribbeannewsnow.com/dominica.php?news_id=13584&start=0&category_id=31.

Recuadro I.3 (conclusión)

Puerto Rico es, de lejos, la mayor economía y el principal receptor de inversiones en el Caribe. Es un lugar atractivo para los inversores internacionales, sobre todo debido a que puede funcionar como puente entre el mercado de los Estados Unidos y los mercados de América Latina y el Caribe. En 2012 la isla recibió 2.356 millones de dólares en IED, cifra un 63% superior a la de 2011 pero muy alejada del promedio registrado entre 2006 y 2010. LGI Broadband Operations, de los Estados Unidos, adquirió San Juan Cable LLC por 585 millones de dólares, y Caribbean Property Group, del mismo país, invirtió 347 millones de dólares en activos pertenecientes al Banco Popular de Puerto Rico. Asimismo, América Móvil anunció una importante inversión (estimada en 240 millones de dólares) por medio de su subsidiaria Claro, y varias empresas farmacéuticas anunciaron la expansión de sus instalaciones en la isla (por un total estimado de 390 millones de dólares).

Las Bermudas también se beneficiaron de su condición de centro financiero extraterritorial y recibieron varias inversiones importantes en 2012, incluida la adquisición de una empresa de exploración de petróleo y gas, por 196 millones de dólares, y la compra de dos empresas de seguros, por un total de 492 millones de dólares. Están pendientes dos grandes transacciones en el sector de los seguros y de hoteles y restaurantes, respectivamente, cuyo monto combinado de 4.700 millones de dólares puede tener un efecto significativo en las cifras de IED de 2013.

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

Las economías de Aruba y Curaçao, de habla holandesa, dependen relativamente del turismo y, en consecuencia, de los flujos turísticos internacionales. Por lo tanto, el porcentaje de IED de los tres primeros trimestres de 2012 de Curaçao fue similar (-3%) al del mismo período del año anterior. Sin embargo, con la venta de LMA International NV, que se concretó en el cuarto trimestre, se espera una cifra anual más elevada. En Aruba, el flujo de inversiones se vio fuertemente afectado por el cierre de la refinería Valero. Si bien la instalación podría utilizarse para otros fines, esto representa una desinversión significativa.

Por último, los dos miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) constituyen solo una proporción muy pequeña de la IED en la subregión. En Anguila, las entradas de IED cayeron a 18,3 millones de dólares, cifra inferior a la de cualquier año desde 2003, excepto 2010, a pesar de un leve repunte registrado en la IED relativa al turismo. Si bien 2012 no ha sido un buen año, en 2013 el gobierno firmó un memorándum de entendimiento con AJ Capital, de los Estados Unidos, para un proyecto de inversión en hotelería de 20 millones de dólares. Montserrat sigue recibiendo un volumen reducido de IED debido a la persistencia de la actividad volcánica en la isla. Sin embargo, las entradas aumentaron un 36% interanual y alcanzaron los 3,4 millones de dólares.

Haití recibió 179 millones de dólares de IED, prácticamente el mismo monto de 2011. Los flujos de IED hacia este país siguen siendo relativamente limitados debido al pequeño tamaño de su economía, su modesto crecimiento y escasa competitividad. No obstante, los bajos salarios y el acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos han atraído recientemente algunas inversiones dirigidas a la manufactura y el procesamiento de exportaciones, por ejemplo en el parque industrial Caracol. En lo referente a los servicios, las cadenas Best Western, de los Estados Unidos, y Occidental, de España, están abriendo hoteles en el país.

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

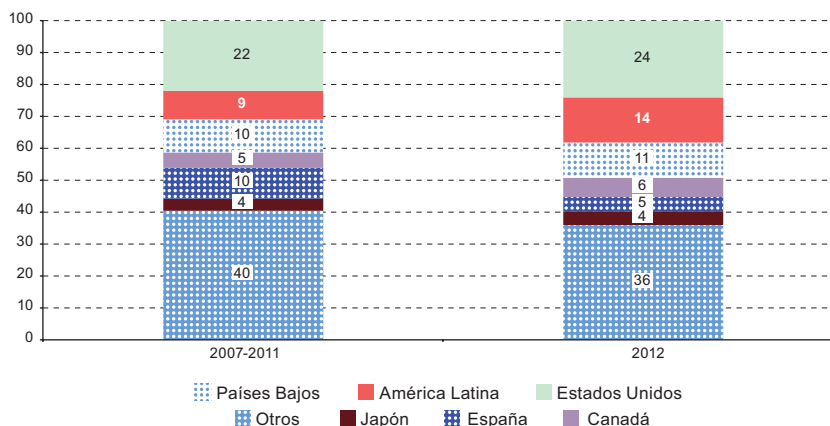
Los Estados Unidos y los países de la Unión Europea continúan siendo los principales inversores en América Latina y el Caribe. Sin embargo, en 2012 se ha incrementado notablemente la proporción de los flujos de IED procedentes de los países de la región, que han alcanzado el 14% del total.

En 2012 las empresas transnacionales de los Estados Unidos fueron responsables del 24% de la IED en la región, un porcentaje mayor que el de los cinco años anteriores. Las transnacionales de los Países Bajos fueron la segunda fuente más importante de IED (un 11% del total), si bien se estima que la mayoría de estos flujos provienen originalmente de empresas radicadas en otros países¹⁶. Por otra parte, las inversiones procedentes de España, que en 2011 había sido el tercer país de origen en orden de importancia, se redujeron sensiblemente, alcanzando el 5% del total (véase el gráfico I.10). Varias desinversiones contribuyeron a esta caída; la más importante de ellas fue la salida a bolsa del 25% de la filial del Banco Santander en México, por 4.100 millones de dólares.

¹⁶ Para calcular el acumulado de IED en el Brasil a finales de 2010 se puede estimar que el 91% de las inversiones identificadas en primera instancia como provenientes de los Países Bajos venían en realidad de empresas radicadas en otros países que habían usado filiales en los Países Bajos para canalizar su inversión.

Existe un alto porcentaje de la IED recibida en la región que no puede adscribirse a ninguna economía de origen. Esto se debe a la práctica de las empresas transnacionales, cada vez más común, de canalizar sus inversiones en el exterior mediante filiales en terceros países. Además del caso de los Países Bajos antes mencionado, en muchos países de la región una alta proporción de IED está registrada como proveniente de las Islas Caimán, las Islas Vírgenes Británicas o Luxemburgo. Además, varios países no presentan esta información o lo hacen de modo muy incompleto o tardío. Por estas dos razones es particularmente difícil estimar el peso de la IED que llega a la región desde China, ya que mayoritariamente se canaliza a través de terceros países y en 2012 se concentró en aquellos que no presentan datos, como el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

Gráfico I.10
América Latina y el Caribe: origen de la inversión extranjera directa, 2007-2011 y 2012^a
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a La IED presentada en este gráfico corresponde al 66% del total de la IED en América Latina y el Caribe. La categoría "otros" se refiere tanto a los datos relativos a otros países como a los flujos cuyo origen no ha sido posible determinar.

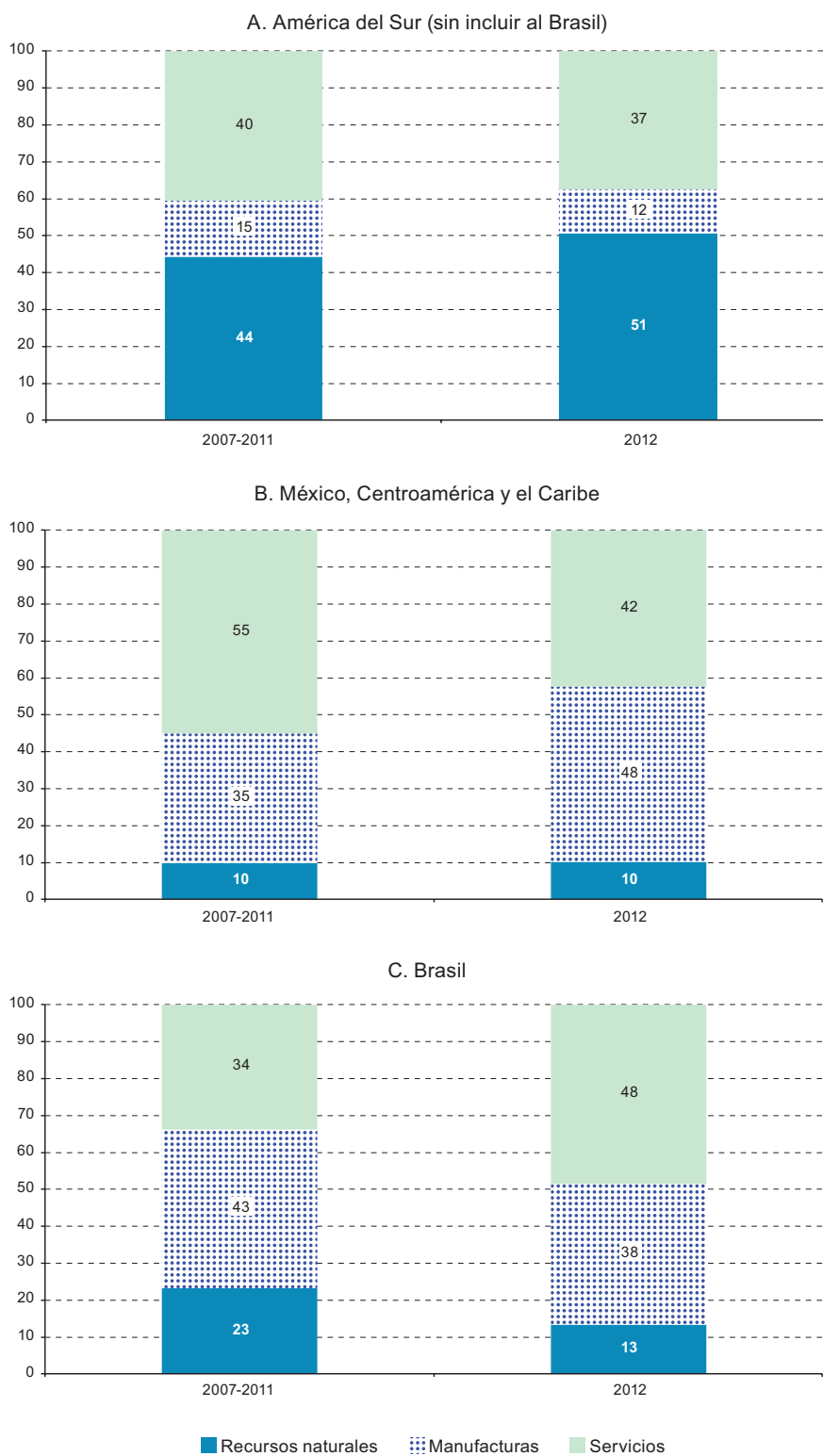
En 2012 la distribución sectorial de la IED en el conjunto de la región mantiene una estructura parecida al promedio de los cinco años anteriores, si bien ha habido un pequeño incremento del peso relativo de los servicios, que representan el destino más importante (un 44% del total en 2012), y una leve reducción de la manufactura que, sin embargo, continúa representando el 30% del total; los sectores basados en recursos naturales mantuvieron en 2012 la misma participación (26%) que habían tenido en el período 2007-2011. En cambio, cuando se consideran las distintas subregiones, se pueden apreciar patrones bastante distintos que se han ido consolidando a lo largo del tiempo.

En el caso de América del Sur (sin incluir el Brasil), se ha ido profundizando un patrón de distribución de la IED en el cual los sectores basados en recursos naturales (en particular la minería) son claramente el primer destino. El porcentaje dirigido hacia estas actividades ha llegado al 51% en 2012, mientras que en los cinco años anteriores había sido de un 44% en promedio. Esto se refleja en la participación del sector manufacturero y de los servicios en el total de las inversiones recibidas, que ha sido del 12% y del 37%, respectivamente. Estos valores son inferiores al promedio del período 2007-2011; no obstante, cabe observar que ya en 2011 se había profundizado la orientación de la IED hacia los recursos naturales en este grupo de países.

Por el contrario, en el Brasil el sector manufacturero continúa representando un porcentaje importante de la IED recibida (el 38% del total en 2012), pese a que este valor se ha reducido respecto del promedio de los cinco años anteriores. Por otro lado, en ese país los recursos naturales se mantienen como un destino relativamente menor de la IED en 2012, con el 13% del total, y en el caso de los servicios se ha registrado un incremento marcado de la participación, que alcanzó el 48% del total de las inversiones recibidas. La contribución de estos había sido del 44% en 2011 y del 34% en el período 2007-2011 en promedio.

Los recursos naturales son un destino de menor importancia también en el caso de México, Centroamérica y el Caribe, con una cierta estabilidad: un 10% tanto en 2012 como en los cinco años anteriores. En cambio, la manufactura, pese a la caída de los valores absolutos registrada en México, vuelve a ser el destino principal de la IED (un 48% del total), mientras que la participación relativa de los servicios se redujo sensiblemente, del 55% en el período 2007-2011 al 42% en 2012.

Gráfico I.11
América Latina y el Caribe: sectores de destino de la inversión extranjera directa
por subregiones, 2007-2011 y 2012
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 19 de abril de 2013.

Es también oportuno mencionar que en este grupo de países el sector primario tiene importancia en algunas economías del Caribe, como Trinidad y Tabago y la República Dominicana, mientras que en México la IED en ese sector no es muy elevada porque tanto la minería como la extracción de hidrocarburos están en manos de grupos nacionales.

En todos los países de la región, la agricultura, a pesar de ser un sector importante, recibe muy poca IED, aunque hay algunas actividades y subsectores en los cuales hay una alta presencia de las firmas transnacionales, como se verá en el capítulo III.

Más allá de los datos oficiales sobre la IED, los datos de las fusiones y adquisiciones permiten profundizar el análisis sobre qué países están invirtiendo en la región y en qué sectores. En conjunto, las fusiones y adquisiciones transfronterizas que tuvieron como destino América Latina y el Caribe sumaron 57.700 millones de dólares en 2012, monto un 34% inferior al que se registró en el año anterior. Esta caída se debe en primer lugar a la reducción de la cantidad de operaciones (-12%), sobre todo del valor de las compras (-65,7%), por parte de las empresas multinacionales de los países de la Unión Europea. Al mismo tiempo, también se redujo el valor de las fusiones y adquisiciones por parte de empresas de los Estados Unidos un 18,4%, mientras que las de empresas de otras regiones del mundo lo hicieron un 60,1%. En el caso de las empresas translatinas, el valor de las fusiones y adquisiciones que realizaron en la región se elevó un 139,3%: de 8.900 millones en 2011 a 21.300 millones en 2012. De esta manera, estas empresas llegaron a ser el origen principal de las fusiones y adquisiciones para América Latina y el Caribe, aunque el incremento mencionado no alcanzó a compensar la caída del valor de las operaciones que se originaron en los otros países del mundo.

Cuadro I.4
América Latina y el Caribe: diez principales fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País del vendedor	País de los activos	Sector	Monto
1 LATAM	Chile y Brasil	Fusión de LAN y TAM	Chile y Brasil	Chile y Brasil	Transporte	6 502
2 Sinopec	China	Petrogal (30%)	Portugal	Brasil	Petróleo	4 800
3 UnitedHealth Group	Estados Unidos	JPLSPE Empreendimentos (85,5%)	Brasil	Brasil	Servicios de salud	3 199
4 Techint	Argentina	Usiminas (15%)	Brasil	Brasil	Acero	2 823
5 Cencosud	Chile	Carrefour Colombia	Francia	Colombia	Comercio	2 614
6 Abertis	España	Participes	España	Brasil	Construcción	1 667
7 Experian	Irlanda	Serasa (30%)	Brasil	Brasil	Finanzas	1 530
8 AmBev	Bélgica	Cervecería Nacional Dominicana (51%)	República Dominicana	República Dominicana	Alimentos y bebidas	1 237
9 Corpbanca	Chile	Banco Santander Colombia	España	Colombia	Finanzas	1 225
10 Canada Pension Plan	Canadá	Grupo Costanera (50%)	Italia	Chile	Infraestructura	1 174

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

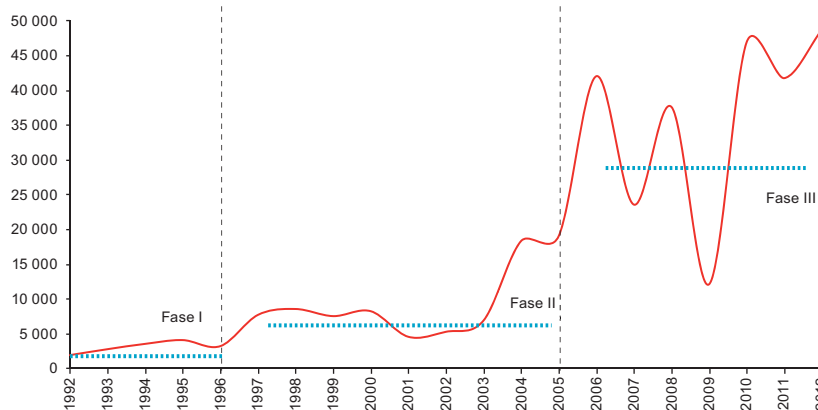
La caída del valor total de las fusiones y adquisiciones se reflejó también en los montos individuales de las operaciones realizadas, que fueron en promedio bastante más bajas que las que se efectuaron en 2011: 104 millones de dólares frente a 78 millones, respectivamente. Con la excepción de la fusión entre LAN y TAM (6.000 millones de dólares), no se verificaron operaciones superiores a los 5.000 millones de dólares, a diferencia de lo que había acontecido, por ejemplo, en 2010¹⁷.

¹⁷ En términos de fusiones y adquisiciones particularmente relevantes en 2010, hubo una operación de 9.742 millones de dólares (la compra de la empresa brasileña Vivo, del sector de telecomunicaciones, por parte de Telefónica S.A. de España) y otras dos de 7.325 y 7.100 millones de dólares, respectivamente (la adquisición de FEMSA Cerveza, de México, por parte de Heineken, de los Países Bajos, y la compra de Repsol YPF Brasil SA por parte del grupo Sinopec, de China). En 2011 solo una operación superó los 5.000 millones de dólares: la compra del 24,5% de las acciones de Anglo American Sur en Chile, por parte de Mitsubishi.

E. La inversión directa de la región en el exterior y las empresas translatinas

La inversión directa de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior aumentó en 2012 un 18% respecto de 2011, hasta alcanzar los 49.133 millones de dólares (véase el gráfico I.12). Esta cifra es un 5% superior al anterior máximo histórico registrado en 2010. Las inversiones directas en el exterior registradas por cada país presentan una gran volatilidad de año en año porque el número de grandes empresas translatinas que producen estos flujos es todavía limitado y las cifras agregadas son muy sensibles a proyectos específicos. A pesar de esto, los flujos de IED de la región hacia el exterior se han mantenido en niveles históricamente altos durante los tres últimos años. En la última década, la gran mayoría de estas inversiones provinieron del Brasil, Chile, Colombia y México, pero en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile.

Gráfico I.12
América Latina y el Caribe: tendencias generales de inversión directa al exterior, 1992-2012
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 29 de abril de 2013.

Las empresas translatinas se han beneficiado durante los tres últimos años de un buen nivel de crecimiento económico en la región, lo que ha sostenido sus resultados, y de la confianza de los inversores en las economías de la región, lo que ha favorecido su acceso al crédito. A pesar de que en 2012 los flujos globales de IED disminuyeron, las empresas translatinas han aumentado el ritmo de su expansión internacional. En algunos casos, esta expansión se debió a que otras compañías, principalmente europeas, optaron por una estrategia de reducción del ritmo de inversiones y de venta de determinados activos, y muchas empresas translatinas han aprovechado en 2012 esta coyuntura para expandirse en Europa o en otros mercados.

Esta tendencia se refleja claramente en la lista de las principales fusiones y adquisiciones empresariales por parte de empresas translatinas en 2012. Siete de las diez mayores adquisiciones han sido de activos de empresas europeas. En algunos casos se ha producido una absorción de empresas europeas por grupos latinoamericanos o al menos la compra por parte de estos últimos de paquetes controladores, como ha hecho la brasileña Camargo Correa con Cimpor en Portugal. Pero en la mayoría de estas transacciones los activos adquiridos eran considerados por las empresas vendedoras como periféricos o no estratégicos y susceptibles, por tanto, de venderse para mejorar el balance o emprender otras inversiones. Este es el caso de las actividades en Colombia del grupo de comercio minorista francés Carrefour y del banco español Santander o las filiales en Centroamérica del banco británico HSBC.

México fue el país de la región que más invirtió en el exterior en 2012. Sus inversiones llegaron a los 25.597 millones de dólares, monto que duplica con creces al del año anterior y es muy superior al máximo registrado dos años atrás. América Móvil, la mayor de las empresas translatinas mexicanas, fue la principal responsable de este incremento, pero no la única. Había centrado su expansión internacional en América Latina, donde junto con la española Telefónica es la principal empresa del mercado de telecomunicaciones (CEPAL, 2011b), pero en 2012 decidió diversificarse hacia Europa y adquirió participaciones relevantes de operadores de telefonía de Austria y los Países Bajos, por un total de 4.483 millones de dólares. La empresa todavía genera en México la mitad de sus utilidades, pero la continua expansión en el exterior, ahora ampliada a Europa, y unos posibles cambios regulatorios en México (véase el recuadro I.2) pueden reducir este porcentaje y aumentar en el futuro su internacionalización.

México no publica datos desagregados de la IED en el exterior que permitan analizar los sectores y países a los que se dirige. De todos modos, sobre la base de los datos de fusiones y adquisiciones, puede concluirse que las inversiones mexicanas, aunque no han abandonado su preferencia por los Estados Unidos y otros mercados de América Latina, también comienzan a internarse en Europa y otras regiones. Además de nuevas adquisiciones, las translatinas mexicanas más importantes continúan anunciando inversiones en el exterior: el Grupo México invirtió 134 millones de dólares en sus operaciones mineras en el Perú; Bimbo abrió una nueva planta en el Brasil y otra en la Argentina; Gruma inauguró una nueva planta en los Estados Unidos, y Cinépolis, la cuarta mayor cadena de cines del mundo, anunció a principios de año la apertura de 350 salas en el Brasil, Colombia, los Estados Unidos y la India.

Las empresas chilenas invirtieron 21.090 millones de dólares en el extranjero en 2012, lo que representa un nuevo récord y es más del doble de lo que invertían hace tan solo dos años. Como hasta ahora, las empresas chilenas han concentrado su expansión en otros países de América del Sur, y en los sectores de comercio minorista, industria forestal y transporte algunas se han convertido en líderes regionales. El caso más reciente es el de la fusión de la aerolínea chilena LAN con la brasileña TAM, que ya se había anunciado en 2010 pero se concretó recién en 2012. La transacción, valorada en 6.502 millones de dólares, se ejecutó como un intercambio de acciones entre ambas empresas, y LATAM es ahora la mayor aerolínea de América Latina, con carácter binacional¹⁸. Otra empresa chilena que ha consolidado su liderazgo regional en 2012 es Cencosud, con nuevas adquisiciones en la Argentina, el Brasil y Colombia.

Las empresas chilenas se han beneficiado de varios años de buen crecimiento económico en el mercado nacional y en los principales mercados extranjeros donde operan (principalmente la Argentina, el Brasil, Colombia y el Perú). A pesar de algunas recientes adquisiciones de empresas chilenas en los Estados Unidos y Europa, la expansión de estos grupos más allá de América del Sur es todavía incipiente.

Los flujos de IED al exterior desde el Brasil han sido negativos por segundo año consecutivo, por un valor de 2.821 millones de dólares. Esto es resultado de la estrategia de financiamiento de las translatinas brasileñas, que remiten préstamos desde sus filiales en el extranjero a sus casas matrices para evitar los mayores tipos de interés vigentes en el Brasil. Por esta razón, el componente de préstamos entre compañías de la inversión brasileña en el exterior ha permanecido en valores negativos desde 2009, llegando a los 20.562 millones de dólares en 2011. En 2012 el balance negativo en los préstamos entre compañías se redujo a 10.377 millones, pero en ese año también retrocedió notablemente el componente de capital, que fue de 7.555 millones de dólares, un 61% menos que en 2011. Esto indica que las empresas brasileñas han invertido menos en el exterior que en los años precedentes y que, en algunos casos, también han aumentado la venta de activos en el exterior (desinversiones).

Entre las desinversiones destaca la estrategia explícita de la empresa minera Vale y la petrolera Petrobras, dos de las mayores translatinas brasileñas. Ambas compañías anunciaron una estrategia global de venta de activos no centrales para su actividad, la mayoría de los cuales están fuera del Brasil. Vale vendió durante 2012 activos en el extranjero por valor de 1.167 millones de dólares, entre ellos, negocios de manganeso en Europa, minas de carbón en Colombia y barcos para el transporte de mineral. Otras grandes empresas mineras competidoras directas de Vale, como Rio Tinto o BHP Billiton, están siguiendo estrategias similares ante la subida en sus costes y la reducción de sus márgenes de explotación¹⁹. Esta estrategia continuará probablemente en 2013: Vale anunció la venta de Sudbury Mines en el Canadá por 1.200 millones de dólares.

¹⁸ LATAM tiene sede en Santiago y mayoría de capital chileno, aunque el control del consejo de administración queda mayoritariamente en manos de los socios brasileños. La transacción no parece haber sido registrada en las cifras oficiales de IED del Brasil ni de Chile (dato protegido por secreto estadístico).

¹⁹ Véase [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/3/0fab8fa-8ccd-11e2-aed2-00144feabdc0.html#axzz2PD7zI5U0>.

Cuadro I.5
Principales adquisiciones por parte de empresas translatinas, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País del vendedor	Sector	Monto
1 LAN y TAM	Chile y Brasil	Fusión de ambas empresas	Chile y Brasil	Transporte	6 502
2 Camargo Correa	Brasil	Cimpor Cimentos (40%)	Portugal	Cemento	4 097
3 América Móvil	México	Koninklijke KPN (23%)	Países Bajos	Telecomunicaciones	3 380
4 Techint	Argentina	Usiminas (15%)	Brasil	Acero	2 823
5 Cencosud	Chile	Carrefour Colombia	Francia	Comercio	2 614
6 Grupo Safra	Brasil	Bank Sarasin & Cie	Países Bajos	Finanzas	2 087
7 Iochpe-Maxion	Brasil	Hayes Lemmerz International	Estados Unidos	Automotor	1 317
8 Corpbanca	Chile	Banco Santander Colombia	España	Finanzas	1 225
9 América Móvil	México	Telekom Austria (16%)	Austria	Telecomunicaciones	1 103
10 Banco Davivienda	Colombia	Activos de HSBC en Centroamérica	Reino Unido	Finanzas	801
11 Cielo SA	Brasil	Merchant e-Solutions	Estados Unidos	Finanzas	670
12 Grupo Elektra	México	Advance America	Estados Unidos	Finanzas	656
13 CSN	Brasil	Stahlwerk Thüringen	España	Siderurgia	632
14 BTG Pactual	Brasil	Celfin Capital	Chile	Finanzas	600
15 Techint	Argentina	Confab Industrial (56%)	Brasil	Siderurgia	567
16 Banco Inbursa	México	CaixaBank (oficinas)	España	Finanzas	566
17 CFR	Chile	Lafranco	Colombia	Farmacia	562
18 Cencosud	Chile	Prezunic	Brasil	Comercio	495
19 Cencosud	Chile	Jumbo Retail Argentina (39%)	Argentina	Comercio	484
20 Tupy SA	Brasil	Cifunsa Diesel y Technocast	México	Siderurgia	439
21 Molymet	Chile	Molycorp Inc. (15%)	Estados Unidos	Minería	390

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

Cuadro I.6
América Latina y el Caribe (principales economías): flujos de IED al exterior, 2000-2012
(En millones de dólares)

	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina	533	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 089
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 373	21 090
Colombia	1 157	1 098	913	2 486	3 348	6 842	8 280	-248
Venezuela (República Bolivariana de)	809	1 524	33	1 150	1 838	2 671	-1 141	2 460
México	2 909	5 758	8 256	1 157	8 464	15 045	12 139	25 597
América Latina y el Caribe	10 375	42 017	23 558	37 600	12 095	46 913	41 742	49 133

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a Promedio simple.

En el caso de Petrobras, su ambicioso programa de inversiones para los campos petroleros presal en el Brasil la ha forzado a cancelar algunos proyectos de inversión en el extranjero. La empresa llegó a anunciar ventas de activos por valor de 7.000 millones de dólares en 2012, aunque la mayoría no han sido implementadas aún. Para el período 2012-2016 se esperan desinversiones por un monto de 15.000 millones de dólares, que incluyen refinerías en los Estados Unidos y el Japón y campos de explotación en Nigeria. La magnitud de este programa de desinversiones de Petrobras sugiere que el nivel de flujos de inversión directa al exterior desde el Brasil continuará en niveles moderados durante los próximos años.

De todos modos, muchas empresas brasileñas han continuado su expansión en el exterior. Siete de las 20 mayores adquisiciones efectuadas por empresas translatinas en el exterior en 2012 fueron hechas por empresas brasileñas, destacándose la compra del 40% de Cimpor, la cementera portuguesa, por Camargo Correa. Más allá de los flujos anuales de IED, cabe recordar que el Brasil tiene una IED acumulada en el exterior de más de 200.000 millones de dólares, el mayor nivel de América Latina. Esta cifra duplica con creces la de Chile y es un 50% más elevada que la de México, lo que indica que las translatinas brasileñas en conjunto mantienen más activos en el extranjero que las empresas de estos otros países.

Además del Brasil, Chile y México, otros países con altos montos de inversión directa en el exterior fueron Venezuela (República Bolivariana de) (2.460 millones de dólares) y la Argentina (1.089 millones de dólares). Las inversiones en el exterior de Venezuela (República Bolivariana de) se concentran en la empresa petrolera estatal PDVSA, mientras que en el caso de la Argentina, la empresa siderúrgica Techint es el principal actor. Por otra parte, Colombia, que durante los dos últimos años se había convertido en el tercer inversor directo en el extranjero de la región, registró flujos levemente negativos en 2012. Esto no indica un cambio de estrategia radical por parte de las principales empresas, sino más bien un período de asimilación de los activos adquiridos en 2010 y 2011.

El resto de economías de la región presenta datos de inversión directa al exterior mucho más modestos, con las excepciones de Trinidad y Tabago (1.332 millones de dólares) y de Costa Rica, donde ascendió a 426 millones de dólares como resultado de la compra de la cervecera North American Breweries (NAB), de los Estados Unidos, por Cervecería Costa Rica, operación de 388 millones de dólares (véase el cuadro I.A-5 del anexo).

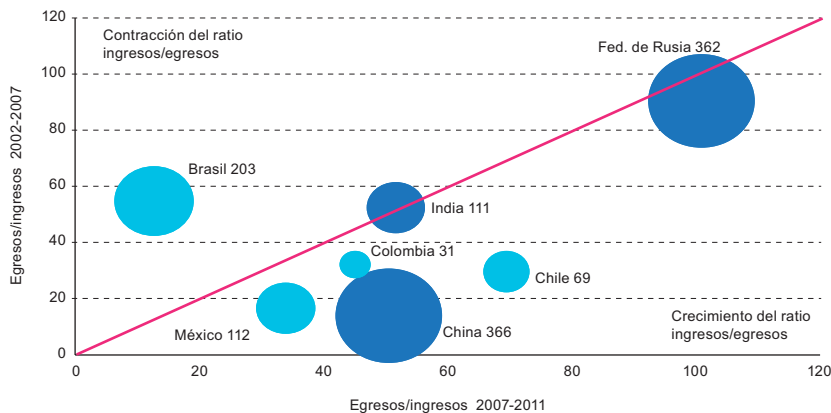
De hecho, la mayoría de las economías pequeñas de la región no informan datos de IED hacia el exterior o lo hacen de un modo imperfecto. Si bien existe evidencia anecdótica de inversiones extranjeras por parte de empresas de otros países como Guatemala (en el sector de la caña de azúcar) o el Perú, los datos oficiales son todavía muy incompletos. Un caso especial es el de Panamá, país en el que algunas empresas extranjeras establecen su base para las operaciones en Centroamérica y otros países de la región, y que, por tanto, recibe y envía flujos de IED en tránsito. Panamá no presenta datos oficiales de IED en el exterior, pero el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que el monto de los dos últimos años asciende a 400 millones de dólares.

A pesar de que los niveles de inversión directa en el extranjero son todavía muy dispares entre los países, hay una tendencia general en la región hacia una mayor inversión en el exterior. Este proceso no deja de ser una contrapartida natural al creciente flujo de IED hacia estas economías, toda vez que la mayor competencia generada por empresas transnacionales obliga a las empresas nacionales a buscar oportunidades de negocio en otros países. Esta es una tendencia global, dado que las economías en desarrollo y en transición, que ya reciben más de la mitad de los flujos mundiales de IED, fueron responsables de un tercio de las salidas de IED en el mundo en 2011, porcentaje que diez años antes no superaba el 10%.

En 2012, de un modo un poco excepcional, las empresas de México han invertido en el exterior el doble de la IED recibida en su país. Tomando un período más largo (2007-2011), desde México ha egresado como IED un 34% de lo recibido, desde Colombia un 45% y desde Chile un 69%. En estos tres países la proporción ha aumentado claramente respecto del período anterior (2002-2007), a pesar de que en Chile y en Colombia la entrada de IED también aumentó notablemente en este lapso. El Brasil, en cambio, presenta la tendencia contraria: lo que invierten en el extranjero las firmas de ese país representa una proporción menor de la IED recibida entre 2007 y 2011 (13%) en comparación con lo ocurrido en el período 2002-2007 (55%). Esta última tendencia es el resultado de la estrategia de financiamiento en el exterior de las translatinas brasileñas, que ha generado flujos al exterior negativos en los últimos años aun cuando estas firmas continuaban aumentando sus activos en el extranjero.

Aunque las inversiones directas en el exterior de la mayoría de los países de la región permanecen en niveles bastante modestos, Chile, Colombia y México se están aproximando lentamente a una relación más equilibrada entre ingresos y egresos de IED. Entre 2002 y 2007 la relación entre egresos e ingresos rondaba el 25%, pero en el período siguiente aumentó hasta casi el 50% (véase el gráfico I.13). La misma tendencia se observa en China, mientras que otras grandes economías en desarrollo como la India o la Federación de Rusia, han tenido desde hace más de una década una relación más equitativa entre ingresos y egresos.

Gráfico I.13
Economías seleccionadas: IED acumulada en el exterior y relación entre egresos e ingresos de IED, 2002-2007 y 2007-2011
(En miles de millones de dólares y porcentajes)



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

F. La inversión extranjera directa y la generación de empleo en América Latina

A partir de las reformas de mercado, entre los gobiernos de América Latina predominó la convicción de que la inversión extranjera directa era un propulsor del desarrollo que tenía efectos positivos automáticos en las economías receptoras. Sobre la base de esa definición, las políticas orientadas a atraer IED han sido un instrumento clave de la estrategia de desarrollo hacia el exterior de muchos países, porque se estima que esta inversión puede compensar la escasez de recursos financieros necesarios para modernizar y elevar la producción y, en consecuencia, crear puestos de trabajo. De acuerdo con esta visión, que consideraba más importantes los montos que la calidad, los países adoptaron estrategias orientadas a maximizar la IED recibida (CEPAL, 2012). En el caso particular del mercado de trabajo, el ingreso de la IED tendría efectos beneficiosos en la creación de puestos de trabajo, la productividad, el salario y las condiciones laborales en general. No obstante, la experiencia indica que los efectos de la IED en las economías de los países receptores no resultan neutrales respecto del tipo de inversión recibida y los marcos regulatorios de cada país²⁰ (Lipsey y Joholm, 2005; Dunning, 1993).

Uno de los aspectos que caracteriza a los flujos de IED son las estrategias que motivan a las casas matrices a invertir en la región. La literatura clasifica las estrategias según estén orientadas a: i) la búsqueda de materias primas, ii) el acceso a mercados internos, iii) la obtención de ganancias de eficiencia en las plataformas de exportación o iv) el acceso a activos de importancia estratégica (Dunning, 2002). Estas estrategias suelen estar asociadas a perfiles sectoriales, especializados en la extracción de recursos naturales, en la industria manufacturera o los servicios, y afectan de maneras diferentes a los mercados de trabajo locales.

Con la aplicación de estas estrategias, la dinámica de las últimas décadas de la IED muestra un cierto perfil de especialización regional. De manera estilizada, se puede indicar que las inversiones orientadas a la búsqueda de recursos naturales se han concentrado en los países del Cono Sur y en los últimos años han vivido un auge debido al alto precio de las materias primas. Las orientadas a la búsqueda de mercados se focalizaron en los países más grandes, aprovechando el buen desempeño económico y la existencia de una clase media con mayor poder adquisitivo. Por su parte, en México y Centroamérica ha predominado la estrategia de búsqueda de eficiencia en plataformas de exportación, principalmente orientada a los Estados Unidos (CEPAL, 2012).

La modalidad de acceso a los tejidos productivos locales es otro aspecto que distingue a los flujos de IED y que se asocia con diferentes efectos tanto en el perfil productivo como en los mercados de trabajo locales. La incorporación del capital extranjero se produce, principalmente, a través de i) la creación de nuevas plantas (*greenfield*), ii) procesos de privatización de empresas públicas o iii) fusiones y adquisiciones de firmas de capitales nacionales. En términos generales, la inversión en nuevas plantas se orienta a la creación de capacidades productivas, incluso nuevas actividades, que fomenten la creación de empleo. No obstante, la IED puede tener efectos negativos en el empleo cuando se dirige a cambios de propiedad de activos productivos existentes, con frecuencia asociados a procesos de reestructuración y a despidos de mano de obra. Además, puede desplazar del mercado a empresas nacionales que carecen de competitividad, sustituir a los proveedores locales por importaciones o incorporar tecnologías ahorradoras de empleo. Cuando está orientada a sectores muy intensivos en capital, incluso los impactos positivos sobre el empleo directo suelen ser modestos. También se observan diferentes tendencias regionales en las modalidades de acceso de la IED al tejido productivo. En América del Sur predominaron los procesos de adquisiciones y privatizaciones, y en Centroamérica, las inversiones en nuevas plantas (Ernst, Berg y Auer, 2007; Chudnosvsky y López, 2007).

²⁰ Los efectos de la IED suelen clasificarse en dos tipos: i) de carácter macroeconómico (formación de capital, comercio exterior, financiamiento de la balanza de pagos, creación de empleo) y ii) de carácter microeconómico (productividad, innovación, encadenamientos). A su vez, se distinguen los efectos directos de los efectos de derrame, particularmente importantes para dimensiones como el conocimiento, la productividad y la innovación.

Las empresas más productivas estarían en condiciones de pagar remuneraciones más elevadas y de ofrecer mejores condiciones laborales en general. En este sentido, desde la década de 1970 la Organización Internacional del Trabajo (OIT) realiza recomendaciones orientadas a promover mejores prácticas²¹. No obstante, numerosas investigaciones indican que en América Latina, durante la década de 1990, las multinacionales han tendido a privilegiar la flexibilidad laboral y a subcontratar ciertas tareas, lo que agravó la incidencia de la precariedad en los mercados de trabajo de la región y provocó la instalación de un modelo diferente del que prevalecía en la etapa de sustitución de importaciones, que deterioró incluso los sistemas de relaciones laborales (Pochman, 2003, OIT, 2005, Carrillo 2010)²². Es decir, tampoco existe consenso respecto de los efectos de la IED sobre la calidad del empleo en los países receptores, ya que dependen del tipo de IED y de las características de las instituciones que actúan sobre los mercados de trabajo.

Estos argumentos ponen en evidencia la necesidad de producir más y mejores conocimientos que ayuden a los países a evaluar los tipos de proyectos que resultarían más adecuados para sus realidades locales. Un mejor conocimiento de los efectos de los distintos tipos de inversiones permitirá mejorar el diseño de las políticas orientadas a atraer IED de calidad (por ejemplo, por medio de las agencias de inversiones) y fortalecer a las instituciones encargadas de regular los mercados de trabajo.

Teniendo en cuenta los argumentos presentados, es posible afirmar que las inversiones en nuevas plantas son las que estarían más orientadas a ampliar la capacidad productiva de las economías y expandir la demanda de empleo. No obstante, como se expondrá en esta sección, la capacidad para generar empleos directos puede resultar sumamente heterogénea en las diferentes economías de la región, incluso para esta modalidad de inversiones.

Sobre la base de los anuncios de inversiones recogidos en fDi Markets de *Financial Times*, pueden estimarse, al menos en términos de tendencias, los efectos que tendría este tipo de IED en el mercado de trabajo de los países. El análisis se basa en un indicador de contenido de empleo directo en los anuncios de inversiones, estimado como la cantidad de puestos de trabajo que se generaría por cada millón de dólares. Si bien la fuente utilizada presenta una cobertura muy amplia, de unos 10.000 anuncios realizados entre 2003 y 2012 en prácticamente todos los países de la región, contiene información proyectada y no exhaustiva, aspectos que resultan limitantes para este tipo de análisis²³.

Tomando en cuenta esas consideraciones y de acuerdo con los anuncios de inversiones en América Latina en el período 2003-2012, cada millón de dólares de inversión en ampliación de capacidad productiva habrá creado unos tres puestos de trabajo de manera directa. La intensidad de uso del factor trabajo se ha mantenido relativamente estable durante los últimos diez años, por lo que el número de empleos originados en estas inversiones debería acompañar las fluctuaciones del ciclo económico internacional, de la misma manera que lo hacen los montos de inversión. El contenido de empleo de la IED presenta diferencias muy significativas entre los países. En el Caribe, pueden identificarse dos grandes grupos de acuerdo con el contenido de empleo de las inversiones que reciben. En primer lugar, en el grupo donde la IED se concentra en actividades relacionadas con el turismo, cada millón de dólares de inversión generaría alrededor de seis puestos de trabajo. Este grupo está conformado por las Bahamas, Barbados, Belice, Haití, Jamaica y Santa Lucía. Como se mencionó, la IED recibida en los últimos diez años se orientó hacia actividades relacionadas con el turismo (hotelería y servicios de transporte, principalmente), destacándose también los servicios de centros de llamadas (en Jamaica y Santa Lucía), que serían grandes creadores de empleos.

El segundo conjunto de países —conformado por Aruba, Cuba, Guyana, la República Dominicana, Suriname y Trinidad y Tabago— presenta una situación casi opuesta al grupo anterior. Se trata de inversiones fuertemente orientadas al sector financiero, la minería y algunas actividades industriales intensivas en recursos naturales, de las que cada millón de dólares estaría generando menos de dos puestos de trabajo.

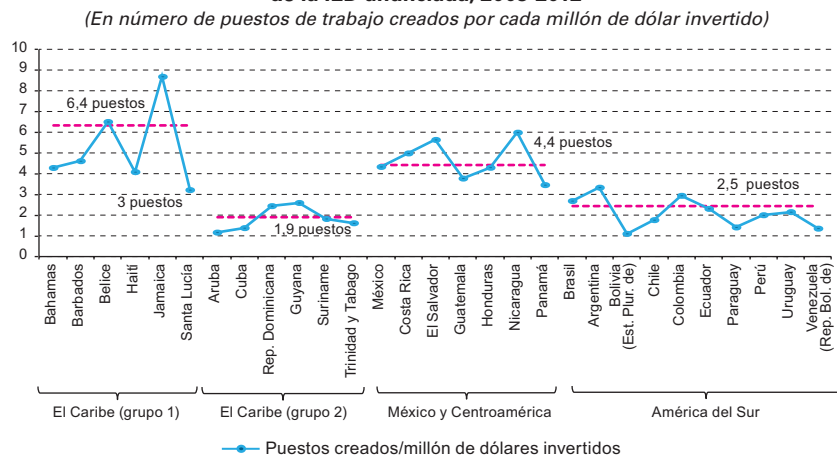
²¹ Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social.

²² Este punto es de especial interés para la OIT, la que argumenta que no basta con crear empleos, también hay que preocuparse por su calidad. En ese sentido, ha desarrollado el concepto de trabajo decente con el fin de capturar, en lenguaje cotidiano, la convergencia de estas cuatro dimensiones de lo que es un buen trabajo. Reúne al empleo, los derechos laborales, la seguridad y la representación. Su propuesta se basa en la elevación de la productividad laboral, no por medio de la reducción de costos, sino de la capacitación especializada.

²³ La fuente presenta algunas limitaciones para realizar este tipo de análisis: i) se trata de anuncios de inversiones que no necesariamente se realizan; ii) son anuncios de prensa que posiblemente reflejan las estimaciones más optimistas de los proyectos; iii) si bien la fuente tiene una amplia cobertura, esta no es exhaustiva; iv) ambas variables —el monto invertido y la creación de puestos de trabajo— se imputan al año en el que se realiza el anuncio, y v) en una proporción de los anuncios, los montos de inversión y la creación de empleo esperada se estiman durante el relevamiento.

La comparación entre los países centroamericanos y los de América Latina también presenta claros contrastes, asociados a los sectores y a las estrategias que motivan la incorporación de IED a los tejidos productivos locales. En México y los países de Centroamérica, se observan configuraciones de IED con elevado contenido de empleo, que crearía alrededor de cuatro puestos de trabajo por millón de dólares de inversión. Por su parte, en América Latina (incluido el Brasil) la IED tendría efectos modestos sobre la creación de empleos, ya que se generarían en promedio 2,5 puestos por cada millón de dólares (véase el gráfico I.14).

Gráfico I.14
América Latina y el Caribe: diferencias subregionales en contenido de empleo directo de la IED anunciada, 2003-2012



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

Como se ha mencionado, la IED presenta perfiles sectoriales diferentes entre países y regiones. Los aspectos del territorio, como la proximidad a grandes mercados y la disponibilidad de recursos, y las características preexistentes de los tejidos productivos locales (*path dependence*) explican las configuraciones sectoriales de las nuevas inversiones. En el Caribe y América del Sur, cerca del 60% de los anuncios de IED se concentran en actividades extractivas y en manufacturas intensivas en recursos naturales, mientras que en Centroamérica estas actividades no llegan al 30%. Como contraparte, en México y Centroamérica, las ramas manufactureras intensivas en ingeniería y en recursos naturales (incluidos los rubros de automóviles y alimentos, respectivamente) concentran el 54% de los montos de las inversiones anunciadas para el período.

No obstante, las ramas que en una región son las más importantes para la inversión no son necesariamente las más importantes desde la perspectiva del empleo. La distribución sectorial de la creación de empleos presenta una configuración diferente de la inversión, como se puede apreciar al comparar las tres actividades que concentran más empleo con las tres que concentran los mayores montos de inversión. En América Latina, las manufacturas intensivas en recursos naturales, las intensivas en ingeniería y el comercio concentran el 67% de la creación de puestos. A su vez, en el Caribe las manufacturas intensivas en recursos naturales, los servicios a las personas y los centros de llamadas concentran el 65% de los nuevos puestos. Por su parte, en México y en Centroamérica las manufacturas intensivas en recursos naturales y en ingeniería producen el 51% de los puestos y, solo en este caso, las actividades que reciben mayores montos de inversión son las que crean mayor número de empleos.

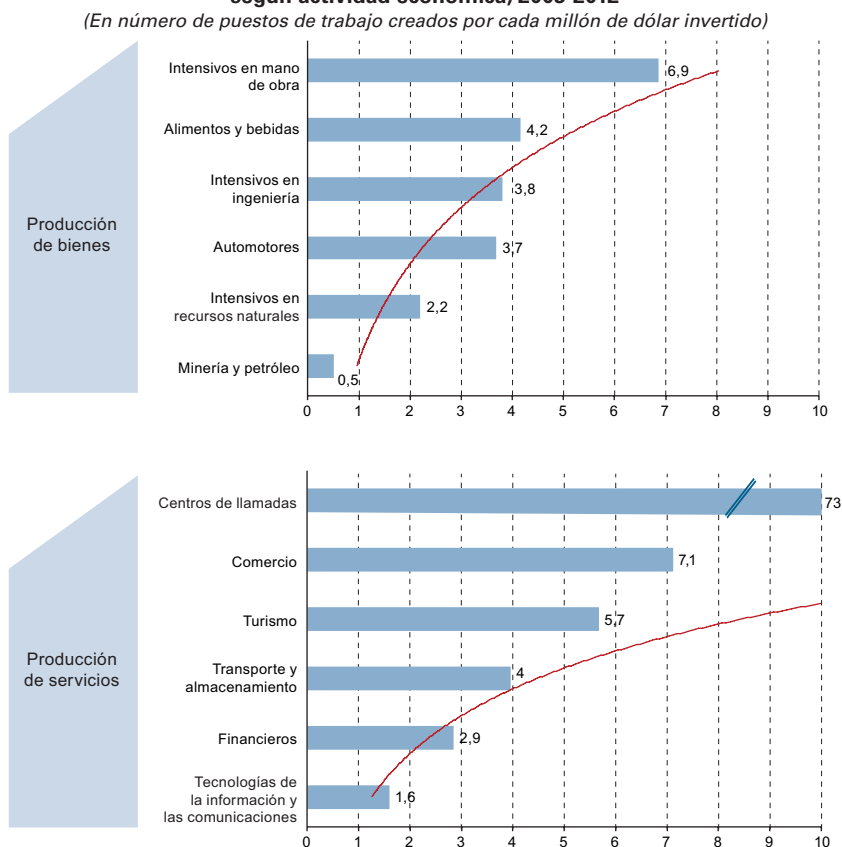
Estas diferencias entre los mapas sectoriales de los montos de inversión y del empleo creado probablemente traigan aparejadas consecuencias sobre la productividad laboral de cada una de las economías. Un escenario en el que los sectores que reciben mayores montos son los que impulsan el mercado de trabajo sería más favorable que aquel donde las actividades que reciben menos inversión crean más empleo.

El indicador de contenido de empleo de los anuncios de inversión muestra importantes diferencias entre ramas de actividad. Las actividades de comercio y de construcción son las que crean más empleo (siete puestos por cada millón de dólares de inversión), seguidas por la industria manufacturera y los servicios (tres puestos). Las actividades mineras (incluido el petróleo) crean un puesto de trabajo por cada 2 millones de dólares. Entre las actividades manufactureras, aquellas intensivas en trabajo crean siete puestos por cada millón de dólares, mientras que las

intensivas en ingeniería (incluido el sector automotor) presentan una razón de cuatro puestos, magnitud similar a la de las ramas de alimentos. Por su parte, el resto de las actividades intensivas en recursos naturales (excluidos los alimentos) son menos intensivas en empleo, ya que generan dos puestos por cada millón de dólares de inversión.

El conjunto de las actividades de servicios también resulta altamente heterogéneo. Los servicios de los centros de llamadas son altamente creadores de empleos: 73 puestos por cada millón de dólares. Al respecto, es importante aclarar que numerosas investigaciones ponen de relieve las particularidades del empleo de ese sector, caracterizado por una muy baja permanencia de los trabajadores. Asimismo, estas actividades tienen bajas barreras de entrada, por lo que suelen cambiar de localización aprovechando ventajas impositivas o de salarios en los distintos lugares, debido a que, en sus estructuras de costos, el componente laboral es muy importante (Novick y otros, 2011; Del Bono y Henry, 2010). Las actividades relacionadas con el turismo (transporte y servicios personales) presentan un contenido de empleo mayor respecto de los servicios más modernos, como los financieros y las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) (véase el gráfico I.15).

Gráfico I.15
América Latina y el Caribe: diferencias en el contenido de empleo directo de la IED según actividad económica, 2003-2012



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

Si bien la especialización sectorial se presenta como un factor predominante del contenido de empleo de los proyectos de inversión en nuevas plantas, existen también otros factores que originan diferencias en la intensidad del empleo de proyectos similares desarrollados en lugares diferentes. Estos son: el tipo de tecnología utilizada, el tipo de empresa multinacional (la complejidad de los procesos que desarrolla, su rol en su cadena global), las instituciones que operan en cada país y los contextos macroeconómicos locales (precios relativos), entre otros.

Los argumentos y la evidencia presentada aportan elementos al debate acerca de la importancia de considerar no solo los montos de IED, sino también las características de los proyectos de inversión y su adecuación a las necesidades de las agendas de desarrollo de los países, ya que la mayor presencia de IED no garantiza una mayor capacidad para generar empleo.

Recuadro I.4**Las filiales radicadas en la Argentina y México en la cadena global de valor:
algunos resultados comparativos**

A lo largo de las últimas dos décadas, la evolución de las inversiones extranjeras en la Argentina y México siguió trayectorias diferentes. Hacia principios de los años noventa, el volumen de IED de ambos países era relativamente similar, al punto que en 1992 alcanzaban casi el mismo registro, levemente superior a los 4.000 millones de dólares. A partir de ese año, la IED en México comenzó a crecer a mayor velocidad que en la Argentina, y superó a este país considerablemente hacia 2010.

En la composición de los flujos recientes de IED, destacan algunas diferencias sectoriales de importancia en cada uno de los países, en particular, las inversiones en las manufacturas de exportación de México, que continúan una trayectoria fuertemente marcada por la maquila y constituyen una plataforma privilegiada para acceder al mercado estadounidense. Esta orientación difiere de la IED en la Argentina, donde se destacan las inversiones en recursos naturales y en los servicios. Las estrategias de mercado que prevalecen en las empresas multinacionales de México concuerdan con la trayectoria descrita: más de la mitad orienta sus ventas hacia el mercado regional, en tanto que en la Argentina el 80% de las multinacionales se concentra en las ventas al mercado interno.

En cuanto a la integración en las respectivas cadenas de valor, se observa que una mayoría de las filiales de empresas multinacionales en México sostiene intercambios de compra y venta de productos y servicios con su casa matriz o con filiales de la misma red corporativa. En la Argentina, en cambio, apenas

una cuarta parte de las filiales sostiene intercambios de compra y venta con su red corporativa y un 40% de las empresas multinacionales no compra ni vende productos ni servicios a su casa matriz o a otras filiales de la misma red.

Como contrapartida de la elevada integración con sus respectivas cadenas de valor, es relativamente menor la autonomía de las filiales de empresas multinacionales localizadas en México, donde apenas el 15% de las firmas manifiesta contar con elevada autonomía en la toma de decisiones. Por el contrario, en la Argentina dos tercios de las filiales manifiestan elevada autonomía en la toma de decisiones, lo que confirma también el predominio de un bajo grado de integración en la cadena global. Pese a las diferencias de integración en las cadenas de valor, un aspecto común que resalta en la comparación es la utilización frecuente de los recursos de investigación y desarrollo (I+D) provistos por las casas matrices tanto entre las filiales de las empresas multinacionales en México (50%) como entre las localizadas en la Argentina (67%).

Finalmente, cabe esperar impactos diferenciales sobre las prácticas de empleo y relaciones laborales de las filiales de empresas multinacionales radicadas en ambos países, derivados de las diferentes inserciones en sus respectivas cadenas de valor. En este sentido, a diferencia de la Argentina, donde se observa un proceso de adaptación progresiva de estas empresas al sistema de relaciones laborales local, en México existen evidencias sobre el predominio de un patrón involutivo que afecta considerablemente a los sindicatos.

Fuente: Jorge Carrillo y otros, "Las filiales de la Argentina y México en la cadena global de valor", *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, M. Novick, H. Palomino y S. Gurrera, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social/Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), noviembre de 2011.

G. Conclusiones

La IED hacia América Latina y el Caribe en 2012 creció por tercer año consecutivo y alcanzó un nuevo récord de 174.546 millones de dólares. Esto se ha dado en un contexto internacional de marcada caída de los flujos mundiales de IED, lo que hace aún más significativo el resultado alcanzado por la región.

El crecimiento económico que se ha consolidado a lo largo de los últimos diez años, así como los altos precios de las materias primas y la elevada rentabilidad de las inversiones asociadas a la explotación de recursos naturales, han contribuido notablemente a los resultados obtenidos en términos de flujos de IED recibida.

Los efectos del nuevo aumento de IED registrado en 2012 se reflejan también en un incremento de la participación de América Latina y el Caribe en los flujos mundiales, la que ha llegado al 12%. Asimismo, se ha acrecentado el porcentaje de IED con relación al PBI, que en 2012 alcanzó el 3%.

Las empresas translatinas siguen en una etapa de expansión y en 2012 registraron un aumento significativo de sus operaciones en el exterior, alcanzando los 49.133 millones de dólares, monto un 5% superior al anterior máximo histórico registrado en 2010.

Este dinamismo se refleja también en la composición del origen de la IED ingresada en la región: mientras se reduce la importancia relativa de varios países desarrollados (en particular los de la Unión Europea), las inversiones que provienen de los mismos países de América latina y el Caribe pasaron del 9% en 2011 al 14% del total en 2012.

Al mismo tiempo, es importante destacar que los patrones sectoriales de destino de la IED se van orientando cada vez más hacia la explotación de los recursos naturales, en particular en América del Sur, y de esta manera van reforzando la estructura productiva existente en la región. En general, el peso de la manufactura es bastante limitado en los flujos de IED ingresada, con la excepción del Brasil y México (además, este último sufrió un descenso considerable de la inversión recibida en 2012).

En este sentido, en la gran mayoría de los países no hay indicios muy claros de un aporte relevante de la IED a la generación de nuevos sectores o a la creación de actividades de alto contenido tecnológico. Sin embargo, el cambio de la estructura productiva es justamente una de las necesidades más importantes que tiene que enfrentar la región (CEPAL, 2010 y 2012).

Asimismo, si bien el crecimiento de las rentas asociadas a la IED contribuye a generar un flujo elevado de reinversiones de utilidades en los mismos países receptores, está produciendo también egresos crecientes en términos de repatriación de utilidades. Estos son aspectos estructurales relacionados con el proceso de acumulación de IED en la región a lo largo de los últimos 15 años y, por lo tanto, merecen un análisis profundo, el que se presenta en el capítulo II.

La relación entre la IED y la generación de empleo, así como la calidad de este, puede ser también compleja, en particular si las inversiones se canalizan hacia aquellos sectores cuyo impacto sobre la ocupación es cuantitativa y cualitativamente menos positivo. Las evidencias presentadas en este capítulo, aunque sea de forma preliminar, indican que varios de los sectores más importantes en términos de montos de IED en la región en su conjunto no estarían haciendo aportes muy relevantes al empleo, por lo menos en relación con los montos invertidos.

Es muy probable que los factores que han influenciado la llegada de IED en la región continúen siendo relevantes en los próximos años y, por lo tanto, habrá que focalizar la atención no solo en los montos, sino también en las características de la IED recibida y en los proyectos de inversión, por una parte, y en su adecuación a las necesidades de las agendas de desarrollo de los países, por la otra.

La necesidad de poner en marcha procesos que permitan modificar y diversificar la estructura productiva, generando actividades con un mayor contenido de valor agregado y conocimiento, así como capacidades de derrame productivo y tecnológico, conduce a considerar la posibilidad de aprovechar las ventajas que presenta la región como destino de la IED para mejorar la matriz productiva de los países.

En este sentido, es posible pensar distintas estrategias de política. Una de ellas se puede basar en canalizar una parte de la renta de las transnacionales hacia la creación de fondos destinados a financiar políticas de desarrollo productivo (sobre pymes, industria, tecnología y otras).

Eventualmente, es también posible acompañar la creación de los fondos mencionados con políticas selectivas para la entrada de IED. Sin embargo, para que esta segunda opción sea eficaz, se requiere identificar con precisión los proyectos que realmente puedan aportar a la generación de capacidades empresariales locales, fortalecer el proceso de innovación y crear encadenamientos productivos. Al mismo tiempo, es necesario definir un sistema de incentivos adecuados, dado que los sectores con mayor contenido tecnológico y capacidad de articulación productiva son los de menor rentabilidad en la estructura que hoy prevalece en la región. La aplicación de este sistema de incentivos también implica un alto grado de desarrollo institucional por parte de los organismos encargados de definirlo y aplicarlo. De la misma manera, se requiere un proyecto global de desarrollo productivo, compartido y apoyado por los agentes económicos y sociales, que permita orientar las decisiones relacionadas con la IED.

Bibliografía

- BCRA (Banco Central de la República Argentina) (2012), “Las inversiones directas en empresas residentes a fines del 2011”, Buenos Aires [en línea] <http://www.bcra.gov.ar/pdfs/estadistica/Inversiones%20directas%20al%2031%2012%2011.pdf>.
- Carrillo, Jorge (2010), “Modelos productivos, el modelo de maquila y multinacionales”, *Trabajo y modelos productivos en América Latina. Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela luego de las crisis del modelo de desarrollo neoliberal*, Enrique De la Garza Toledo y Neffa (comp.), Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- Carrillo, Jorge y otros (2011), “Las filiales de la Argentina y México en la cadena global de valor”, *Multinacionales en la Argentina. Estrategias de empleo, relaciones laborales y cadenas globales de valor*, Marta Novick, Héctor Palomino y Silvana Gurrera, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social/ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), noviembre.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2012), *Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo* (LC/G.2524(SES.34/3)), Santiago de Chile.
- (2011a), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011* (LC/G.2506-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.3.
- (2011b), *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2011* (LC/G.2538-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.12.II.G.4.
- (2010), *La hora de la igualdad: brechas por cerrar, caminos por abrir* (LC/G.2432(SES.33/3)), Santiago de Chile.
- Chudnovsky, D. y A. López (2007), “Inversión extranjera directa y desarrollo: la experiencia del Mercosur”, *Revista de la CEPAL*, N° 92 (LC/G.2339-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), agosto.
- COCHILCO (Comisión Chilena del Cobre) (2012), “Inversión en la minería chilena, cartera de proyectos 2012”, Santiago, junio [en línea] http://www.cochilco.cl/productos/pdf/2012/INVERSIONES_MIN_2012.pdf.
- Del Bono, Andrea y Laura Henry (2010), “Tercerización de servicios en la Argentina: empleo y gestión de RRHH en los “call centers”, *Trabajo, Ocupación y Empleo, - Una mirada a sectores económicos desde las relaciones laborales y la innovación, Serie Estudios*, N° 9, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, julio.
- Dunning, John (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Reading Addison Wesley.
- (2002), “Relational assets, networks and international business activity”, *Cooperative Strategies and Alliances*, F.J. Contractor y P. Lorange (eds.), Nueva York.
- Ernst, C., J. Berg y P. Auer (2007), “Retos en materia de empleo y respuestas de políticas en Argentina, Brasil y México”, *Revista de la CEPAL*, N° 91 (LC/G.2333-P/E), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), abril.
- Lipsey, R. y F. Sjöholm (2005), “The impact of inward FDI in host countries: why such different answers?”, *Does Foreign Direct Investment Promote Development?*, T. Moran, E. Graham y M. Blostrom (eds.), Washington, D.C., Institute for International Economics.
- Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración del Ecuador (2013), *Boletín de Prensa*, N° 208, marzo.
- Novick, M. y otros (2011), “Nuevas actividades económicas surgidas a partir del paradigma TIC: el sector del software y los servicios de call center”, *El desafío de las TIC en Argentina. Crear capacidades para la generación de empleo*, M. Novick y S. Rotondo (comps.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), noviembre.
- OIT (Organización Internacional del Trabajo) (2005), “Informe del coloquio tripartito para promover la Declaración Tripartita de Principios sobre Empresas Multinacionales y la política social del Mercosur”, Ginebra.
- Pochman, M. (2003), “Efeitos da internacionalizacao do capital no mundo do trabalho no Brasil”, *NAFTA y Mercosur: Procesos de apertura y trabajo*, Buenos Aires, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).
- SOBEET (Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica) (2013), “Proporção entre ingressos de investimentos diretos estrangeiros e formação bruta de capital fixa alcança o maior nível desde 2004”, *Boletim*, N° 89, enero [en línea] <http://www.sobeet.org.br/boletim/boletim89.pdf>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2013), *Global Investment Trends Monitor*, N°11, Ginebra, 23 de enero.

Anexo

Cuadro I.A-1
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2000-2012
(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Antigua y Barbuda ^a	67	112	80	179	95	238	361	341	161	85	101	68	74
Argentina	10 418	2 166	2 149	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	7 848	9 882	12 551
Bahamas ^b	301	144	181	236	529	641	843	887	1 032	753	960	971	465
Barbados	55	87	81	167	127	240	342	476	464	247	290	532	...
Belice	30	61	26	42	119	155	117	150	180	113	100	99	195
Bolivia (Estado Plurinacional de)	736	706	677	197	85	-288	281	366	513	423	643	859	1 060
Brasil	32 779	22 457	16 590	10 144	18 146	15 066	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272
Chile	4 860	4 200	2 550	4 334	7 241	7 097	7 426	12 572	15 518	12 887	15 373	22 931	30 323
Colombia	2 436	2 542	2 134	1 720	3 016	10 252	6 656	9 049	10 596	7 137	6 758	13 438	15 823
Costa Rica	409	460	659	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 157	2 265
Dominica ^a	20	21	21	32	27	32	29	48	57	43	25	14	20
Ecuador	-23	539	783	872	837	493	271	194	1 058	306	163	641	587
El Salvador	173	279	470	142	363	511	241	1 551	903	366	117	385	516
Granada ^a	39	61	57	91	66	73	96	172	141	104	64	45	33
Guatemala	230	499	205	263	296	508	592	745	754	600	806	1 026	1 207
Guyana	67	56	44	26	30	77	102	152	179	164	198	247	294
Haití	13	4	6	14	6	26	161	75	30	38	150	181	179
Honduras	382	304	275	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059
Jamaica	468	614	481	721	602	682	882	866	1 437	541	228	218	381
México	18 282	29 962	23 901	18 672	24 855	24 449	20 292	31 380	27 853	16 561	21 372	21 504	13 431
Nicaragua	267	150	204	201	250	241	287	382	626	434	508	968	810
Panamá	624	467	99	818	1 019	962	2 557	1 777	2 402	1 259	2 363	2 755	3 020
Paraguay	104	84	10	27	38	54	95	202	209	95	228	215	273
Perú	810	1 144	2 156	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	8 233	12 240
República Dominicana	953	1 079	917	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 275	3 610
Saint Kitts y Nevis ^a	99	90	81	78	63	104	115	141	184	136	119	112	101
San Vicente y las Granadinas ^a	38	21	34	55	66	41	110	121	159	111	97	86	126
Santa Lucía ^a	58	63	57	112	81	82	238	277	166	152	127	116	113
Suriname	-97	-27	-74	-76	-37	28	-163	-247	-231	-93	-248	70	70
Trinidad y Tabago	680	835	791	808	998	940	883	830	2 801	709	549	1 831	2 527
Uruguay	273	297	194	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 505	2 710
Venezuela (República Bolivariana de)	4 701	3 683	782	2 040	1 483	2 589	-508	1 505	1 741	-2 169	1 849	3 778	3 216

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a Estimación oficial del monto de IED de 2012.

^b Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A-2
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2005-2012
(En millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina^a								
Recursos naturales	1 766	2 536	2 470	840	751	3 155	1 082	...
Manufacturas	2 890	3 041	3 286	6 528	360	5 152	5 477	...
Servicios	2 092	1 894	2 251	3 382	1 870	2 248	4 517	...
Belice								
Recursos naturales	8	12	9	37	7	13	29	100
Manufacturas	25	6	5	14	14	14	16	20
Servicios	117	84	103	113	83	68	48	69
Otros	5	14	34	16	9	5	5	6
Brasil								
Recursos naturales	1 722	1 835	4 806	15 085	7 503	18 358	6 296	9 048
Manufacturas	5 411	7 851	16 074	15 791	12 810	20 416	31 664	25 649
Servicios	7 521	8 950	13 163	13 785	6 162	12 332	30 035	32 627
Chile^b								
Recursos naturales	595	3 384	6 607	4 625	7 092	5 012	13 787	15 198
Manufacturas	199	1 149	-431	1 616	921	550	1 553	3 372
Servicios	1 003	2 766	6 358	8 939	5 511	9 527	7 215	10 921
Otros		244	215	256	106	-1 500	-8 534	-6 992
Colombia								
Recursos naturales	3 288	3 786	4 474	5 267	5 481	4 614	7 619	7 735
Manufacturas	5 513	803	1 867	1 748	621	656	792	2 049
Servicios	1 451	2 067	2 709	3 605	1 035	1 488	5 027	6 040
Costa Rica								
Recursos naturales	37	62	1	448	68	-6	53	-11
Manufacturas	375	436	722	574	412	1 003	680	575
Servicios	449	971	1 174	1 056	867	469	1 372	1 701
Otros	-1	10	4	26	22	23	1	0,0
Ecuador^c								
Recursos naturales	222	-69	-77	265	45	168	378	241
Manufacturas	75	90	99	206	128	123	121	140
Servicios	196	250	173	535	148	-134	91	205
El Salvador								
Recursos naturales	0	29	10	5	1	1	-1	-3
Manufacturas	317	17	21	28	56	-58	243	62
Servicios	191	182	1 315	480	165	147	143	336
Otros (maquila)	4	0	101	26	72	-1	0	16
Guatemala								
Recursos naturales	150	69	70	174	139	120	325	313
Manufacturas	131	175	210	175	51	299	150	164
Servicios	219	328	437	369	401	363	544	674
Otros	9	20	28	36	9	23	7	57
Honduras								
Recursos naturales	53	44	11	5	12	3	46	
Manufacturas	270	227	384	215	103	368	392	
Servicios	263	359	515	681	408	426	577	
Otros	14	38	18	0	0	0	0	
México								
Recursos naturales	229	454	1 832	4 801	875	1 286	1 078	689
Manufacturas	11 067	10 102	13 608	7 851	5 674	11 590	9 820	7 045
Servicios	13 111	9 563	16 053	14 489	9 570	7 833	10 606	4 925

Cuadro I.A-2 (conclusión)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Nicaragua								
Recursos naturales	0	15	11	49	15	39	114	
Manufacturas	87	63	121	122	70	108	226	
Servicios	155	109	250	447	313	322	522	
Otros	0	101	0	8	36	38	105	
Panamá								
Recursos naturales	0	-108	1	-59	-34	104	-6	
Manufacturas	-62	105	129	161	104	10	34	
Servicios	1 693	2 531	1 765	2 106	1 190	2 249	2 727	
Otros	-696	19	2	-11	0	0	0	
Paraguay								
Recursos naturales	-2	-36	-2	3	8	-5	-1	-0,4
Manufacturas	-16	60	8	149	-109	53	2	160
Servicios	53	70	196	56	195	180	214	160
República Dominicana								
Recursos naturales	31	107	30	357	758	298	1 060	1 168
Manufacturas	199	-168	184	574	280	466	355	1 384
Servicios	893	1 146	1 453	1 938	1 128	1 132	860	1 058
Uruguay								
Recursos naturales	264	328	338	604	253	329	384	
Manufacturas	26	96	263	261	242	131	190	
Servicios	248	594	592	1 005	965	1 010	1 362	
Otros	310	475	136	236	69	820	568	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

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

^b La IED de 2005 corresponde a la materializada mediante el decreto ley 600.

^c Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A-3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2005-2012
(En millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Argentina^a								
Estados Unidos	1 229	845	724	2 158	1 035	1 334	2 193	...
Brasil	1 234	447	859	1 573	-384	1 694	1 576	...
Suiza	281	38	273	739	207	659	1 167	...
Chile	606	518	507	863	311	1 309	1 067	...
Dinamarca	-67	79	24	-98	43	251	655	...
Países Bajos	1 062	98	599	1 154	157	-37	573	...
México	588	30	547	546	107	295	482	...
España	1 302	2 397	1 786	744	1 183	1 103	376	...
Brasil								
Estados Unidos	4 034	2 784	3 744	5 007	1 963	5 348	5 572	13 509
Países Bajos	979	3 317	7 634	3 916	4 260	2 736	17 908	12 003
Luxemburgo	-44	397	5 864	6 292	-483	9 132	2 452	7 648
Francia	1 383	555	1 015	2 231	2 231	3 029	4 383	2 760
Reino Unido	-68	144	1 682	375	1 938	1 334	3 315	2 151
España	-582	749	1 787	2 572	3 262	313	9 779	2 073
Japón	572	826	81	4 316	1 709	2 426	7 387	1 255
Chile^b								
Estados Unidos	9	111	3 726	2 272	991	819	1 915	4 376
España	207	822	1 088	2 210	1 220	1 844	4 110	4 052
Canadá	86	498	2 612	1 667	2 364	772	1 853	2 638
Japón	47	159	236	-28	350	1 613	1 199	1 860
Países Bajos	-21	327	805	824	1 379	173	1 289	1 820
Colombia								
Anguila	0	0	1 195	1 111	790	257	184	546
Panamá	208	240	477	760	337	426	674	478
Chile	6	2	46	45	54	20	651	431
Brasil	8	19	529	125	47	54	206	412
Estados Unidos	1 410	1 524	1 064	1 215	1 198	400	507	394
Holanda	319	25	-818	-130	-109	-158	810	333
Reino Unido	3 747	17	35	200	386	194	390	301
España	599	492	289	564	-327	44	733	-12
Costa Rica								
Estados Unidos	532	821	974	1 345	1 022	1 025	1 353	965
México	37	22	71	20	7	40	183	357
España	14	13	57	141	79	28	247	303
Venezuela (República Bolivariana de)	7	14	21	20	9	15	34	142
Italia	24	16	19	19	10	-2	59	117
Colombia	22	-3	30	50	6	99	152	108
Ecuador^c								
México	7	43	-40	313	621	279	70	83
China	-20	12	85	47	56	45	80	86
Canadá	29	-252	49	58	65	105	252	59
Estados Unidos	-77	-160	50	-29	-607	-535	12	94
España	3	7	85	190	50	-18	50	48
Italia	0	0	11	17	1	10	25	27
El Salvador								
Panamá	42	68	841	321	80	110	6	178
Luxemburgo	-2	-14	67
Estados Unidos	332	13	499	129	74	114	80	67
Honduras	-3	-3	47
Guatemala								
Estados Unidos	192	198	326	229	151	343	127	200
Canadá	3	4	25	54	74	114	305	140
México	26	83	76	76	50	97	81	123
Reino Unido	9	13	63	66	58	-25	121	67
España	56	56	42	66	64	50	2	40

Cuadro I.A-3 (conclusión)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Honduras^c								
Estados Unidos	303	339	460	339	347	325
Canadá	17	107	139	37	24	117
Reino Unido	48	49	103	71	-89	58
Costa Rica	-2	2	8	2	6	37
Guatemala	25	17	15	40	13	39
Irlanda	0	0	0	214	19	33
México								
Estados Unidos	11 796	13 035	12 665	11 395	7 319	5 369	10 700	7 403
Japón	168	-1 422	410	528	484	545	897	1 658
Canadá	481	635	521	3 075	1 612	1 525	801	1 041
Países Bajos	4 018	2 807	6 634	1 865	2 248	8 939	1 480	717
Suiza	324	578	607	228	81	246	1 163	204
China	15	24	9	13	34	14	21	74
Chile	124	61	33	31	50	73	55	28
Brasil	46	50	25	93	128	379	336	13
España	1 702	1 441	5 416	5 105	2 613	1 885	3 492	-1 524
Nicaragua								
Canadá	43	14	32	69	51	167
Estados Unidos	51	53	84	126	88	88
España	17	10	45	59	25	33
México	36	53	128	164	48	90
Venezuela (República Bolivariana de)	0	0	47	132	147	29
Panamá								
Estados Unidos	-74	121	230	492	-19	161	1 900	...
Colombia	18	102	407	49	135	193	540	...
Venezuela (República Bolivariana de)	9	69	53	86	68	16	274	...
Brasil		16	68	61	33	4	202	...
Argentina		-152	66	58	-22	12	145	...
España	141	172	273	189	327	344	140	...
Suiza	314	282	190	-122	301	397	129	...
Paraguay								
Estados Unidos	20	84	107	190	111	265	80	137
Brasil	10	52	41	42	-26	30	13	60
México	0	0	0	0	-8	-18	-13	40
Luxemburgo	-22	-66	69	23	13	-46	75	32
España	9	7	19	11	16	24	-5	31
República Dominicana								
Canadá	111	142	113	383	773	329	1 067	1 194
Brasil	12	0	60	54	85	16	2	1 081
Estados Unidos	457	662	536	360	455	307	459	594
España	215	308	605	181	151	299	192	115
Venezuela (República Bolivariana de)	6	17	53	11	31	140	2	55
Uruguay								
Argentina	106	282	373	534	432	588	814	...
España	203	81	153	232	55	75	196	...
Holanda	29	-18	10	14	110	-2	172	...
Brasil	20	56	86	183	110	108	170	...
Estados Unidos	35	67	43	144	167	-36	77	...
Bélgica	0	1	46	-2	53	55	51	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

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

^b La IED en 2005 corresponde a la materializada mediante el decreto ley 600.

^c Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

Cuadro I.A-4
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2005-2012
(En millones de dólares)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Antigua y Barbuda								
Aportes de capital	221	335	328	149	79	96	61	66
Préstamos entre compañías	4	18	0	0	1	1	2	3
Reinversión de utilidades	13	9	12	12	5	5	5	5
Argentina								
Aportes de capital	4 590	2 166	2 578	4 552	2 133	2 176	4 223	3 354
Préstamos entre compañías	-481	263	1 846	4 777	-1 010	2 607	2 600	1 214
Reinversión de utilidades	1 156	3 108	2 050	396	2 894	2 273	3 059	7 984
Bahamas^a								
Aportes de capital	641	843	887	1 032	753	960	971	465
Préstamos entre compañías	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0
Barbados								
Aportes de capital	192	265	420	339	140	222	381	...
Préstamos entre compañías	26	49	24	80	94	41	176	...
Reinversión de utilidades	22	28	32	45	13	27	-25	...
Belice								
Aportes de capital	88	98	100	141	80	80	103	197
Préstamos entre compañías	21	-15	13	8	6	2	0	0
Reinversión de utilidades	19	25	30	21	23	15	-8	-4
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b								
Aportes de capital	-122	-41	-120	-127	-5	-1	3	19
Préstamos entre compañías	-147	55	215	232	-82	-150	-43	-7
Reinversión de utilidades	30	266	272	407	509	793	899	566
Brasil								
Aportes de capital	15 045	15 373	26 074	30 064	19 906	40 117	54 782	52 838
Préstamos entre compañías	21	3 450	8 510	14 994	6 042	8 390	11 878	12 434
Reinversión de utilidades
Chile								
Aportes de capital	781	1 980	2 622	7 775	1 905	4 662	10 601	9 664
Préstamos entre compañías	-223	-1 697	-232	1 146	463	2 848	2 863	10 078
Reinversión de utilidades	6 539	7 143	10 182	6 597	10 519	7 863	9 466	10 581
Colombia								
Aportes de capital	9 270	5 193	7 462	7 803	4 951	3 814	9 171	9 501
Préstamos entre compañías	-15	-31	42	23	42	-25	268	1 334
Reinversión de utilidades	996	1 495	1 983	2 332	2 144	2 969	3 999	4 989
Costa Rica^b								
Aportes de capital	483	1 034	1 377	1 594	1 050	818	1 077	311
Préstamos entre compañías	286	25	-2	39	-175	150	711	464
Reinversión de utilidades	92	410	521	446	471	497	368	431
Dominica								
Aportes de capital	5	5	28	39	24	9	5	10
Préstamos entre compañías	10	19	9	9	13	13	7	8
Reinversión de utilidades	16	5	10	9	6	3	2	2
Ecuador^a								
Aportes de capital	119	136	151	229	278	265	252	227
Préstamos entre compañías	-26	-260	-368	530	-227	-315	61	59
Reinversión de utilidades	400	395	411	298	256	213	328	301
Granada								
Aportes de capital	54	71	140	128	97	56	39	27
Préstamos entre compañías	8	12	17	1	2	3	1	1
Reinversión de utilidades	11	12	15	12	5	5	5	5
Guatemala								
Aportes de capital	18	87	260	197	94	265	198	363
Préstamos entre compañías	118	-21	-30	75	19	-26	105	192
Reinversión de utilidades	372	526	515	482	488	568	723	652

Cuadro I.A-4 (conclusión)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Honduras								
Aportes de capital	169	204	220	567	84	29	284	310
Préstamos entre compañías	63	46	203	-40	65	378	56	52
Reinversión de utilidades	368	419	505	479	360	562	674	697
México								
Aportes de capital	12 989	6 340	17 110	12 015	8 461	14 124	10 088	2 926
Préstamos entre compañías	7 400	6 175	6 121	7 499	3 787	4 410	4 189	5 275
Reinversión de utilidades	4 061	7 776	8 149	8 339	4 313	2 839	7 227	4 458
Panamá								
Aportes de capital	47	2078	719	918	898	948	1 025	835
Préstamos entre compañías	448	293	178	136	105	540	426	692
Reinversión de utilidades	423	187	879	1 348	257	874	1 304	1 492
Paraguay^a								
Aportes de capital	65	60	43	20	173	-10	318	148
Préstamos entre compañías	3	-11	129	132	-102	129	219	75
Reinversión de utilidades	-15	46	30	57	23	110	-322	97
Perú								
Aportes de capital	-145	874	733	2 981	1 828	2 445	276	4 637
Préstamos entre compañías	0	240	924	656	-782	693	2 285	-659
Reinversión de utilidades	2 724	2 353	3 835	3 287	5 385	5 317	5 671	8 263
República Dominicana								
Aportes de capital	688	765	1 616	2 199	704	1 333	1 156	...
Préstamos entre compañías	-49	-394	-446	278	1 096	614	617	...
Reinversión de utilidades	484	714	498	394	365	351	598	...
Saint Kitts y Nevis								
Aportes de capital	38	19	41	78	49	40	29	15
Préstamos entre compañías	63	93	98	103	85	77	78	81
Reinversión de utilidades	3	2	2	2	2	2	4	4
San Vicente y las Granadinas								
Aportes de capital	53	220	254	135	135	109	97	92
Préstamos entre compañías	4	6	8	21	13	13	14	15
Reinversión de utilidades	25	11	15	11	3	4	5	6
Santa Lucía								
Aportes de capital	12	49	56	66	58	59	70	101
Préstamos entre compañías	17	48	54	84	51	34	11	20
Reinversión de utilidades	12	13	11	9	2	4	4	4
Suriname								
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	...
Préstamos entre compañías	28	-163	-247	-231	-93	-248	-51	...
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	121	...
Trinidad y Tabago								
Aportes de capital	664	497	554	2 322	426	309
Préstamos entre compañías	-16	-20	-21	-16	-12	-11
Reinversión de utilidades	292	406	297	495	296	251
Uruguay								
Aportes de capital	231	576	550	1 012	990	1 617	1 409	1 664
Préstamos entre compañías	484	699	448	540	82	8	263	410
Reinversión de utilidades	133	219	331	554	457	664	832	635
Venezuela (República Bolivariana de)								
Aportes de capital	502	-134	-1 004	511	-2 855	-1 182	-673	-851
Préstamos entre compañías	1	-2 323	813	110	-455	1 158	2 143	1 340
Reinversión de utilidades	2 086	1 949	1 696	1 120	1 141	1 873	2 308	2 727

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.

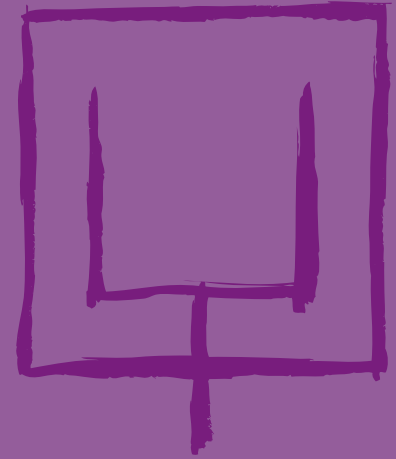
^b Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al segundo trimestre.

Cuadro I.A-5
América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2000-2012
(En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Antigua y Barbuda	23	13	14	13	15	17	2	2	2	4	5	3	3
Argentina	901	161	-627	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 089
Bahamas ^a	51	42	28	46	256	77	136	141	172	89	88	304	116
Barbados	1	1	0	1	4	9	44	82	-6	-56	-54	-28,5	
Belice	5	0	0	39	5	21	6	5	8	3	2	3	1
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	3	3	4	5	-3	-29	0,3	0
Brasil	2 282	-2 258	2 482	249	9 807	2 517	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821
Chile	3 987	1 610	343	1 709	2 145	2 135	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 373	21 090
Colombia	325	16	857	938	142	4 662	1 098	913	2 486	3 348	6 842	8 280	-248
Costa Rica	8	10	34	27	61	-43	98	262	6	7	25	58	426
Dominica	3	4	0,6	0,5	1,3	13	3,0	7	0,3	0,6	0,5	0,0	0,0
El Salvador	-5	-10	-26	19	-3	113	-26	95	79	0	0	0	0
Granada	2	2	3	1	1	3	6	16	6	1	3	3	2
Guatemala	0	10	22	46	41	38	40	25	16	26	24	17	39
Honduras	7	3	7	12	-6	1	1	1	-1	4	-1	18	6
Jamaica	74	89	74	116	60	101	85	115	76	61	58	75	90
México	0	4 404	891	1 253	4 432	6 474	5 758	8 256	1 157	7 664	15 045	12 139	25 597
Paraguay	6	6	6	6	6	6	7	7	8	8	7	7	0
Perú	0	74	0	60	0	0	0	66	736	411	266	113	-57
Saint Kitts y Nevis	3	2	1	2	7	11	4	6	6	5	3	2	0
San Vicente y las Granadinas	0	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0
Santa Lucía	4	4	5	5	5	4	4	6	5	6	5	4	3
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Trinidad y Tabago	25	58	106	225	25	341	370	0	700	0	0	1060	1 332
Uruguay	-1	6	14	15	18	36	-1	89	-11	16	-60	-7	2
Venezuela (República Bolivariana de)	521	204	1 026	1 318	619	1 167	1 524	33	1 150	1 838	2 671	-1 141	2 460

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 29 de abril de 2013.

^a Los datos sobre 2012 corresponden al total acumulado al tercer trimestre.



Las utilidades de las empresas transnacionales: repatriaciones y reinversiones

A. Introducción

B. El aumento de la renta de IED durante la última década

1. Las tendencias en el mundo y en América Latina y el Caribe
2. Repatriación y reinversión de utilidades

C. Las utilidades de las empresas transnacionales en el contexto de la balanza de pagos

D. Análisis de las utilidades por países y sectores

1. El acervo de IED y la rentabilidad
2. La renta de IED por países y sectores
3. Los recursos naturales

E. América Latina y el Caribe ante el nuevo escenario

1. Las empresas transnacionales y la recaudación impositiva
2. Las empresas transnacionales y la sostenibilidad de la balanza de pagos

F. Conclusiones

Bibliografía

Anexo

A. Introducción

Durante la última década, los beneficios que las empresas transnacionales obtienen de sus operaciones en América Latina y el Caribe se han multiplicado por cinco. Pasaron de una media de 20.000 millones de dólares corrientes entre 1998 y 2002 a un máximo de 113.067 millones en 2011. Este fenómeno responde tanto al creciente peso de las empresas transnacionales en la economía de la región como al aumento de la rentabilidad media, fruto del crecimiento de la demanda interna y de los altos precios de las materias primas de exportación. La magnitud del cambio requiere una reflexión sobre el papel de la IED como fuente de capital para estas economías y sobre su contribución al crecimiento y al cambio estructural en la región.

El auge de la IED en América Latina está a punto de cumplir dos décadas. A partir de 1993, los países de la región, que hasta entonces recibían menos de 15.000 millones de dólares al año, comenzaron a registrar ingresos récord en todos los años siguientes hasta alcanzar los 88.900 millones en 1999. Las entradas de IED han fluctuado desde entonces siguiendo los ciclos económicos, pero la tendencia general se ha mantenido al alza hasta superar en 2012 los 165.000 millones de dólares. En mayor o menor medida, casi todos los países de la región han acumulado durante estos 20 años un enorme pasivo de IED. Las empresas transnacionales están presentes en casi todos los sectores de la economía y durante los últimos años, en un contexto de aumento de la demanda interna y altos precios de los productos primarios de exportación, están generando utilidades muy elevadas.

Estas rentas de IED generadas en el conjunto de la región subieron de manera pronunciada entre 2003 y 2007 y se mantuvieron relativamente estables desde entonces, y no hay perspectivas de que puedan descender a los niveles que tuvieron hace diez años, dado el gran acervo de inversión directa existente. Entre 2006 y 2011 han promediado los 92.000 millones de dólares anuales, lo que representa un 92% del valor de las entradas de IED del mismo período. En algunos países como la Argentina, Chile o el Perú, la entrada de capital en forma de IED ha quedado completamente contrarrestada por la salida de capital en forma de renta de IED. En otras palabras, el efecto que las inversiones de las empresas transnacionales tienen en la balanza de pagos de América Latina y el Caribe ha cambiado sustancialmente. La IED todavía puede considerarse un instrumento con potencial para transformar la estructura de la economía hacia sectores y actividades más productivos y sostenibles, pero ya no es posible identificar la IED con ingreso neto de capitales que ayude a equilibrar la balanza de pagos.

En este contexto, los beneficios obtenidos por las filiales de empresas extranjeras pueden afectar la sostenibilidad del equilibrio externo de cada país. Estas utilidades evolucionan de un modo distinto de un país a otro, según la estrategia de inversión que predomine en cada uno. Los países donde las utilidades han alcanzado mayores niveles son aquellos en los que prima la estrategia de búsqueda de recursos naturales. En ellos, la renta de IED generada fluctuará a corto plazo según el precio de los productos básicos de exportación. Otros sectores también han observado grandes subidas de las utilidades generadas por las empresas transnacionales, en particular algunos servicios e industrias destinados al mercado interno, como las telecomunicaciones o el sector automotor. Según la estructura de la IED acumulada, cada país de la región deberá tener en cuenta el efecto de la coyuntura interna y externa en las utilidades de las empresas transnacionales y en el equilibrio externo. Otro factor importante a considerar será la decisión de estas empresas de reinvertir estas utilidades en los países donde fueron generadas o de repatriarlas a sus casas matrices.

El alza de las utilidades de empresas extranjeras, tanto en términos absolutos como en porcentajes del PIB, aumenta su importancia para la recaudación fiscal de los países. Para evitar la erosión de la base fiscal, los países deberán crear mecanismos que impidan la transferencia de las utilidades generadas en sus economías a otras jurisdicciones con tasas impositivas menores. En economías crecientemente globalizadas, esto representa un desafío administrativo, técnico y político que requerirá coordinación internacional.

No solo aumentan las rentas de IED que los países de la región producen y envían a otros países, sino que, siguiendo la expansión de las empresas translatinas, también han aumentado en los últimos años las rentas que reciben como resultado de las utilidades que obtienen sus empresas en el extranjero. Esto, naturalmente, atenúa los efectos que tiene en la balanza de pagos el alza de la renta de IED obtenida en cada economía, pero sus alcances son necesariamente limitados por dos razones. En primer lugar, por la gran diferencia que separa todavía la renta de IED generada (113.000 millones en 2011) con la recibida (17.000 millones); en segundo lugar, porque mientras casi todos los países de la región generan grandes cantidades de renta de IED, la renta recibida se concentra en tres o cuatro economías.

El alza de la renta de IED es un fenómeno global, y en la sección B de este capítulo se cuantifica la evolución de esta variable en las principales regiones del mundo, observando que América Latina y el Caribe está entre aquellas en las que más ha crecido en la última década. En la sección C se compara la renta de IED con otros componentes de la balanza de pagos de la región para estimar hasta qué punto las utilidades de las empresas transnacionales condicionan en la actualidad el equilibrio externo. Si bien el capítulo se centra en el análisis de la renta de IED generada en la región, también se cuantifican otras rentas de capital, tanto producidas como ingresadas, para situarlas en el contexto de los flujos de capital y observar su evolución. Se ve así más claramente el cambio de la estructura del financiamiento externo de la región durante los últimos 20 años (más dependiente de la IED y menos de otros tipos de inversión), que trajo consigo el aumento de la importancia de las rentas de IED en comparación con los intereses de deuda y de títulos negociables.

Las cifras agregadas de renta de IED esconden variaciones notables en el comportamiento de esta entre los distintos países de la región y (donde existen datos disponibles) entre los diferentes sectores. En la sección D se hace una tipología de países según la rentabilidad media que registran en su acervo de IED y un análisis de los sectores que más renta de IED generan en la región, donde destacan especialmente las industrias extractivas. Antes de pasar a las conclusiones, en la sección E se revisan dos problemas específicos que genera la acumulación de utilidades en empresas transnacionales, como son la dificultad de recaudar impuestos a estas entidades y el desequilibrio de la balanza de pagos.

B. El aumento de la renta de IED durante la última década

1. Las tendencias en el mundo y en América Latina y el Caribe

Durante la última década, la renta de IED ha aumentado notablemente en todo el mundo, en particular a partir de 2003¹. Esto se debe sobre todo al incremento de los flujos de IED desde los años noventa, que ha aumentado, a la vez, el peso de las empresas transnacionales en la economía mundial. Así como los flujos de IED se han ido desplazando hacia las economías en desarrollo (véase el capítulo I), la renta generada también ha aumentado mucho más en estos países. De 2002 a 2011 la renta de IED casi se ha multiplicado por cuatro (a precios corrientes) en las regiones en desarrollo, mientras que en los Estados Unidos, la Unión Europea y el Japón aumentó poco más del doble (véase el cuadro II.1). Más importante que la tendencia es el saldo entre ingresos y egresos: mientras que Europa, los Estados Unidos y el Japón, que son el lugar de origen de las principales empresas transnacionales del mundo, tienen ingresos por rentas de IED muy superiores a sus egresos por ese concepto, las economías en desarrollo envían al exterior mucho más de lo ingresado.

Además de América Latina y el Caribe, Asia Oriental y África son las regiones donde más ha aumentado la renta de IED durante la última década (véase el cuadro II.1). En términos absolutos, destaca el enorme crecimiento de la renta de IED generada en China, que pasó de menos de 20.000 millones en 2004 (inferior a la producida en América Latina y el Caribe) a 145.241 millones en 2011 (un 30% superior a la de esta región) (véase el gráfico II.1)². Las rentas

¹ La renta de IED generada en un país son las utilidades que obtienen las filiales de empresas extranjeras en el territorio nacional. La renta de IED ingresada en un país son las utilidades que las empresas de ese país obtienen de sus filiales en el extranjero. En este documento se usarán indistintamente “renta de IED” y “utilidades de empresas transnacionales” según el contexto.

² Además de China, la principal economía generadora de rentas de IED en el este de Asia es Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), con un monto superior a los 100.000 millones de dólares en 2011.

de IED provenientes de Asia Sudoriental han crecido a un ritmo mucho más modesto (apenas se duplicaron), al igual que las de Oriente Medio. Las procedentes de Asia Meridional han crecido a un ritmo superior a la media, aunque la presencia de IED en la región sigue siendo relativamente modesta considerando el tamaño de sus economías.

Cuadro II.1
Rentas de IED generadas en las principales regiones, 2000-2011
(En millones de dólares corrientes)

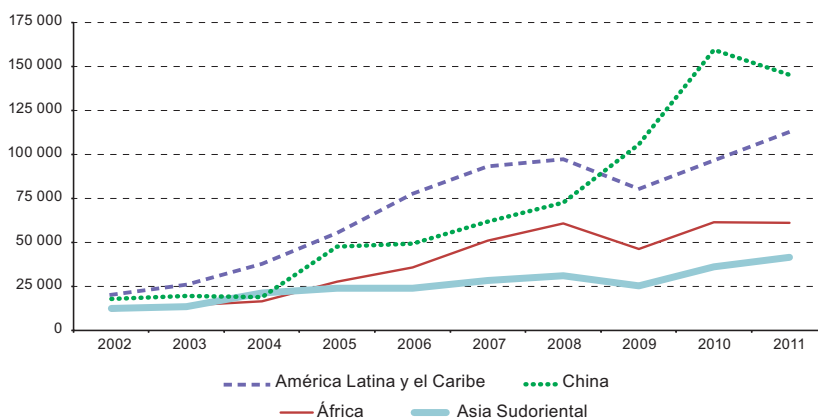
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Mundo	361 153	285 329	347 433	475 850	622 123	864 959	1 050 336	1 288 434	1 190 426	1 073 605	1 355 039	1 489 920
Economías en desarrollo	106 086	108 095	107 269	120 279	152 762	229 876	279 504	355 931	390 455	382 071	509 337	527 827
América Latina y el Caribe	23 289	21 585	20 425	26 163	37 827	55 303	77 895	93 277	97 427	80 627	96 525	113 067
África	10 152	10 697	11 598	14 287	16 654	27 774	35 874	50 960	60 841	46 498	61 584	61 351
Oriente Medio	5 744	7 693	6 939	7 643	9 278	10 793	13 489	17 560	22 083	19 839	23 223	26 074
Asia Meridional	721	2 932	3 206	3 656	5 388	7 979	11 542	15 236	16 585	16 196	19 082	20 562
Asia Sudoriental	11 004	10 945	12 470	13 716	21 274	23 996	24 123	28 330	30 967	25 485	36 083	41 597
Asia Oriental	55 583	54 550	52 727	55 172	62 747	104 166	116 891	151 868	163 980	192 971	271 915	264 654
Economías desarrolladas	240 481	159 069	232 936	337 365	452 642	605 592	719 991	865 094	705 004	629 981	765 391	765 391
Estados Unidos	56 910	12 784	43 244	73 749	99 754	127 978	159 187	136 261	139 073	112 392	153 267	153 267
Unión Europea	137 448	107 360	150 645	209 291	279 967	368 341	447 812	566 078	410 524	402 713	471 555	471 555
Japón	2 615	4 122	5 320	5 041	6 343	9 484	9 011	14 886	11 770	8 766	5 818	5 818

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

A pesar de haberse visto sobrepasada por China, América Latina y el Caribe figura como una de las regiones del mundo donde más ha crecido la renta de IED durante la última década, tanto en términos absolutos como relativos. De 1990 a 2002, la renta de IED generada en la región apenas se duplicó (a precios corrientes), pero a partir de ese año se multiplicó por más de cuatro y, a pesar de sufrir un retroceso como consecuencia de la crisis de 2009, volvió a recuperar el crecimiento en los dos años posteriores. Como comparación, es de destacar que, entre 2006 y 2011, América Latina y el Caribe generó rentas de IED por un monto equivalente al 92% de sus ingresos por IED³.

En el año 2012 la renta de IED generada en la región descendió ligeramente respecto al año 2011, pero se mantuvo en niveles altos. Se estima que el valor alcanzó los 105.000 millones de dólares, lo que representa el segundo valor más alto de la historia. El descenso se concentró en el Brasil (un 23% menor que en 2011), donde la desaceleración económica incidió sobre los resultados de las empresas transnacionales que, mayoritariamente, sirven el mercado interno. También Chile y el Perú vieron reducidas levemente las utilidades de las empresas transnacionales, mientras que por el contrario en Colombia aumentaron.

Gráfico II.1
Economías en desarrollo: rentas de IED generadas, 2002-2011
(En millones de dólares corrientes)



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

³ En China, el valor de la renta de IED ha sido superior a los ingresos por IED en 2009, 2010 y 2011.

Por otra parte, la renta de IED que ingresa en las economías de América Latina y el Caribe, es decir, los beneficios obtenidos por las filiales en el exterior de las empresas translatinas, ascendieron en 2011 a 16.139 millones de dólares, frente a los 113.067 millones que se generaron. Esta proporción entre los beneficios que las empresas extranjeras obtienen en la región y los beneficios que las empresas translatinas producen en el exterior se corresponde con los montos invertidos por unos y otros. Pero también cabe destacar que durante la última década la renta de IED ingresada ha crecido a un ritmo similar al de la renta egresada, y a una tasa mayor en los tres últimos años. Esto refleja el hecho de que la expansión internacional de las empresas translatinas comenzó relativamente tarde, pero se ha acelerado en los últimos años.

2. Repatriación y reinversión de utilidades

La renta de la inversión extranjera directa puede tener dos destinos. El primero es la reinversión en la misma economía donde fue generada (normalmente en la misma filial) y el segundo, la repatriación hacia la casa matriz, bien para invertir en otros países, para distribuir como dividendos o para conservar en efectivo en la empresa. Si bien toda la renta de IED se registra como débitos (salidas) en la balanza de renta de la cuenta corriente de la balanza de pagos, la parte de esta renta que es reinvertida se registra también como crédito (entradas) en la balanza financiera de la balanza de pagos, como uno de los tres componentes de la IED. En el caso de Chile, por ejemplo, un 55% de las entradas de IED al país en 2011 (9.589 millones de dólares) no supusieron un ingreso neto en la balanza de pagos. Esta cantidad representa la parte de las utilidades de empresas transnacionales que se reinvirtieron en el país, por lo que se contabilizaron como un egreso en la cuenta corriente y, a la vez, como un ingreso en la cuenta financiera.

En el conjunto de América Latina y el Caribe, las empresas transnacionales repatrián una proporción de sus utilidades ligeramente superior (55%) a la que reinvierten (45%)⁴. Dentro de este relativo equilibrio hay grandes diferencias entre los países: la Argentina, Colombia, la República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de) se destacan por tener un porcentaje menor de reinversión, mientras que en Guatemala, Honduras, México y el Uruguay la proporción es más elevada. El alto porcentaje de reinversión en México (64%) se debe principalmente al predominio de empresas de los Estados Unidos entre los inversores extranjeros. En este país, el tratamiento fiscal de las utilidades desincentiva su repatriación, razón por la que las empresas estadounidenses mantienen una proporción extraordinariamente alta de sus utilidades en sus filiales ubicadas en el extranjero (véase el recuadro II.1).

Las economías del Caribe tienen en general un porcentaje de repatriaciones superior a las de América Latina, destacándose especialmente en este apartado Barbados, Belice y Suriname. En cambio, Jamaica y Trinidad y Tabago se ubican en la media de la región (un 58% y un 54%, respectivamente).

Este modelo de distribución de los beneficios ha permanecido relativamente estable durante la última década, aunque con altibajos en determinados países. Cabe destacar que el porcentaje de las utilidades repatriadas a las casas matrices fue prácticamente el mismo antes y después de la crisis financiera internacional. En 2005-2007 se repatriaba un 54% de los beneficios y en 2009-2011 ese porcentaje incluso se redujo levemente al 52%⁵. Esto indica que la crisis económica que se observa en los Estados Unidos o Europa no ha obligado a las empresas transnacionales que operan en la región a repatriar una mayor proporción de sus beneficios obtenidos en América Latina. Si bien algunas empresas han empleado las ganancias generadas en la región para recapitalizar sus operaciones en la casa matriz, esto se compensa con un mayor interés por invertir en filiales con las mejores perspectivas de crecimiento, lo que aumentaría la reinversión.

Dado que se mantuvo el mismo porcentaje de reinversión en un período en el que la renta de las transnacionales se ha multiplicado por cinco, la reinversión de utilidades se ha disparado en casi todas las economías de la región, tanto en términos absolutos como en proporción del total de IED. Como se describe en el capítulo I, la reinversión de utilidades ha ido ganando importancia a partir de 2002, cuando representaba tan solo un 10% del total de los flujos, hasta alcanzar el 43% del total en los últimos cinco años.

⁴ Cálculo elaborado sobre la base de datos de la Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá, el Perú, la República Dominicana, Trinidad y Tabago, el Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de) entre 2005 y 2011. Estas economías representan el 66% del total de renta de IED en la región.

⁵ El año 2008 presenta un porcentaje de repatriación anómalo por el comportamiento de la Argentina, donde, debido a una operación extraordinaria de YPF, filial de la española Repsol, los beneficios repatriados aumentaron desproporcionadamente.

Recuadro II.1

La situación fiscal de las empresas de los Estados Unidos: reinvertir utilidades para pagar menos impuestos

No todas las utilidades reinvertidas tienen como objetivo expandir la capacidad productiva de las filiales; a veces se trata solamente de dinero depositado en el exterior por motivos financieros o fiscales, como muestra el caso de las empresas transnacionales de los Estados Unidos. Se estima que a finales de 2010 estas empresas habían acumulado en sus filiales en el exterior 1,3 billones de dólares, cantidad que sin duda ha aumentado durante los dos últimos años. El 89% de las empresas que integran el índice S&P 500 (es decir, las mayores empresas de aquel país que cotizan en bolsa) son transnacionales, que generan en promedio un 49% de sus utilidades fuera de su país.

En el caso de los Estados Unidos existe una motivación fiscal para la reinversión de utilidades en el exterior. Las empresas transnacionales con origen en ese país tributan en los Estados Unidos por sus utilidades mundiales, descontando los impuestos pagados en otros países por las utilidades producidas allí. Por ejemplo, una empresa que pague impuestos en México por las utilidades que obtuvieran allí sus filiales a una tasa del 30% deberá luego pagar en los Estados Unidos un 5% adicional sobre esas mismas utilidades para igualar la tasa, que en este último es del 35%. Esta diferencia se abona solo cuando el dinero regresa a los Estados Unidos, lo que incentiva a la empresa a mantener las utilidades en el exterior.

Originalmente, la tasa del impuesto sobre las utilidades que rige en los Estados Unidos (35%) se encontraba en línea con la de las principales economías donde operaban sus empresas transnacionales. Sin embargo, a lo largo de las dos últimas décadas, la mayoría de estos países han ido reduciendo sus tasas corporativas, con lo que en este momento el 95% de las empresas transnacionales estadounidenses han de afrontar el pago de impuestos por repatriar utilidades. Diferentes estudios cifran ese costo fiscal entre un 28% y un 20% de las utilidades generadas en el extranjero.

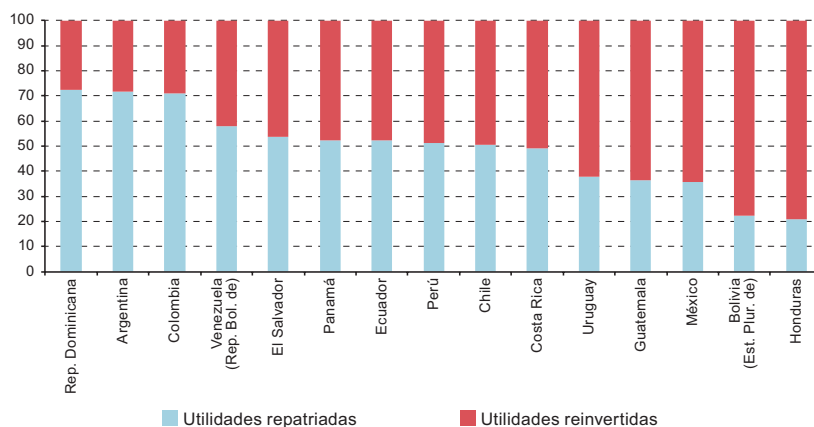
En términos contables, las utilidades no repatriadas se denominan “ingresos permanentemente reinvertidos” tanto si forman activos productivos (un 57% del total) como si se mantienen en efectivo (un 43%). Durante la última década, muchas empresas fueron concentrando estos ingresos en jurisdicciones con tasa impositiva baja, y hoy en día una cuarta parte del total se localiza en solo siete países, que se destacan por tener tasas corporativas especialmente bajas, entre ellos, Irlanda, que reúne el 12% del total de utilidades no repatriadas por las empresas de los Estados Unidos. Sin embargo, aquellas empresas con una mínima obligación de pagar impuestos en caso de retornar las utilidades a los Estados Unidos reinvierten sobre todo en las filiales que muestran un gran crecimiento y casi no mantienen saldos importantes en efectivo.

En definitiva, el crecimiento notable de las utilidades reinvertidas en el exterior por parte de las empresas de los Estados Unidos está motivado en parte por las oportunidades de negocios que se presentan y en parte por la reducción de la carga impositiva y, en este último caso, se mantienen principalmente en efectivo y no contribuyen a la creación de capacidad en las economías receptoras.

Actualmente se debate en los Estados Unidos sobre la conveniencia de implementar medidas que terminen con este incentivo. Los objetivos serían desde la recaudación impositiva (se estima que se podrían recaudar hasta 360.000 millones de dólares) hasta la posibilidad de que las empresas inviertan estos fondos en proyectos productivos en el país. De implementarse una medida que afectara el comportamiento de las empresas, podría producirse un notable flujo de IED negativo desde los Estados Unidos y esto podría tener repercusiones importantes para algunas economías de la región, como México, que reciben un gran porcentaje de la IED desde aquel país.

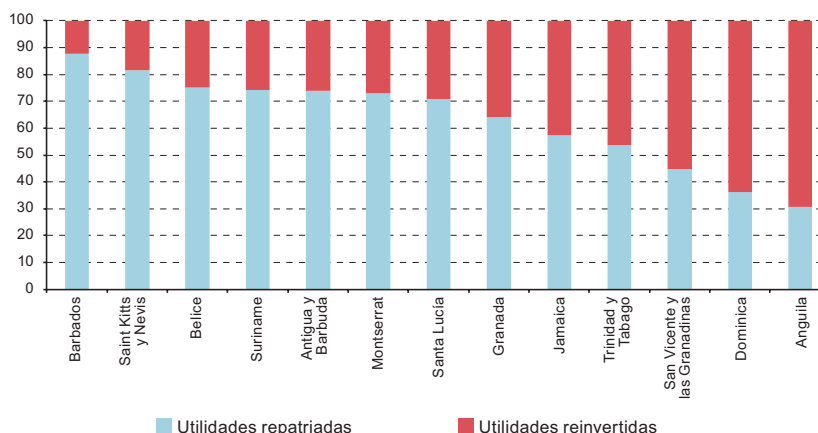
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J. Blouin, L. Krull y L. Robinson, “Where in the world are ‘permanently reinvested’ foreign earnings?,” 2012.

Gráfico II.2
América Latina (países seleccionados): distribución de la renta de IED entre repatriación y reinversión, 2006-2011
(En porcentajes)



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

Gráfico II.3
El Caribe (países seleccionados): distribución de la renta de IED
entre repatriación y reinversión, 2006-2011
 (En porcentajes)



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

Mundialmente, la tendencia hacia un mayor peso de la reinversión de utilidades dentro de la IED se observa tan solo a partir de la crisis financiera de 2008. En efecto, la caída de los flujos mundiales de IED se concentró en el componente de capital y los préstamos entre compañías, mientras que la reinversión de utilidades disminuyó también en 2008, pero se recuperó notablemente en 2009 y 2010 (UNCTAD, 2012, págs. 11-13).

Es preciso tener en cuenta que, aunque todas las utilidades que no son repatriadas se contabilizan como reinversión de utilidades, no todo ese dinero necesariamente se invierte en nueva capacidad productiva. En los últimos años se ha producido un notable aumento de la acumulación de efectivo en las principales empresas del mundo. Se estima que los activos en efectivo y las inversiones a corto plazo de las 100 mayores empresas transnacionales aumentaron un tercio entre 2008 y 2010, cuando superaron el billón de dólares (UNCTAD, 2012), y es de suponer que buena parte de este monto se mantiene en filiales en el extranjero. En el caso de las empresas de los Estados Unidos, se estima que aproximadamente la mitad de las utilidades generadas en el exterior que no han sido repatriadas permanecen en activos líquidos (Blouin, Krull y Robinson, 2012)⁶.

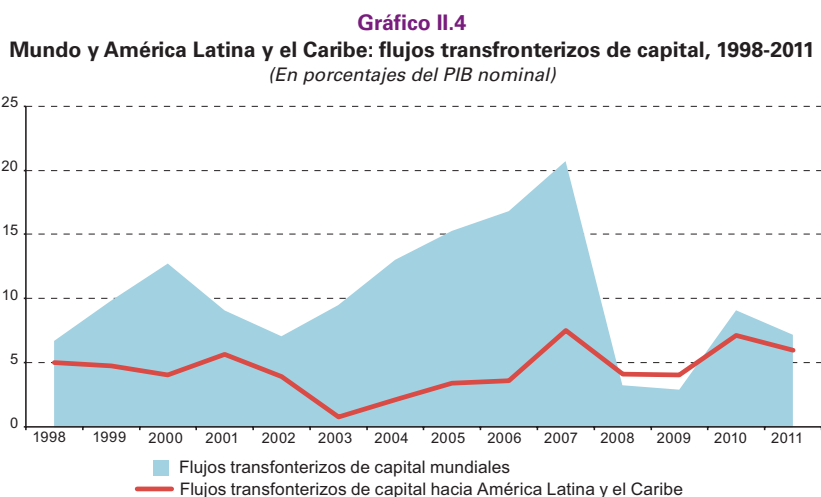
C. Las utilidades de las empresas transnacionales en el contexto de la balanza de pagos

Independientemente de que las utilidades de las transnacionales sean repatriadas o reinvertidas, todas ellas se contabilizan como una salida en la balanza de pagos de los países, y conjuntamente se han convertido en el principal componente de la balanza de renta y en uno de los principales determinantes del equilibrio de la balanza de pagos agregada de la región. El alza considerable que se ha registrado tanto en la entrada de IED como en la salida de rentas de IED debe analizarse en el contexto de abundancia de capital a nivel mundial, en el que América Latina y el Caribe ha dispuesto de financiación externa en abundancia.

⁶ Los Estados Unidos es el principal inversor directo en América Latina y el Caribe, pero el comportamiento de sus empresas en este sentido no es necesariamente representativo del resto de los inversores, por los motivos explicados en el recuadro II.1. También es de suponer que la mayor parte de estos activos líquidos se mantienen en filiales localizadas en paraísos fiscales.

Los flujos mundiales de capital experimentaron un crecimiento sin precedentes en la primera década del presente siglo. Los movimientos de capital transfronterizos alcanzaron en 2007 un máximo cercano a los 12 trillones de dólares (un 20% del PIB nominal mundial) y en 2002 eran apenas superiores a 2 trillones (un 6,5% del PIB nominal mundial) (véase el gráfico II.4). Esta sobreabundancia de capital, derivada en parte de unas tasas de interés excepcionalmente bajas en las economías desarrolladas permitieron la aparición de burbujas financieras y de un creciente endeudamiento privado, factores que serían el germen de la posterior crisis⁷.

En 2008 los flujos transfronterizos de capital se contrajeron cerca de un 90% y, aunque la recuperación económica mundial a partir de 2010 propulsó un aumento de los flujos, todavía se mantienen en un nivel muy inferior al máximo de 2007. Esta caída se ha concentrado en los países desarrollados, mientras que se ha producido un aumento significativo de los flujos transfronterizos que reciben los países emergentes, tanto en valor como en proporción del total.



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

Los flujos transfronterizos hacia América Latina y el Caribe muestran una tendencia similar a la de los flujos mundiales, pero con una caída mucho menos intensa en el período 2008-2009 y una recuperación posterior más rápida. En la década pasada, la integración financiera de los países de la región en términos del PIB ha mostrado una tendencia al alza, hasta alcanzar un 7% en 2010, muy cerca de la media mundial⁸ (véase el gráfico II.4).

En cuanto a la estructura de ingresos de capital, América Latina y el Caribe tiene un perfil similar a otras regiones emergentes (IIF, 2011), con predominio de la IED sobre otros tipos de inversión (véanse las definiciones en el recuadro II.2). En efecto, la IED ha sido superior a los flujos de cartera y la otra inversión en todos los años, excepto en 1994, 2007 y 2010, y significativamente menos volátil (véase el gráfico II.5). Desde 1996, su volumen solo ha sido superado por la suma de la inversión directa y la otra inversión en 2007 y 2010.

La inversión de cartera fue la primera fuente de capital extranjero para la región entre 1990 y 1996, por los efectos de las privatizaciones y la titularización de la deuda externa. Durante esos años, la media de ingresos en la región fue de 40.000 millones de dólares anuales de inversión de cartera frente a 22.000 millones de IED (ambas a precios corrientes). A partir de entonces, los ingresos de inversión de cartera tuvieron un período de declive, acentuado entre 2000 y 2004, cuando predominaron las desinversiones como consecuencia de la serie de crisis en los mercados emergentes que comenzaron en Asia en 1997 y siguieron en la Federación de Rusia y el Brasil en 1998 y en la Argentina en 2001. Si bien a partir de 2007 (con la excepción del año 2008) se han vuelto a recibir montos elevados (por encima de los 90.000 millones de dólares anuales), todavía continúan siendo inferiores a los recibidos en concepto de IED.

⁷ Aunque entre 2005 y 2007 las tasas de interés se situaron en un promedio del 4,5%, entre 2001 y 2005 el promedio se situó en el 1,5%, cifra que representa el nivel más bajo de la serie histórica reciente (tomando como referencia la tasa de interés de descuento de los Estados Unidos desde 1980).

⁸ Se ha medido la integración financiera como el total de ingresos de capital transfronterizos (inversión directa, de cartera y otra inversión) como proporción del PIB nominal.

Además, la inversión de cartera está mucho más concentrada que la IED en unos pocos países: el Brasil, México y Chile, seguidos a cierta distancia por Colombia y el Perú concentran la casi totalidad de estas inversiones en la región. Las economías más pequeñas de Centroamérica y del Caribe se encuentran prácticamente excluidas de estas inversiones, con las excepciones parciales de Panamá, El Salvador y la República Dominicana. La razón es la menor profundidad de los mercados accionarios y de deuda en la región, en comparación con las economías avanzadas. Por otra parte, las necesidades de financiación externa para cubrir los déficits fiscales han sido moderadas⁹.

Recuadro II.2

Flujos y rentas de inversión extranjera como componentes de la balanza de pagos

Los flujos transfronterizos de capital se registran en las balanzas de pagos nacionales, en particular en la cuenta de capital y financiera. La inversión extranjera, tanto la que recibe un país como la que emite, se clasifica en tres tipos dependiendo del modo en que se produce.

- i) Inversión directa: Corresponde a la inversión destinada a obtener una rentabilidad permanente en la empresa en la que invierte y alcanzar un grado significativo de influencia en sus órganos de dirección. La regla práctica señala como inversionista directo al propietario de un 10% o más del capital de la empresa considerada. Incluye, además, todos los flujos posteriores de financiación (nuevas adquisiciones de acciones, bonos y obligaciones, y préstamos comerciales o financieros).
- ii) Inversión de cartera: Recoge las transacciones en valores negociables. Los componentes principales son acciones, bonos y obligaciones, tanto públicos como privados, e instrumentos del mercado monetario. Se excluyen las transacciones, concretadas en acciones, que cumplen los requisitos para ser consideradas inversiones directas. Los derivados financieros, sean o no negociables, también se

incluyen en esta partida, aunque su importancia en América Latina y el Caribe es muy reducida.

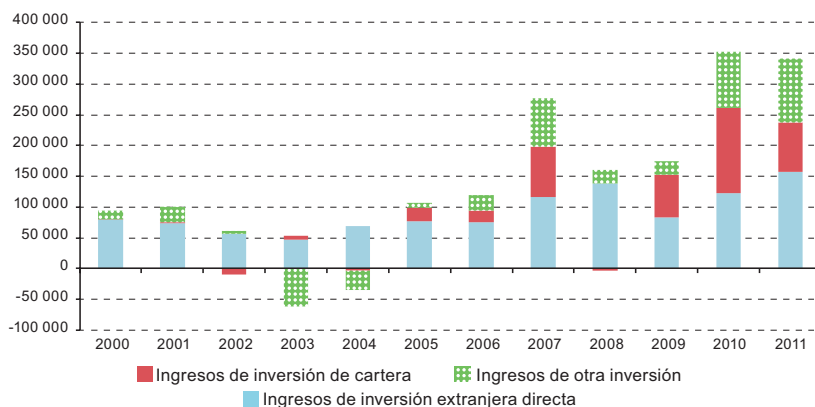
- iii) Otra inversión: Incluye las operaciones de préstamos comerciales y financieros y las operaciones de depósitos, incluidas las tenencias de billetes extranjeros. Es una partida residual de la balanza financiera que reúne los préstamos no conformados en títulos negociables (recogidos estos últimos en la inversión de cartera).

La rentabilidad que generan estas inversiones está representada en la balanza de renta, que es parte de la cuenta corriente junto con la balanza de bienes, servicios y transferencias corrientes. La renta de IED representa las utilidades que registran las filiales de empresas transnacionales; la renta de inversión de cartera son los dividendos y ganancias de capital generados por inversiones en renta fija o variable, y la renta de otra inversión son los intereses generados por los préstamos y depósitos.

Mientras que las inversiones extranjeras recibidas se registran con signo positivo, la renta que estas producen se registra con signo negativo. Las inversiones que las empresas residentes en un país hacen en el extranjero se registran con signo negativo, y la renta que estas generan tiene signo positivo (ingresos).

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

Gráfico II.5
América Latina y el Caribe: ingresos por tipo de inversión, 2000-2011
(En millones de dólares)



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

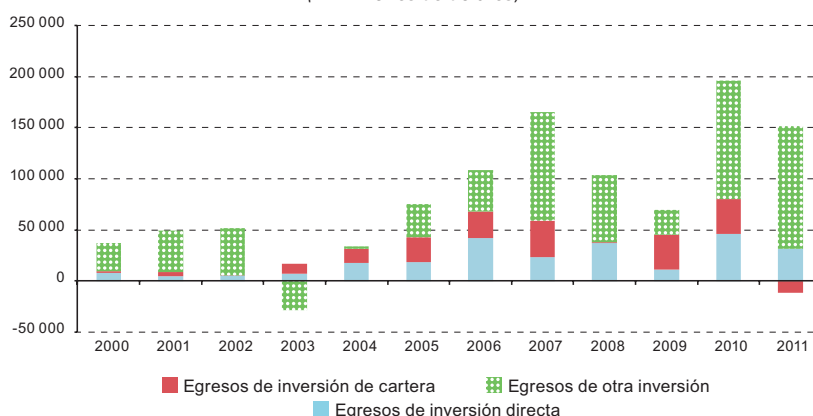
La categoría de otra inversión era predominante en América Latina y el Caribe hasta la década de 1980, pero debido a la crisis de la deuda externa, los flujos hacia la región de préstamos y depósitos bancarios se volvieron negativos entre 1990 y 2005 (con alzas y bajas) y solamente a partir de entonces han vuelto a tener niveles considerables. Entre 2006 y 2011 alcanzaron los 50.000 millones de dólares de promedio anual (algo más de la mitad de la IED).

⁹ Véase un mayor detalle de los flujos, la estructura y las características de los mercados financieros en América Latina y el Caribe en Manuelito y Jiménez (2010).

Los flujos de inversión de los países de América Latina y el Caribe en el exterior tienen una estructura completamente diferente, en la que dominan los préstamos y depósitos, más del doble de la inversión directa y de cartera juntas. Así, la capacidad de financiación que ha exhibido la región en gran parte de la última década, derivada de los superávits de la cuenta corriente, se destinó principalmente a financiar al resto del mundo con créditos y depósitos y a acumular activos de reserva. Casi todos los países de la región registran egresos de préstamos y depósitos en cantidades relevantes para el tamaño de sus economías, pero en términos absolutos se destacan las contribuciones de la Argentina, el Brasil, México y Venezuela (República Bolivariana de).

Las inversiones de cartera desde la región hacia el exterior han mostrado en los últimos años muy poco dinamismo, siendo incluso inferiores (a precios corrientes) a las que se producían diez años atrás. Tan solo Chile se destaca como un inversor importante en acciones y títulos negociables en el exterior (con un 45% de todos los flujos de la región entre 2005 y 2010) debido a la creación de fondos soberanos en 2006 y 2007, cuyos activos deben invertirse en renta fija de la máxima calidad crediticia, y a la actividad inversora de los fondos de pensiones.

Gráfico II.6
América Latina y el Caribe: egresos por tipo de inversión, 2000-2011
(En millones de dólares)



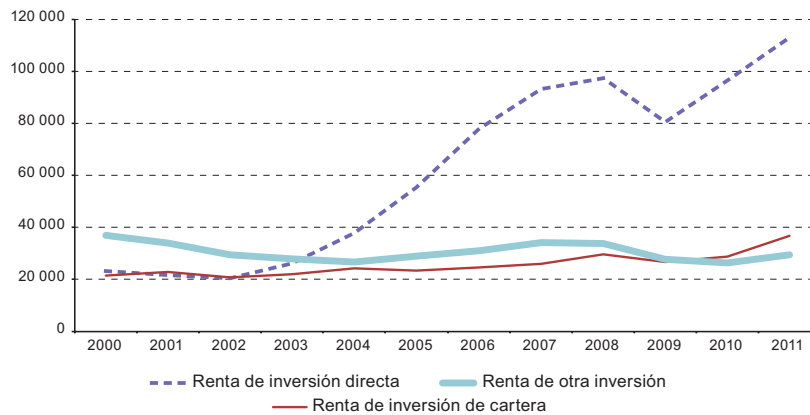
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Estas tendencias contrapuestas entre la inversión que entra y la que sale se reflejan también en las correspondientes rentas que la región paga y recibe. Mientras que los egresos por renta de IED se han disparado, la renta generada por la inversión extranjera de cartera ha tenido un incremento modesto: entre 1997 y 1999 rondó los 20.000 millones de dólares anuales y en los últimos años alcanzó los 30.000 millones a precios corrientes, lo que significa que en términos de porcentaje del PIB su importancia ha disminuido un tercio. Las rentas emitidas por otra inversión (intereses pagados) son ahora más bajas en dólares corrientes que en 1990 o en 2000, y levemente inferiores a las pagadas como renta de inversión de cartera (véase el gráfico II.7).

Por otra parte, las rentas recibidas en concepto de otra inversión han sido hasta 2009 más altas que las de los otros conceptos y alcanzaron en 2007 un máximo de 24.623 millones de dólares. Desde entonces se han reducido a menos de la mitad debido a la caída generalizada de los tipos de interés en el mundo (especialmente en los Estados Unidos y otras economías desarrolladas) y se han visto superadas por primera vez por las rentas de IED e incluso por las rentas de cartera (véase el gráfico II.8).

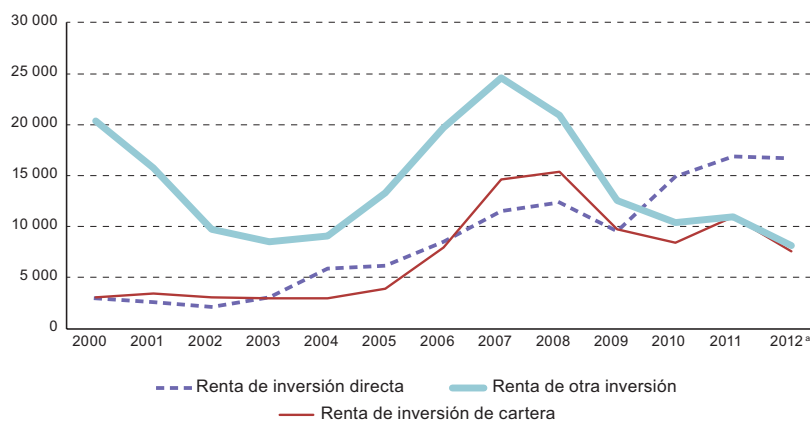
La evolución de los diferentes flujos de capital hacia la región permite identificar tres períodos diferentes en cuanto al tipo de financiación externa predominante. Los créditos bancarios (otra inversión) habían sido el principal tipo de inversión extranjera hasta 1990, cuando las últimas secuelas de la crisis de la deuda externa que se desencadenó en los años ochenta agotaron esa vía. Durante un breve período, hasta 1996, la inversión de cartera fue el principal componente de la inversión extranjera que llegaba a la región. Esto fue consecuencia de la conversión de cierta deuda bancaria en activos negociables, de la apertura y liberalización financiera que se produjo en muchos países de la región y de un contexto internacional que primó la inversión de cartera hacia los que pasaron a llamarse entonces “mercados emergentes” y que cambió radicalmente con las crisis que se sucedieron entre 1997 y 2001 en estos mercados. A pesar de que la inversión de cartera en América Latina ha vuelto a aumentar e incluso a alcanzar niveles récords a partir de 2005, nunca volvió a superar los montos que alcanza la IED.

Gráfico II.7
América Latina: egresos por rentas del capital, 2000-2011
 (En millones de dólares)



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

Gráfico II.8
América Latina: ingresos por rentas del capital, 2000-2012
 (En millones de dólares)



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

^a Datos preliminares.

La evolución de las rentas de las distintas inversiones resulta consistente con la dinámica que siguieron los flujos. Mientras que la renta pagada por inversiones de cartera y por créditos y depósitos creció modestamente o incluso disminuyó con el tiempo (aun a precios corrientes), la renta pagada a las empresas transnacionales se ha disparado. Durante los años ochenta, los intereses pagados por la deuda externa representaron el 87% de las rentas de inversión totales erogadas por América Latina y el Caribe, mientras que la renta de IED resultaba un flujo minoritario. A partir de fines de esa década, este patrón de comportamiento parece quebrarse, dando lugar a un nuevo esquema en el que los pagos por rentas de inversiones de cartera (bonos soberanos y títulos privados) resultan centrales para determinar la dinámica de los flujos emitidos desde la región. En efecto, a partir de 1989 la renta de la inversión de cartera comienza a aumentar, alcanzando un 26% del total de la renta de inversión entre 1994 y 2004, reflejo del cambio en los flujos de capital hacia la región antes descrito.

Un nuevo quiebre en el patrón de financiamiento y, en consecuencia, de los flujos de la renta de inversión comienza a definirse a partir de las crisis financieras que se sucedieron entre 1997 y 2001 en los mercados emergentes. La renta de inversión de cartera siguió siendo importante desde la década de 1990, pero su crecimiento se frenó con las crisis y la renta de IED inició su escalada a partir de 2003.

Considerando la balanza de pagos para toda la región, la renta de IED representa ya un monto mucho mayor (casi 100.000 millones de dólares en promedio entre 2008 y 2011) que el superávit comercial de bienes (menos de 50.000 millones de dólares) (véase el cuadro II.2).

Cuadro II.2
América Latina y el Caribe: principales componentes de la balanza de pagos, 2005-2011
(En millones de dólares)

Rubro	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Balance en cuenta corriente	34 681	48 470	9 131	-35 455	-27 230	-57 600	-75 193
Exportaciones de bienes FOB	571 556	684 041	770 189	895 935	695 685	882 435	1078 697
Importaciones de bienes FOB	495 006	590 127	706 325	859 171	649 420	839 020	1014 303
Balance de bienes	76 550	93 913	63 864	36 764	46 265	43 415	64 393
Servicios (crédito)	79 088	88 883	104 559	119 079	108 589	120 977	133 096
Transportes (crédito)	16 600	18 440	21 005	25 235	20 801	24 128	27 208
Viajes (crédito)	38 524	42 197	46 942	50 381	46 786	50 036	51 644
Otros servicios (crédito)	23 965	28 246	36 612	43 463	41 002	46 813	54 245
Servicios (débito)	91 899	102 731	125 271	148 261	138 561	167 522	196 577
Transportes (débito)	33 603	38 135	46 107	56 007	43 139	53 674	62 308
Viajes (débito)	23 617	26 200	31 320	35 325	33 087	39 890	47 235
Otros servicios (débito)	34 679	38 396	47 844	56 929	62 335	73 958	87 034
Balance de bienes y servicios	63 739	80 066	43 152	7 582	16 292	-3 129	912
Renta (crédito)	25 595	38 409	53 143	51 401	34 398	36 271	41 497
Remuneración de empleados (crédito)	2 212	2 277	2 313	2 743	2 550	2 534	2 780
Renta de la inversión (crédito)	23 383	36 132	50 831	48 657	31 848	33 737	38 717
Renta de la inversión directa (utilidades y dividendos) (crédito)	6 114	8 473	11 538	12 337	9 575	14 883	16 871
Renta de la inversión de cartera (crédito)	3 919	7 923	14 669	15 387	9 711	8 454	10 912
Renta de otra inversión (intereses recibidos) (crédito)	13 351	19 735	24 623	20 934	12 562	10 401	10 935
Renta (débito)	108 090	134 193	154 065	161 523	135 536	152 177	179 853
Remuneración de empleados (débito)	509	657	552	638	476	531	615
Renta de la inversión (débito)	107 581	133 535	153 512	160 884	135 060	151 645	179 237
Renta de la inversión directa (utilidades y dividendos) (débito)	55 303	77 895	93 277	97 427	80 627	96 525	113 067
Renta de la inversión de cartera (débito)	23 391	24 638	26 019	29 700	26 736	28 785	36 727
Renta de otra inversión (intereses pagados) (débito)	28 887	31 003	34 216	33 757	27 697	26 336	29 444
Balance de renta	-82 495	-95 783	-100 921	-110 122	-101 138	-115 906	-138 355
Transferencias corrientes (crédito)	57 484	68 919	73 550	74 714	66 128	71 869	72 974
Transferencias corrientes (débito)	4 047	4 731	6 650	7 629	8 513	10 434	10 724
Balance de transferencias corrientes	53 437	64 188	66 900	67 085	57 615	61 435	62 250
Balance en cuenta de capital	2 663	6 993	7 312	2 469	5 931	9 793	3 482
Balance en cuenta financiera	32 691	6 191	115 591	69 952	77 528	158 090	192 263
Errores y omisiones	-23 891	-3 251	-4 203	5 657	-15 543	-27 308	-16 355

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

Los ingresos por rentas de inversión no pueden compensar este desequilibrio. Entre 2005 y 2011, los ingresos provenientes de rentas de inversiones percibidos por la región representaron el 26% de los egresos por igual concepto. La mayor diferencia se encuentra en la inversión directa, donde los cobros de rentas por esta partida representan solamente el 13% de los pagos. Así, los pagos totales por rentas de capital en el período 2005-2011 representaron 1 billón de dólares, mientras que los cobros totales por rentas derivadas de egresos de capital fueron de 263.000 millones.

Este desequilibrio es consecuente con el mayor peso de la IED recibida por América Latina respecto de la IED enviada y, a pesar de la expansión de la IED al exterior, es de esperar que se mantenga en los próximos años. Además, si bien los egresos por rentas de IED alcanzan niveles elevados en todos los países de la región, los ingresos por este mismo concepto solo son relevantes en aquellas economías con fuerte inversión directa en el exterior (Brasil, Chile, Colombia y México).

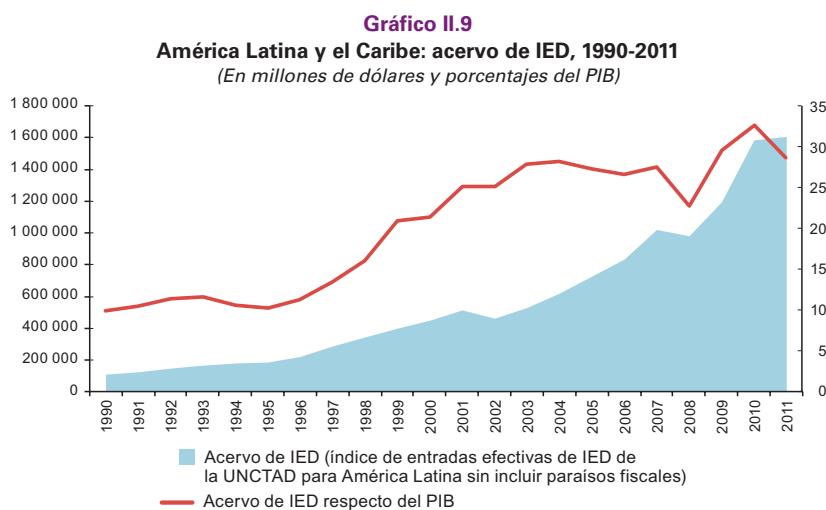
Es importante destacar que durante esta década América Latina y el Caribe ha sido financiadora neta de la economía mundial, ya que la cuenta corriente del conjunto de países de la región ha sumado un superávit de 12.200 millones de dólares (incluso en el período de mejor situación de esta cuenta, 2003-2007, el superávit acumulado fue de 133.000 millones). De este modo, si bien la región ha sido capaz de mantener saneada su cuenta corriente y, por consiguiente, disponer de capacidad de financiación para el resto del mundo, los pagos por rentas del capital siguieron siendo superiores a los ingresos. De hecho, la cuenta de renta fue la sub-balanza más negativa para la región en la década pasada, y las rentas de la inversión directa han sido la causa principal de esta situación.

D. Análisis de las utilidades por países y sectores

1. El acervo de IED y la rentabilidad

La pronunciada subida de los beneficios de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe a partir de 2003 se debió a la conjunción de dos factores: la gran cantidad de IED acumulada y su mayor rentabilidad.

Cronológicamente, el primer factor fue el fuerte aumento de las entradas de IED en la región ocurrido entre 1996 y 2001, que propició que el capital extranjero acumulado en la región en la forma de filiales de empresas extranjeras se triplicara en menos de diez años. En términos absolutos, el acervo de IED ha ido aumentando constantemente, aunque a ritmos variables. Este indicador se presenta a precios corrientes, por lo que para apreciar la importancia que la IED tiene en las economías de la región es conveniente normalizar por el PIB nominal (véase el gráfico II.9). Así se observa que el peso de la IED en las economías de la región registró un incremento notable entre 1996 y 2001, para más tarde estabilizarse en alrededor de un 30% del PIB.



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

Esto indica que el verdadero auge de la IED en América Latina y el Caribe se produjo en la segunda mitad de los años noventa, más concretamente entre 1996 y 2001, cuando a la privatización de muchos activos estatales se unió la desregulación y apertura de muchos sectores que hasta entonces habían recibido poca IED. Fue en ese período cuando las empresas transnacionales aumentaron su peso en la economía de la región, que se ha mantenido durante los años subsiguientes a este auge (entre 2002 y 2009) y que recientemente volvió a observar un ligero incremento.

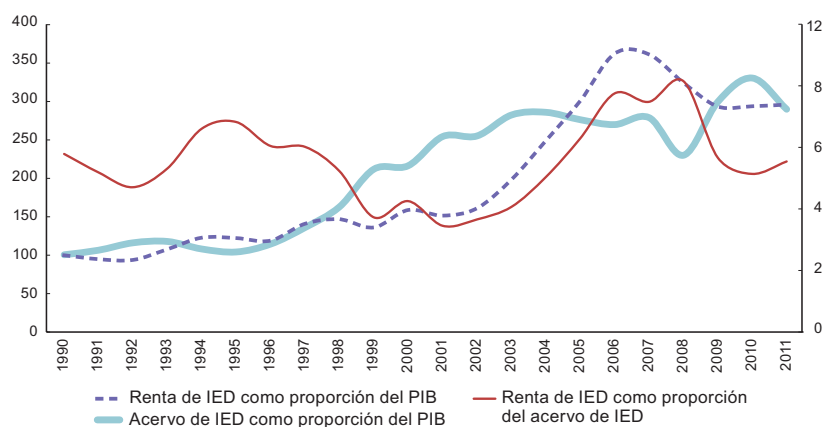
Al igual que ocurre con los flujos, la importancia del acervo de IED en la economía no es homogénea entre los países, sino que es mucho mayor en las economías pequeñas. En México y los países de América del Sur este indicador se ubica entre el 26% y el 28%; en las economías de Centroamérica ronda el 40%; en los países mayores del Caribe, como Trinidad y Tabago o Jamaica, alcanza el 80%, y en las economías de la Organización de los Estados del Caribe Oriental (OECS) asciende al 200%. Esto hace que las economías más pequeñas sean más vulnerables a los efectos de un alza de las rentas de IED en su balanza de pagos.

Incluso en aquellos países donde el peso de la IED en la economía es inferior a la media, muchos sectores importantes están prácticamente dominados por empresas transnacionales. Por ejemplo, el sector bancario en México, la minería en el Perú, las telecomunicaciones en el Brasil o la industria automotriz en toda la región. Esta concentración selectiva de las empresas transnacionales en diferentes sectores tiene implicaciones a la hora de explicar el comportamiento de la renta de IED en cada país de la región, como se verá en la sección siguiente.

El segundo factor que ha contribuido al alza de la renta de IED a partir de 2003 ha sido la fuerte subida de la rentabilidad de la IED en la región. Esto refleja en primer lugar una tendencia global: durante los últimos años los beneficios de las grandes empresas no han dejado de aumentar, aun en un período de incertidumbre en la economía global y de estancamiento del crecimiento en los países desarrollados. En los Estados Unidos, por ejemplo, los beneficios empresariales han alcanzado un máximo histórico como porcentaje de la renta nacional en 2012 y lo mismo ha sucedido en América Latina (Manuelito y Jiménez, 2013).

La rentabilidad de las filiales de las empresas transnacionales que operan en la región también ha sido relativamente alta en los últimos años. Tomando como medida la renta generada sobre el acumulado de IED, la rentabilidad en la región ha subido desde un mínimo del 4% durante la crisis de 2001 y 2002 hasta un máximo del 10% en 2008. En el gráfico II.10 se muestra que esta subida en la rentabilidad de la IED coincidió exactamente con el despegue de la renta de IED en relación con el PIB, que se duplicó en ese período.

Gráfico II.10
América Latina y el Caribe: acervo de IED, renta de IED y rentabilidad media de IED, 1990-2011
(En índice 1990=100 y porcentajes del PIB)



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

La crisis de 2009 hizo retroceder la rentabilidad de la IED hasta el 7%, que es la media de las dos últimas décadas. A pesar de este descenso de la rentabilidad, la renta ha aumentado en términos absolutos debido al constante ascenso del acervo de IED durante los años en que se batieron récords de entradas (véase el capítulo I).

Esta caída de la rentabilidad media de la IED ya se había observado una década antes en la región, cuando a causa de la crisis del período 1998-2001, bajó de un 7% a un 4%, lo que indica su estrecha relación con el ciclo económico. Estos cambios producirán alzas y bajas en la renta de IED generada en la región, pero el monto total se mantendrá en un nivel mucho más elevado que el de la década pasada porque la rentabilidad media difícilmente caerá por debajo del 4% y porque el acervo de IED no disminuirá en el futuro próximo.

Este último es el factor estructural que hará que las economías de la región convivan en las próximas décadas con altos niveles de rentas de IED. Si bien los flujos de IED, como se ha visto en el capítulo I, son altamente variables, el acervo tiene oscilaciones mucho más leves. Además, dada la importancia de la reinversión de utilidades vista en el punto 2 de la sección B, aunque América Latina no atrajera nuevos inversores extranjeros durante un período largo, el acervo de IED podría seguir aumentando.

Sí podrá haber un cambio en el equilibrio entre los egresos y los ingresos de renta de IED, como en cierta manera se ha visto en los últimos años, aunque muy incipiente y limitado a tan solo cuatro economías de la región. En definitiva, el nivel de rentas de IED y el desequilibrio entre ingresos y egresos se mantendrá en un futuro previsible, si bien con diferencias importantes entre los países, como se verá en la próxima sección.

2. La renta de IED por países y sectores

Las utilidades de las empresas transnacionales han crecido enormemente en el conjunto de la región, pero este aumento no ha sido homogéneo entre los distintos países. Si bien casi todos han registrado aumentos relevantes a partir de 2003, se pueden observar diferencias notables en el nivel de rentas generadas, su crecimiento durante la última década y la importancia relativa que tienen estas rentas para la economía nacional.

En términos absolutos, las rentas de IED están muy concentradas en un grupo reducido de países, entre los que se destaca especialmente el Brasil (con un 29% del total de la renta generada en 2011 en la región) seguido de Chile (17%), Colombia (13%), el Perú (12%) y México (9%) (véase el cuadro II.3). Como era de esperar, esta distribución refleja el tamaño de las diferentes economías, la importancia que en cada una de ellas tiene la inversión extranjera directa y, también, los diferentes niveles de rentabilidad que obtienen las empresas extranjeras.

Cuadro II.3
América Latina: egresos de rentas de IED, 1990-2011
(En millones de dólares)

	1990-2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Argentina	1 820	1 626	3 712	5 456	7 112	7 283	7 902	8 360	8 530	8 956
Bolivia (Estado Plurinacional de)	74	234	292	271	392	644	681	769	863	977
Brasil	3 671	5 984	6 860	11 035	13 884	19 692	28 773	21 029	26 584	31 716
Chile	1 652	4 611	8 231	11 416	19 913	22 832	17 430	14 801	18 980	18 136
Colombia	639	1 525	2 453	3 585	4 615	6 667	8 765	7 666	9 877	14 315
Ecuador	211	595	964	1 004	977	1 160	785	821	539	698
Paraguay	71	60	192	158	271	366	505	555	760	530
Perú	317	1 112	2 567	4 030	6 741	7 788	8 346	8 172	10 714	12 866
Uruguay	27	127	229	228	261	531	843	767	1 126	1 253
Venezuela (República Bolivariana de)	989	1 802	3 498	3 895	6 540	4 733	4 608	2 413	3 889	5 789
México	3 919	4 010	3 989	8 145	10 200	13 442	11 201	8 011	7 102	10 122
Costa Rica	379	644	330	743	853	1 131	749	986	606	503
El Salvador	39	85	80	181	91	159	39	175	215	252
Guatemala	126	319	270	370	608	819	886	951	1 001	1 343
Honduras	90	292	390	479	621	535	488	499	567	910
Nicaragua	39	77	80	82	85	93	113	121	135	146
Panamá	415	739	967	1 048	1 197	1 521	1 747	1 310	1 829	2 096
República Dominicana		1 391	1 652	1 765	1 932	2 194	1 669	1 518	1 528	1 800

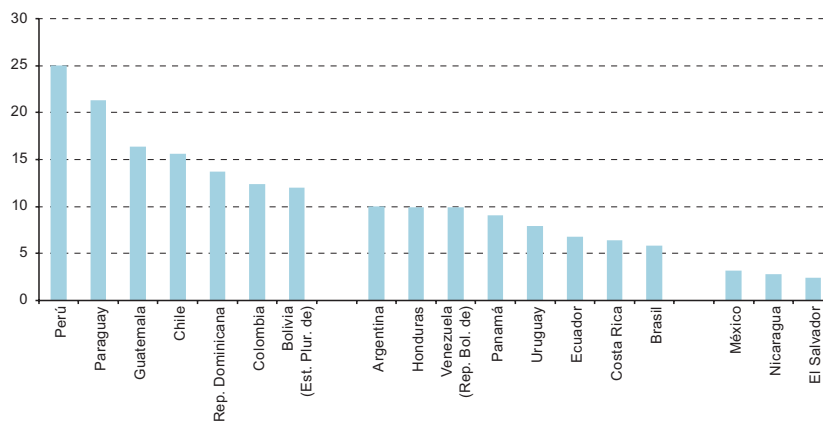
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

Más interesante resulta elaborar una tipología de países según la renta de IED con relación al acervo de IED en sus economías. Este indicador, ya empleado para toda la región en la sección anterior, mide la rentabilidad media de la IED en una economía. En este aspecto, se destacan en la región dos grupos de economías con tendencias completamente dispares (véase el gráfico II.11).

En primer lugar, un grupo de países donde la estrategia de las empresas transnacionales se ha centrado en la extracción de materias primas para su exportación (Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, el Perú y, en menor medida, la República Dominicana). Estas economías han registrado una rentabilidad de la IED recibida superior al 10% en promedio durante los últimos cinco años —en el caso del Perú alcanzó el 25%—, cuando en el conjunto de la región se situó en un 7,8%. Guatemala y el Paraguay también presentan valores muy elevados, aunque en estos dos países este indicador de rentabilidad es más difícil de interpretar por tratarse de economías con muy poca inversión extranjera directa.

De este grupo de países, solo Chile y Colombia presentan datos desagregados por sectores, en los que se observa claramente la importancia de los recursos naturales. La gran mayoría de la renta de IED generada en Chile corresponde a la minería, que presenta una rentabilidad del 25%. Los servicios de electricidad, gas y agua tuvieron también una alta rentabilidad (12%), aunque muy inferior a la alcanzada por la minería.

Gráfico II.11
América Latina y el Caribe (países seleccionados): renta de IED
como proporción del acervo de IED, 2007-2011
(En porcentajes)



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

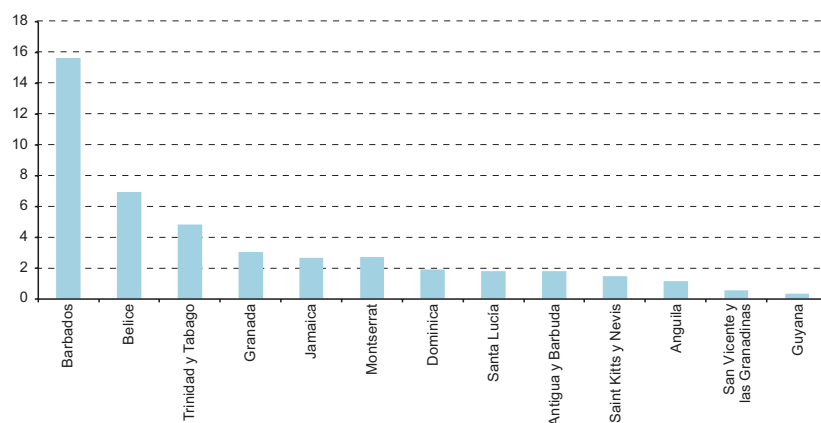
En el extremo opuesto se sitúan México y algunas de las economías de Centroamérica (El Salvador, Nicaragua y en menor medida Costa Rica) donde las empresas transnacionales han seguido principalmente una estrategia de búsqueda de eficiencia en la producción de bienes manufacturados destinados a la exportación. La rentabilidad exhibida por la IED en estas economías se encuentra claramente por debajo de la media y ha presentado además una tasa de crecimiento muy modesta en la última década. Este menor nivel de utilidades se debe, por una parte, a que el relativo menor crecimiento de la demanda interna en estas economías en comparación con las de América del Sur ha perjudicado a las empresas del sector de servicios (aproximadamente la mitad de la IED registrada). Por otra parte, el sector de manufacturas (el 40% de la IED registrada) se concentra en plataformas de exportación altamente integradas en cadenas globales de valor y operando en general con márgenes de explotación reducidos.

En México y Centroamérica no existen datos de renta de IED desagregados por sectores, pero sí es posible observar los datos de las empresas de los Estados Unidos que invierten en esos países. El 39% de las utilidades que registraron las empresas de este país en México en 2011 provino de las manufacturas (y otro 25% no fue atribuible a ningún sector específico). El porcentaje de manufacturas fue aun mayor en Costa Rica (80%), Honduras y la República Dominicana (más del 100% en ambos por pérdidas en otros sectores) y El Salvador y Nicaragua combinados (45%).

A estas economías se suma también el Ecuador, país donde, si bien la IED se ha centrado en la extracción de recursos naturales, el gobierno ha reformado el sector petrolero a fin de garantizar un mayor porcentaje de las rentas para el sector público. La reforma se cristalizó en 2010, cuando las empresas transnacionales del sector pasaron a operar bajo contratos de prestación de servicios, por los que perciben una tarifa fija según cantidad de crudo extraído. Aproximadamente la mitad de las empresas extranjeras del sector aceptaron las nuevas condiciones, mientras que el resto decidió liquidar sus activos en el país (CEPAL, 2010, pág. 38). Estas medidas, que se anticipaban en años anteriores, son la causa de la caída de las rentas de IED observada desde 2007 en el Ecuador, uno de los pocos países de América Latina y el Caribe donde se presenta esta situación.

Las economías del Caribe tienen una rentabilidad de IED inferior a la media de la región, con la excepción de Barbados, donde es muy elevada (véase el gráfico II.12). De los países del Caribe que cuentan con datos, tan solo Trinidad y Tabago es un exportador de productos primarios (hidrocarburos) y aunque su rentabilidad es superior a la media de la región, todavía está muy lejana de la de los países exportadores de metales. El resto de los países reciben IED principalmente en el sector de los servicios, donde el estancamiento de las entradas de turistas desde la crisis de 2009 y el menor crecimiento de la demanda interna (en comparación con América Latina) han disminuido los beneficios de las empresas transnacionales. En términos absolutos, la renta de IED producida en estos países aumentó muy levemente durante la última década, a la inversa de lo sucedido en América Latina (véase el cuadro II.4).

Gráfico II.12
El Caribe: renta de IED como proporción de la IED acumulada, 2007-2011
 (En porcentajes)



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

Cuadro II.4
El Caribe: egresos de rentas de IED, 2000-2011
 (En millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Anguila	10	8	7	6	5	4	4	4	11	9	1	1
Antigua y Barbuda	22	26	24	24	25	31	42	44	41	36	33	41
Barbados	30	38	41	54	116	129	220	224	265	311	250	...
Belice	31	33	33	31	42	35	52	87	107	56	102	40
Dominica	33	19	18	16	22	23	7	13	13	13	8	5
Granada	28	34	32	26	25	23	22	36	32	55	31	21
Jamaica	290	301	434	326	362	454	376	533	376	232	127	112
Montserrat	3	1	3	1	2	2	2	3	3	3	3	3
Saint Kitts y Nevis	21	23	23	23	20	20	20	23	23	20	18	19
San Vicente y las Granadinas	13	11	15	21	25	22	23	20	18	12	11	7
Santa Lucía	33	31	23	32	49	51	34	45	52	35	32	12
Suriname	51	96	37	40	62	45	55	0	0	1	100	266
Trinidad y Tabago	381	374	295	489	271	566	722	664	904	780	827	...

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

Con rentabilidades ligeramente por encima de la media se encuentran países como la Argentina, Honduras, Panamá, Venezuela (República Bolivariana de) y el Uruguay. La dinámica de estas economías ha sido muy diferente. Por un lado, el Uruguay es el país donde más ha crecido la renta de IED durante la última década, lo que refleja el crecimiento acelerado de los flujos de IED, en especial los destinados a la industria forestal. La Argentina y Venezuela (República Bolivariana de) mantienen una rentabilidad superior a la media de la región, pero se distinguen por haber tenido un crecimiento muy modesto o incluso nulo de la renta de IED en los últimos años (véase el cuadro II.3). La caída de los beneficios en Venezuela (República Bolivariana de) tiene dos causas. En primer lugar, la nacionalización de empresas extranjeras, especialmente intensivas en manufacturas y algunos servicios, hace que el acumulado de capital extranjero en el país haya disminuido en términos reales. En segundo lugar, en un proceso similar al observado en el Ecuador, las condiciones de operación para las empresas transnacionales en el área de extracción de petróleo (principal destino de la IED) cambiaron radicalmente durante la última década. Las nuevas condiciones obligan a las transnacionales a operar en asociación con la empresa estatal PDVSA, limitando en la práctica los beneficios que pudieran obtener de sus concesiones.

En la Argentina, la renta de IED no ha aumentado prácticamente desde 2007. Los datos sectoriales existentes señalan que el sector de los servicios es el que menos rentas ha generado en los últimos años (un 25% del total)¹⁰.

¹⁰ La desagregación sectorial de la Argentina no coincide con los datos agregados por provenir de fuentes distintas.

La congelación de las tarifas de muchos servicios públicos ha incidido sin duda en la rentabilidad de las empresas transnacionales, sobre todo las del sector de la energía. Numerosas empresas transnacionales operan en sectores como electricidad, servicios financieros o comercio, pero estos rubros han presentado rentabilidades por debajo de la media, mientras que solo las comunicaciones y el transporte superaron el promedio. El 36% de las rentas ha correspondido a la manufactura, donde se destaca la industria metalúrgica, y el 39% se ha generado en el sector de recursos naturales, donde tanto la minería como la extracción de hidrocarburos han tenido entre 2005 y 2010 rentabilidades claramente superiores a la media de la IED en el país (un 20% y un 16%, respectivamente), aunque inferiores al promedio que se puede deducir para otros países de la región.

Por último, el Brasil, que durante los últimos dos años concentró más de un tercio del total de la IED recibida en la región, computa exclusivamente como renta de IED aquella parte que es repatriada y no la reinvertida, lo que implica que los datos presentados en el cuadro II.3 subestiman el nivel real¹¹. Los datos sectoriales en este país indican que entre 2010 y 2012 la mayoría de los beneficios repatriados fueron de empresas del sector de manufacturas (56%), seguidas por las de servicios (41%) y, a muy larga distancia, las de recursos naturales (3%). Dentro de las manufacturas se destacan las automotrices, que repatriaron durante estos tres años más de 12.000 millones de dólares, lo que representa un 16% del total de repatriaciones en el país y más del triple de lo ingresado por IED en esa industria en el mismo período. En esta industria, la totalidad de las empresas montadoras y las mayores productoras de autopartes son filiales de transnacionales que han tenido en los últimos años muy buenos resultados en el Brasil. Detrás del sector automotor se destaca la industria de bebidas (con un gran crecimiento en 2012, fruto de nuevas adquisiciones) y la química. Todas estas industrias están volcadas al mercado interno brasileño.

Dentro de los servicios destacan las finanzas, con más de 7.000 millones de dólares, seguidos de las telecomunicaciones, la electricidad y el gas, y el comercio minorista. De estos sectores, las telecomunicaciones es el único en el que las empresas transnacionales dominan el mercado brasileño. En los otros tres, las empresas extranjeras compiten con las brasileñas por el mercado.

En cuanto a la rentabilidad, vuelve a destacarse el sector automotor, que durante estos tres últimos años repatrió una cantidad anual equivalente al 13% del acumulado de inversión, una rentabilidad cuatro veces superior a la media del país y que duplica la de los siguientes sectores más rentables, como papel y celulosa (7%) electricidad y gas (6%) o industrias químicas (6%).

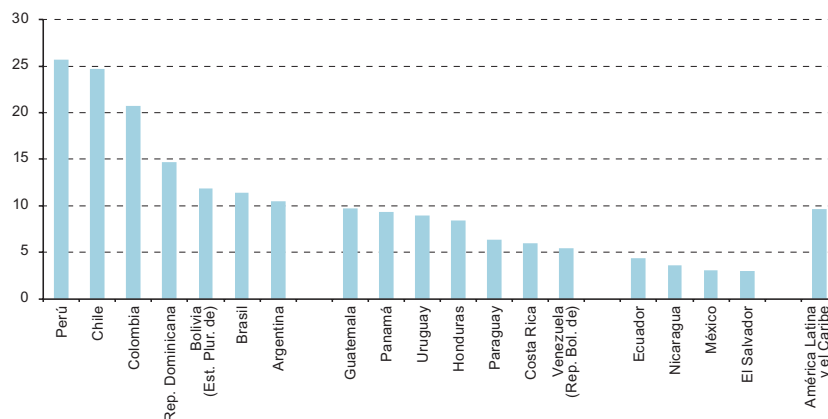
El bajo nivel de beneficios repatriados en el Brasil para las empresas de minería e hidrocarburos (tanto en términos absolutos como en relación con los montos invertidos) es en cierto modo excepcional y puede responder a dos factores. En primer lugar, porque a pesar de la abundancia de recursos naturales del país, son las empresas brasileñas las que dominan el sector, de modo que tan solo un 17% de la IED acumulada está en el sector primario. En segundo lugar, porque la IED en el sector de hidrocarburos es relativamente reciente, centrada en la explotación de los yacimientos “pre-sal” que todavía están entrando en operación. Es de esperar que, a medida que estas explotaciones se desarrollen en los próximos años, los beneficios de las empresas extranjeras en este sector vayan en aumento.

La magnitud de la IED en sectores no exportadores en el Brasil es la causa de que este país se ubique por encima de la media de la región cuando se mide la renta de IED como porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios a pesar de computar como renta de IED únicamente la que es repatriada (véase el gráfico II.13). Si bien esta medición no incluye otros componentes de la cuenta corriente de la balanza de pagos, en especial los ingresos de rentas de inversión, sí sugiere qué porcentaje del ingreso de las exportaciones de un país se destina a compensar la IED. Por tratarse de la mayor economía de la región, el Brasil exporta un porcentaje relativamente menor de su PIB, pero al mismo tiempo es una economía que ha atraído una gran cantidad de IED en los últimos años, sobre todo en servicios y manufacturas dirigidas al mercado interno.

Como era de esperar, los beneficios de las empresas transnacionales en cada país se concentran en aquellos sectores donde han invertido más: las manufacturas en México y Centroamérica, y los recursos naturales en los países de América del Sur.

¹¹ Si las empresas transnacionales siguieran en el Brasil una estrategia similar a la de otros países de la región, estarían reinvertiendo en sus filiales una cantidad ligeramente inferior a la que repatrian a sus casas matrices; esto implicaría que la renta de IED total para la economía brasileña sería casi el doble de la indicada en el cuadro II.3, lo que representa una cantidad similar a la del resto de las economías de América del Sur en conjunto. La rentabilidad estimada de la IED en el Brasil tal como se muestra en el gráfico II.11 no tendría por qué cambiar en la misma magnitud, ya que el acumulado de IED en este país también excluye la reinversión de utilidades.

Gráfico II.13
América Latina: promedio de rentas de IED generadas, como proporción
de las exportaciones de bienes y servicios, 2007-2011
 (En porcentajes)



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

Como hemos visto, los países de la región presentan diferencias muy grandes en cuanto a los montos de las rentas generadas, su crecimiento o su importancia relativa en la economía. Estas pueden ir desde una rentabilidad del 25% en el Perú a una del 3% en México. Diferencias de esta magnitud se explican en primer lugar por el distinto desempeño económico de los países en los últimos años, por su estructura productiva y, principalmente, por el tipo de estrategia que las empresas transnacionales han priorizado en cada país. Cabe concluir que los recursos naturales son el sector que más ha impulsado la renta de IED en la región.

3. Los recursos naturales

Fuera del Brasil, tanto los datos sectoriales de la Argentina y de Chile como los niveles excepcionalmente altos de rentabilidad que alcanzan otros países donde las industrias extractivas tienen un alto peso (Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia y Perú) señalan a las empresas especializadas en la explotación de recursos naturales como las principales responsables del alza de las rentas de IED en la región. Estos datos, provenientes de las balanzas de pagos de los países, son congruentes con los balances individuales de las empresas: la rentabilidad sobre activos que tuvieron las compañías del sector minero, entre las 500 mayores de la región, en 2010 duplicó con creces la del siguiente sector considerado (bebidas) y fue tres veces superior a la del sector de hidrocarburos (véase el gráfico II.14)¹².

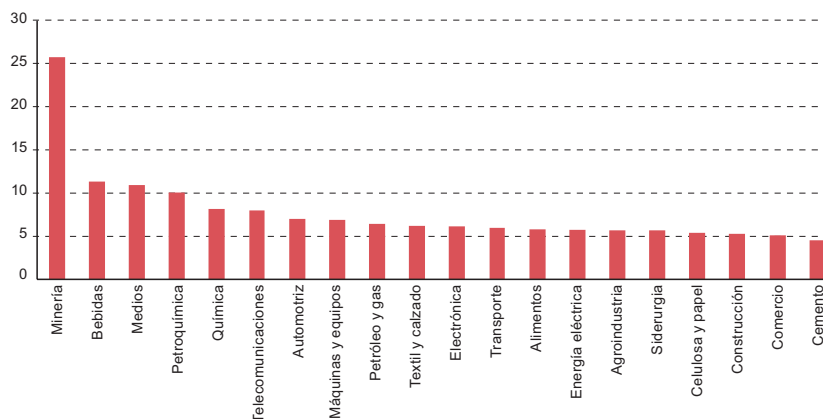
En efecto, la renta económica del sector de recursos naturales¹³ en América Latina ha tenido un alza muy similar en proporción y en tiempo a la mencionada para la renta de IED en la sección A (CEPAL, 2012a). En el sector minero, la renta económica como porcentaje del PIB regional llegó casi a cuadruplicarse durante el período 2004-2009 en relación con la década anterior. En el sector de hidrocarburos, el aumento fue de cerca del 60%. Si bien no deja de ser una subida considerable, la diferencia con la minería obedece al aumento de los costos de mantenimiento en los campos tradicionales y los mayores costos de desarrollo en zonas no tradicionales.

Sin embargo, aunque la renta minera haya presentado un alza muy superior a la de hidrocarburos, esta última todavía es cuantitativamente más importante para la región. En el gráfico II.15 se observa que, de los países donde la renta de recursos naturales sobrepasa el 10% del PIB, solo en Chile predomina claramente la renta minera, y en aquellos en que supera el 2%, solo Guyana, el Perú y Suriname generan más rentas mineras que de hidrocarburos.

¹² Este indicador no es completamente objetivo, ya que las empresas mineras no incluyen entre sus activos las reservas de mineral (cosa que las empresas de hidrocarburos sí hacen). Por esta razón, los activos que figuran en los balances de estas empresas están subestimados y se sobreestima la rentabilidad media.

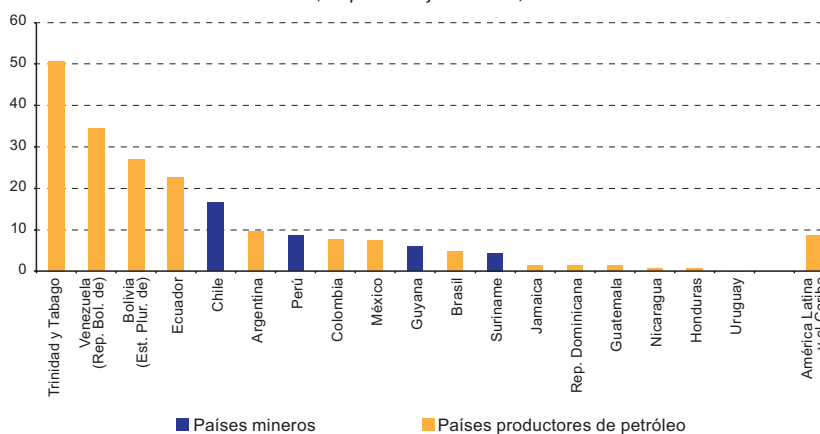
¹³ La renta del sector de recursos naturales es la suma de la renta minera y petrolera. Cada una de ellas se computa como el valor de la producción del sector a precio internacional menos los costos de producción relevantes.

Gráfico II.14
América Latina y el Caribe: rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas,
según sectores, 2010
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *América Economía* [en línea] <http://www.americaeconomia.com/>.

Gráfico II.15
América Latina y el Caribe: renta media de recursos naturales, 2003-2010
 (En porcentajes del PIB)



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

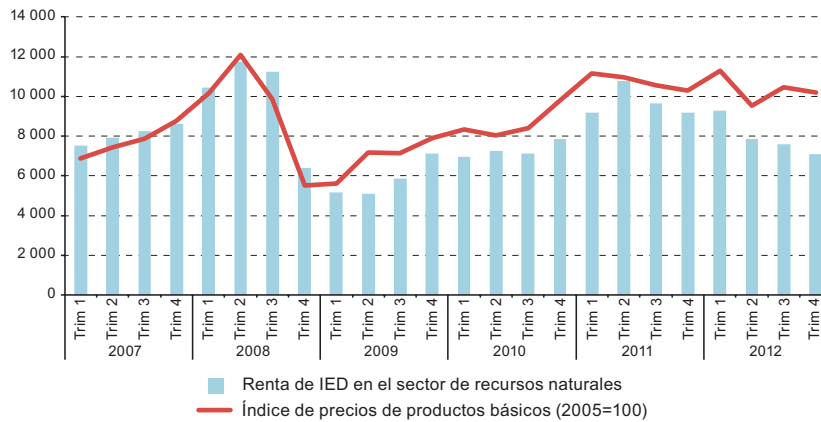
La renta generada en la minería y la extracción de gas y petróleo forma parte de la renta de IED en la medida en que estos sectores estén dominados por empresas transnacionales. Aunque la mayor parte de las rentas se generan en hidrocarburos, las rentas de IED se concentran en los países exportadores de minerales por el dominio de las empresas estatales en hidrocarburos. En algunos casos esto se debe a un monopolio establecido por ley (como en México) o a regulaciones especiales del sector que otorgan el papel predominante en las explotaciones a las empresas nacionales, como en el Brasil o los casos ya mencionados de Venezuela (República Bolivariana de) y el Ecuador. Incluso países más abiertos a la IED en hidrocarburos como Chile, Colombia o el Perú también tienen empresas petroleras estatales. La Argentina renacionalizó en 2012 la petrolera YPF, que había sido estatal antes de 1999.

La minería, en cambio, es una industria dominada en muchos países por empresas transnacionales. Las principales excepciones son México, donde dominan la industria empresas privadas de capital nacional; el Brasil, donde la empresa cuasi estatal Vale es el principal actor, y Chile, donde la estatal CODELCO extrae un tercio del cobre del país (aunque sus aportes fiscales son más altos que los de las empresas privadas responsables de los otros dos tercios)¹⁴.

¹⁴ En CEPAL (2012a) se concluye que los Estados consiguen apropiarse de una mayor proporción de las rentas generadas por los recursos naturales cuando tienen empresas estatales en ese sector, comparado con aquellos que recaudan exclusivamente mediante los impuestos a las utilidades, impuestos especiales y regalías. En general, el porcentaje de apropiación en América Latina está en los parámetros internacionales, si bien se percibe que es algo más bajo en los países más pequeños.

La evolución de la renta de IED en el sector de recursos naturales está condicionada a las alzas y bajas de los precios en los mercados internacionales. Esto ha sido una de las principales causas de que la renta de IED haya subido a partir de 2003 y se haya mantenido elevada desde entonces. A corto plazo, las variaciones de los precios internacionales se traducen inmediatamente en variaciones de las utilidades de las empresas del sector (véase el gráfico II.16) y esta ha sido una de las causas por las que la renta de IED tuvo una ligera caída en 2012.

Gráfico II.16
Estados Unidos: renta de IED de las empresas mineras y petroleras
y precios de los productos básicos, 2007-2012
(En millones de dólares e índice trimestral 2005=100)



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

E. América Latina y el Caribe ante el nuevo escenario

No hay duda de que el sector de recursos naturales es el principal causante del alza de la renta de IED en la región, pero está lejos de ser el único. Prueba de ello es que el alza de las rentas ha sido generalizada en las economías en desarrollo, incluso en aquellas donde la IED en el sector primario fue muy escasa. El ejemplo más claro en el mundo es el de China, que registró un ascenso superior incluso al de América Latina y el Caribe, y donde la IED se ha concentrado en el sector manufacturero. En América Latina se puede citar el caso del Brasil, que presenta también un aumento notable de la renta de IED, concentrado principalmente en algunas manufacturas y servicios. Incluso en países como Chile, donde la mayor parte de la renta está concentrada en la minería, existen otros sectores como la electricidad o la banca que mostraron en los últimos años tasas de rentabilidad muy superiores a la media.

No solo las empresas transnacionales dedicadas a la extracción de recursos naturales han gozado beneficios históricamente elevados en América Latina en los últimos años. También las proveedoras de servicios o las empresas manufactureras han sabido aprovechar la trayectoria económica en general positiva que han atravesado las economías en desarrollo durante la última década. En efecto, la brecha de crecimiento entre los países desarrollados

y en desarrollo, que antes de 2003 era de apenas un 0,1% del PIB, se disparó al 4% a partir de esa fecha (CEPAL, 2012b). La disparidad es especialmente notable entre América Latina, que ha mantenido en los últimos años un alto crecimiento económico, y la Unión Europea, que es la principal fuente de IED hacia la región y que mantiene tasas de crecimiento muy reducido desde la crisis de 2009.

Las grandes empresas españolas, que poseen ingentes activos en América Latina y se enfrentan a un mercado interno especialmente recesivo, figuran entre las que más han aumentado su dependencia de los beneficios obtenidos en la región (CEPAL, 2013). Los dos mayores bancos españoles (Santander y BBVA) generaron prácticamente la mitad de sus beneficios de 2011 en América Latina (CEPAL, 2012c). También aumentó el porcentaje de utilidades en la región de las mayores empresas de electricidad españolas, que ya alcanza el 25% para Iberdrola y el 39% para Gas Natural Fenosa.

En definitiva, América Latina se ha destacado en los últimos años por generar grandes beneficios para las empresas transnacionales que invirtieron en ella. Si bien las rentabilidades han sido históricamente excepcionales en los últimos años y es probable que a medio plazo decaigan, el nivel absoluto de renta generada por la IED en la región seguirá siendo muy alto. Esto requerirá una nueva visión del papel que las empresas transnacionales deben cumplir en el desarrollo de la región, y de las políticas que los Estados deben implementar para ello.

Evaluar la importancia de los beneficios de las empresas transnacionales en la base fiscal de los países y considerar el efecto que tendrá el aumento de las rentas en el equilibrio de la balanza de pagos y sus consecuencias en el crecimiento y el desarrollo son dos de los requerimientos más inmediatos.

1. Las empresas transnacionales y la recaudación impositiva

No existen datos desagregados para conocer la cifra exacta que pagan las empresas transnacionales en impuestos en América Latina y el Caribe. De todas maneras, teniendo en cuenta el crecimiento de la renta de IED en la balanza de pagos de casi todos los países de la región, las empresas transnacionales deberían contribuir con un porcentaje cada vez mayor a los impuestos sobre las utilidades. En la actualidad, estos representan alrededor de un 10% de la recaudación de los Estados en la región, pero este porcentaje debería ir en aumento si la estructura impositiva de América Latina y el Caribe se acercara a la de los países desarrollados.

Las filiales de las empresas transnacionales contribuyen a los ingresos fiscales principalmente por medio de los impuestos a las utilidades, sobre los que tienen en general las mismas obligaciones que las empresas nacionales. Esta situación general de no discriminación por origen (trato nacional) tiene algunas excepciones importantes, por ejemplo, en contratos de estabilidad tributaria que algunos inversores extranjeros firmaron al entrar en el país (como en la minería en Chile) o por haber sido en la práctica las empresas extranjeras las principales receptoras de beneficios fiscales dirigidos a sectores o actividades específicas. Aun cuando las empresas extranjeras estén sometidas al mismo tipo impositivo sobre sus utilidades que las empresas nacionales, el carácter móvil del capital internacional crea espacio para la competencia fiscal entre países por atraer IED.

En algunos estudios se ha sugerido que esta competencia fiscal fue la causa de pérdida de ingresos, en particular para las economías en desarrollo (Keen y Simone, 2004), aunque no parece que este sea el caso en América Latina. En un estudio más reciente (Abbas y otros, 2012) se concluyó que en el período 1996-2007 América Latina fue la excepción en el mundo en cuanto a que no disminuyó su tasa corporativa efectiva, sino que se mantuvo estable, mientras que los ingresos aumentaron considerablemente. De hecho, en la actualidad América Latina tiene tasas corporativas más elevadas que otras regiones del mundo (PricewaterhouseCoopers, 2012). Además, las empresas pagan en el agregado un poco más de lo que marca la tasa impositiva teórica, porque se han de añadir otros tributos que compensan con creces los descuentos que se pudieran aplicar por motivos varios. El resultado es que la tasa impositiva real en la subregión ronda el 30% y es la más alta de todas las regiones. En definitiva, hay poca evidencia de competencia impositiva entre los países de América Latina por atraer IED, si bien puede existir en algunos segmentos específicos, como las inversiones en plataformas de exportación. Sí existe evidencia de competencia fiscal por atraer IED en los países del Caribe (Nassar, 2008), donde las tasas corporativas se han reducido un 30% en los últimos años mientras que los regímenes de tregua tributaria han erosionado la base fiscal.

La tasa impositiva se aplica sobre los beneficios que las empresas declaran tener en cada economía, pero las empresas transnacionales tienen a su disposición mecanismos que les permiten transferir una parte de esos beneficios a filiales situadas en otros países, y reducir así los impuestos que tienen que pagar en un determinado país. El principal mecanismo son los precios de transferencia.

Los precios de transferencia son aquellos por los que una empresa vende y compra bienes y servicios a empresas filiales de su mismo grupo. En este sentido, estos precios son una necesidad inevitable en un mundo en el que muchas de las mayores empresas integran cadenas de valor con sus filiales. Existen diferentes metodologías para calcular estos precios, por ejemplo, usar como referencia transacciones similares hechas en el mercado o asignar a las partes la contribución que cada una haya hecho. De todos modos, las empresas pueden fácilmente encontrar mecanismos para implementar precios de transferencia “agresivos” que reduzcan los beneficios en algunos países (aquellos con tasas impositivas altas) y los inflen en otros (aquellos con tasas bajas o incluso sin impuesto a las utilidades).

No existen datos oficiales sobre la extensión de esta práctica en el mundo ni sobre los efectos que tiene en la recaudación de los diferentes países, pero las estimaciones disponibles apuntan hacia cantidades muy elevadas. El Gobierno de los Estados Unidos, por ejemplo, estima que el país deja de ingresar 100.000 millones de dólares al año por este motivo¹⁵. En el caso de América Latina, un estudio privado estima que la región deja de ingresar 2.200 millones de euros como resultado de los precios de transferencia de empresas europeas y 29.100 millones de dólares por los de empresas de los Estados Unidos (Christian Aid, 2009).

También parece claro que la creciente globalización empresarial provoca una tendencia hacia una mayor utilización de estos instrumentos. En 2011 casi la mitad (47%) de las rentas generadas por filiales en el extranjero de empresas de los Estados Unidos se situaba en tan solo siete economías (Bermudas, Irlanda, Islas Vírgenes Británicas, Luxemburgo, Países Bajos, Singapur y Suiza), que no son aquellas donde tienen más actividad, sino donde el tratamiento fiscal es más favorable. En 1994 esa proporción era del 28% (Blouin, Krull y Robinson, 2012).

Dados los crecientes beneficios que obtienen las empresas transnacionales en la región, y teniendo en cuenta que estos países mantienen presiones impositivas por encima de la media mundial, es de suponer que las prácticas de las empresas transnacionales para transferir beneficios a jurisdicciones con fiscalidad muy reducida tengan un impacto en la recaudación de los países de la región. En las economías desarrolladas, la erosión de la base fiscal por parte de las empresas transnacionales es motivo de preocupación pública, y tanto los gobiernos como las empresas y la sociedad civil están reaccionando ante este problema (véase el recuadro II.3). Además, la creciente expansión de las inversiones directas de América Latina hacia el exterior no hará más que añadir otra fuente de posible erosión de la base fiscal, toda vez que las empresas locales podrán acceder a los mismos instrumentos para reducir sus obligaciones fiscales. Por ejemplo, 8 de las 20 mayores empresas translatinas de Chile cuentan con filiales en las Islas Caimán o en las Islas Vírgenes Británicas.

No es casual que las prácticas de transferencia de beneficios de las empresas transnacionales hayan pasado a ser motivo de preocupación política cuando las economías de la Unión Europea han entrado en recesión y cuando hay mayor presión sobre las finanzas públicas. Con este precedente, es de suponer que en América Latina surgirá esta preocupación cuando cambie el ciclo económico, se reduzca la recaudación fiscal y aumenten las demandas de ayuda pública.

En el caso especial de los recursos naturales (minería e hidrocarburos), las regalías son otro instrumento fiscal por el que los Estados pueden apropiarse de una fracción de la renta de las empresas transnacionales. De hecho, en parte están orientadas a evitar que los precios de transferencia y otras prácticas financieras limiten excesivamente la recaudación del Estado sobre recursos nacionales que no son renovables y que tienen en muchos casos una gran importancia económica y política. Un caso notable fue el de la minera chilena Disputada de Las Condes que, durante los años en los que fue propiedad de ExxonMobil, redujo drásticamente el monto de los impuestos que debía pagar en Chile financiándose en un 99% mediante deuda con filiales, cuyos intereses tributaban a un 4%, frente al 35% de las utilidades del capital. En 2001 ExxonMobil vendió la minera a Anglo American por 1.300 millones de dólares, lo que reflejaba la rentabilidad que se obtenía del activo (CEPAL, 2003, pág. 37).

De todos modos, las regalías no llegan a ser más que una pequeña parte de las contribuciones fiscales que las empresas mineras y petroleras pagan en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2012a).

¹⁵ Véase [en línea] <http://www.oecd.org/ctp/fightingtaxevasion.htm>.

Recuadro II.3**Los gobiernos y la sociedad civil exigen el pago de impuestos a las empresas transnacionales**

La cadena de cafeterías Starbucks abrió su filial en el Reino Unido en 1998 y desde entonces ha facturado un total de 3.000 millones de libras con sus más de 700 establecimientos. Durante ese período, la empresa pagó tan solo 8,6 millones de libras en impuestos, a pesar de haber manifestado repetidamente que su filial en aquel país era exitosa. En la declaración de impuestos de 2009, año que la junta directiva de la compañía había calificado como positivo, figuraron pérdidas por 52 millones de libras.

Starbucks utiliza diferentes estrategias para no registrar beneficios en el Reino Unido todas ellas perfectamente legales. Por ejemplo, paga un 6% de sus ventas a otra filial del grupo en los Países Bajos en concepto de licencias, compra el café a su filial en Suiza y lo despacha por medio de otra filial en los Países Bajos, donde los impuestos sobre el comercio de productos básicos son especialmente reducidos. Además, la filial del Reino Unido se financia por completo con créditos del mismo grupo, una tasa del 4% por encima de la tasa LIBOR, muy superior a la que el grupo paga por su deuda externa.

Casos como este han comenzado a ser ampliamente discutidos en el Reino Unido y otros países europeos. Varios grupos de la sociedad civil han atacado estas prácticas de las empresas transnacionales desde varios ángulos: Tax Justice Network (véase [en línea] http://www.taxjustice.net/cms/front_content.php?idcatart=2&lang=1) se opone a la existencia de paraísos fiscales y al abuso de los precios de transferencia y propone soluciones específicas; Christian Aid (véase [en línea] <http://www.christianaid.org.uk/resources/policy/tax.aspx>) considera que estas prácticas afectan especialmente a los países en desarrollo. En el contexto de recorte de gastos públicos, organizaciones como UK Uncut, US Uncut o Citizens for Tax Justice consideran que incrementar los impuestos que efectivamente pagan las empresas transnacionales aliviaría la necesidad de efectuar recortes en las prestaciones sociales y permitiría reducir los déficits públicos. Algunos han llamado al boicot contra algunas empresas específicas.

Los gobiernos también han comenzado a tomar medidas. En su reunión de Los Cabos en junio de 2012, el Grupo de los Veinte (G20) apoyó la iniciativa de la Organización de Cooperación

y Desarrollo Económicos (OCDE) sobre erosión de la base fiscal, que recibe seguimiento por parte de las autoridades fiscales en muchos países. En enero de 2013 la OCDE publicó un informe sobre el tema en el que solicitaba cooperación internacional y concluía que el sistema impositivo internacional se ha quedado rezagado de los cambios en las prácticas empresariales internacionales. El problema tiene su raíz en un sistema impositivo pensado para apoyar el comercio internacional y evitar la doble imposición. Las empresas transnacionales han aprovechado estas regulaciones para reducir su carga impositiva. Por ejemplo, la Convención Modelo para Evitar la Doble Tributación de Ingresos y Capital de la OCDE no ayuda a reducir estas oportunidades, mientras que la Convención modelo de las Naciones Unidas sobre la doble tributación entre países desarrollados y países en desarrollo, que facilita una distribución más equitativa de los ingresos fiscales, es mucho menos usada.

Un posible modo de reducir el problema es utilizar un modo más sencillo para atribuir las utilidades a los diferentes países donde opera una empresa. En los Estados Unidos, por ejemplo, las utilidades se atribuyen a los diferentes estados teniendo en cuenta el número de empleados que la empresa tiene en cada uno. Estas soluciones tendrían probablemente otros inconvenientes, como el de primar las localizaciones más intensivas en mano de obra, e incluso podrían distorsionar seriamente la estrategia de contratación de las empresas.

Existen todavía muchas dudas sobre la capacidad de los gobiernos y las instituciones internacionales de reformar significativamente el sistema impositivo mundial. Mientras tanto, será necesario observar la efectividad que pueden tener las campañas de la sociedad civil en este terreno. Muchas compañías ven que sus esfuerzos en materia de responsabilidad social empresarial se ven contrarrestados por su imagen como evasores de impuestos. En algunas empresas, en cambio, pagar su parte correspondiente de impuestos forma parte explícita de su responsabilidad social (Scheiwiller y Symons, 2010).

La presión pública ha forzado a la filial de Starbucks en el Reino Unido a anunciar que en el período 2013-2014 pagará voluntariamente 10 millones de libras por encima de los requisitos legales (The Economist, 2012).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Addressing Base Erosion and Profit Sharing*, París, 2013; PricewaterhouseCoopers, *Corporate income tax – a global analysis*, Londres, 2012; T. Scheiwiller y S. Symons, "Corporate responsibility and paying tax", *OECD Observer* [en línea] http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/3132/Corporate_responsibility_and_paying_tax.html; M.A. Sullivan, "Apple reports high rate but saves billions on taxes", *Tax Analysis*, 2012; "Wake up and smell the coffee", *The Economist*, 15 de diciembre de 2012; y "Special Report: How Starbucks avoids UK taxes", Reuters [en línea] <http://uk.reuters.com/article/2012/10/15/us-britain-starbucks-tax-idUKBRE89E0EX20121015>.

2. Las empresas transnacionales y la sostenibilidad de la balanza de pagos

Como se vio en la sección C, los beneficios de las empresas transnacionales han llegado a ser en la última década uno de los principales componentes de la balanza de pagos agregada de América Latina y el Caribe y, como tales, será importante considerar los efectos que pueden tener en la marcha de las economías de la región, tanto en su nivel actual como en su posible evolución.

Los déficits de la cuenta corriente en que puedan incurrir los países serán sostenibles y no pondrán en peligro el crecimiento económico en la medida en que sean financiados en los mercados internacionales (CEPAL, 2012d). La tasa de crecimiento a la que pueda aspirar un país sin verse afectado por esta restricción externa dependerá de

cuatro variables: i) las exportaciones netas de cada economía; ii) los términos de intercambio; iii) los flujos de capital entre la economía y el resto del mundo, y iv) los pagos netos a los factores productivos no residentes.

Además del comportamiento de estas cuatro variables en la balanza de pagos, cada país afrontará los posibles déficits en una situación diferente, según su nivel de reservas, los posibles fondos soberanos existentes y el grado de acceso a los mercados internacionales, que está principalmente determinado por su historia crediticia. La combinación de estas condiciones hace que los países de América Latina y el Caribe afronten a corto plazo niveles de restricción externa muy diferentes entre sí.

Los choques externos que inciden periódicamente en el crecimiento económico de la región toman normalmente la forma de cambios bruscos de los términos de intercambio y los flujos de capital. Como se describió en el apartado C, el predominio de la IED entre estos últimos, en detrimento de la inversión de cartera y los préstamos y depósitos bancarios, reduciría su volatilidad. Aunque los flujos de IED tienen variaciones muy fuertes de año en año, estas no son nunca comparables a las de otros tipos de inversión y muy raramente llegan a ser negativas.

Mientras que la IED ha pasado a ser el principal componente de la cuenta financiera, las rentas de IED son también el principal componente de la renta de inversión y el principal causante del saldo negativo en la balanza de renta. Los beneficios que generan las empresas transnacionales en la región (menos los que generan las empresas translatinas en el exterior) son el principal pago neto a factores productivos de no residentes y, por tanto, se han convertido en un factor determinante de la restricción externa de las economías de la región (Abeles, Lavarello y Montagu, 2013).

Desde el punto de vista del crecimiento económico sostenible con la restricción externa, es preciso considerar no solo el monto de renta de IED neta que los países de la región pagan al resto del mundo, sino también los efectos que la IED tiene sobre otras variables que afectan a la restricción externa, principalmente sobre las exportaciones netas y los términos de intercambio. En este sentido, una entrada elevada de IED, que generará en un futuro previsible un alto egreso como renta de IED, deberá también generar, para no comprometer la restricción externa de la economía, un saldo equivalente de exportaciones netas o una contribución al cambio estructural de la economía receptora que modifique los términos de intercambio. En este sentido, rentas de IED elevadas en sectores como los recursos naturales irán naturalmente acompañadas de un flujo de exportaciones también elevado, mientras que las rentas de IED en sectores que atiendan a la demanda interna no tendrán este equivalente exportador.

También es preciso considerar qué comportamiento puede esperarse de la renta de IED ante una situación de choque externo. En este sentido, la fuerte relación entre los beneficios de las empresas transnacionales en la región y los precios de las materias primas de exportación hace pensar que una caída drástica de estos precios, que afectara negativamente a los términos de intercambio de la mayoría de países de la región, también generaría un descenso de la renta de IED. Más allá del sector de recursos naturales, la renta de IED puede considerarse una variable anticíclica, que aumenta los egresos en épocas de alto crecimiento económico y los disminuye en épocas recesivas, cuando los flujos de capital hacia la economía disminuyan o se vuelvan negativos. Mientras que la renta obtenida por los inversores directos está estrechamente ligada a la marcha de la economía, los intereses de créditos o de bonos son exigidos independientemente de la coyuntura.

En definitiva, si bien en los años noventa y comienzos de la década de 2000 las entradas de IED se veían como un apoyo incontestable a la balanza de pagos de muchos países, ahora, en cambio, su contribución al equilibrio externo es dudosa y, en muchos casos, negativa. Dado el gran acervo de IED en la región, esta situación continuará sin duda en el mediano plazo, apenas aliviada en algunos países por las rentas que produzcan las empresas translatinas. Su efecto a lo largo de los ciclos económicos dependerá del tipo de inversión que se haya recibido.

F. Conclusiones

El aumento de la rentabilidad de las operaciones de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe a partir de 2003 es parte de una tendencia mundial. En primer lugar, debido al alza continua de las utilidades empresariales en la mayoría de los países, tanto en términos absolutos como en relación al PIB. En segundo lugar, debido al proceso de internacionalización de las empresas, que cada vez realizan una mayor parte de sus actividades —y, por lo tanto, también obtienen una mayor proporción de sus utilidades— en terceros países. Esto hace que una parte cada vez mayor del excedente empresarial aparezca catalogada en la balanza de pagos como renta de IED.

En este sentido, es esperable a largo plazo que la renta de IED en todo el mundo permanezca en niveles elevados. En América Latina y el Caribe, continuará habiendo un desequilibrio grande entre las rentas de IED enviadas y las recibidas. Aunque de momento estas economías solo ingresan un 13% de las rentas de IED enviadas, la brecha se ha venido acortando desde 2009 y, en vista de las tendencias de los flujos de IED hacia dentro y hacia fuera (véase el capítulo I), es de suponer que este acercamiento continúe en un futuro cercano. No obstante, la brecha no llegará a cerrarse en toda la región en un futuro previsible; además, mientras que casi todos los países de América Latina y el Caribe reciben IED en cantidades relevantes (y, por lo tanto, generan renta de IED), muy pocos son emisores de IED en una proporción comparable (reciben rentas de IED).

Hay una gran disparidad entre los niveles de renta de IED que generan los diferentes países de la región, según las estrategias empresariales que predominen en cada uno. En general, aquellos países donde una gran parte de la IED se ha centrado en la extracción de recursos naturales (en particular, en la minería) han generado más renta de IED durante la última década. Esto indica que los niveles actuales de la renta de IED de la región han estado condicionados por los altos precios de las materias primas de exportación, y que a corto plazo se pueden esperar fluctuaciones importantes según evolucionen estos precios. Esta relación indica que un posible choque externo por la caída de los términos de intercambio sería amortiguado por una disminución de la salida de capitales en concepto de renta de IED.

Dado el elevadísimo nivel que han alcanzado las utilidades de las empresas transnacionales en la región y el hecho de que buena parte de ellas provengan de la explotación de recursos no renovables, es especialmente urgente asegurar que estas empresas contribuyan a los ingresos fiscales en su justa proporción. La capacidad que tienen las empresas transnacionales de transferir legalmente sus utilidades desde los países donde se originan hacia jurisdicciones con trato fiscal más favorable ha generado preocupación en los gobiernos por una posible erosión de su base fiscal. Si bien las iniciativas para limitar esta erosión han surgido hasta ahora en países desarrollados, especialmente en Europa, los países de América Latina y el Caribe deberán sumarse a los esfuerzos de adaptación de los reglamentos fiscales internos y de coordinación internacional para lograr un acuerdo global que limite las prácticas más agresivas de las empresas transnacionales. Para el importante caso de los recursos naturales, la recaudación por medio del impuesto sobre la renta a las empresas deberá complementarse con otros instrumentos fiscales (como regalías) e incluso con una revisión del papel de las empresas estatales en el sector.

Más allá del impacto que estas utilidades tengan sobre la base fiscal de los países, el nivel que han alcanzado durante la última década provocó que en los últimos años la IED en conjunto tuviera un efecto ambiguo en la balanza de pagos de la región. En muchos países los ingresos por IED ya son inferiores a los egresos por rentas de IED y esto hace más urgente medir el impacto de la IED en términos de su contribución al empleo, a las exportaciones, al valor añadido local y, en un sentido más dinámico, al cambio estructural.

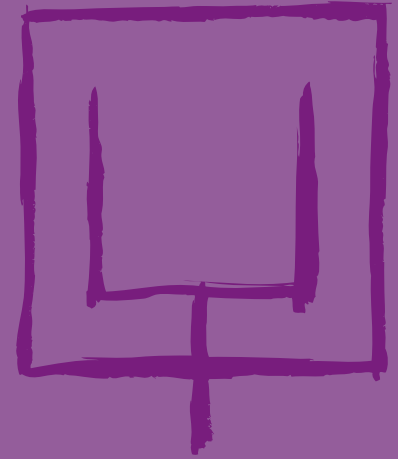
Para que la IED pueda seguir contribuyendo a estos objetivos, será necesario mantener un nivel de incentivo adecuado para las inversiones productivas. Pero al mismo tiempo es necesario reconocer que las utilidades históricamente altas que se han generado en los últimos años pueden ser cuestionadas por los poderes públicos y la sociedad civil, sobre todo si se percibe que las empresas transnacionales no contribuyen en justa medida a la recaudación fiscal, la creación de empleo de calidad o el desarrollo económico en el sentido más amplio. Los gobiernos deberán afinar las políticas y regulaciones para lograr un equilibrio entre incentivos a la inversión y distribución equitativa de los

beneficios. Las propias empresas transnacionales también deberán ser conscientes de este desafío y ajustar sus actividades de responsabilidad social corporativa adecuadamente.

Por último, es necesario recordar dos aspectos importantes que se esconden tras los datos de subida de las rentas de IED en América Latina y el Caribe. El primero es que casi la mitad de estas utilidades son reinvertidas en las propias economías donde se generan y, si bien estas reinversiones continúan aumentando el pasivo financiero de las economías, también contribuyen a su capacidad productiva. El segundo es el crecimiento de la inversión directa en el exterior de algunas economías (México y Chile sobre todo, pero también el Brasil y Colombia), lo que hace que a mediano plazo los egresos por rentas de IED puedan ser parcialmente compensados por los ingresos que generan las empresas translatinas en el extranjero.

Bibliografía

- Abbas, S.M. Ali y otros (2012), "A Partial Race to the Bottom: Corporate Tax Developments in Emerging and Developing Economies", *IMF Working Paper*, N° WP/12/28, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Abeles, M., P. Lavarello y H. Montagu (2013), "Heterogeneidad estructural y restricción externa en la economía argentina", *Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de la Argentina* (LC/L.3569), Ricardo Infante y Pascual Gerstenfeld (eds.), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), enero.
- Blouin, J.L., L.K. Krull y L.A. Robinson (2012), "Where in the World are 'Permanently Reinvested' Foreign Earnings?". CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2013), *La Unión Europea y América Latina y el Caribe: inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental* (LC/L.3535/Rev.1), Santiago de Chile.
- (2012a), "Seminario Gobernanza de los Recursos Naturales", Santiago de Chile, abril.
- (2012b), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2546-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.12.II.G.3.
- (2012c), *Espacios iberoamericanos. La inversión extranjera: oportunidades para impulsar una relación renovada* (LC/G.2548), Santiago de Chile.
- (2012d), *Cambio estructural para la igualdad: una visión integrada del desarrollo* (LC/G.2524(SES.34/3)), Santiago de Chile.
- (2010), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2494-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.11.II.G.4.
- (2003), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2002* (LC/G.2198-P), Santiago de Chile.
- Christian Aid (2009), "False profits: robbing the poor to keep the rich tax-free", *Christian Aid Report*, marzo.
- IIF (Instituto de Finanzas Internacionales) (2011), "Capital flows to emerging markets economies", *IIF Research Note*, junio.
- Keen, M. y A. Simone (2004), "Tax Policies in Developing Countries: Some Lessons from the 1990, and some Challenges Ahead", *Helping Countries Develop: The Role of Fiscal Policy*, S. Gupta, B. Clements y G. Inchauste (eds.), Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Manuelito, S. y L.F. Jiménez (2013), "La inversión y el ahorro en América Latina: nuevos rasgos estilizados, requerimientos para el crecimiento y elementos de una estrategia para fortalecer su financiamiento", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (2010), "Los mercados financieros en América Latina y el financiamiento de la inversión: hechos estilizados y propuestas para una estrategia de desarrollo", *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 107 (LC/L.3270-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.76.
- Nassar, K. (2008), "Corporate Income Tax Competition in the Caribbean", *IMF Working Paper*, N° WP/08/77, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional (FMI).
- PricewaterhouseCoopers (2012), "Paying Taxes 2013. The Global Picture".
- Roxburg, Ch., S. Lund y J. Piotrowski (2011), "Mapping global capital markets 2011", McKinsey Global Institute, agosto.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2012), *Informe sobre Inversiones en el Mundo 2012* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.12.II.D.3.



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

A. Introducción

B. Tendencias y evolución de la inversión extranjera directa agrícola y agroindustrial a nivel mundial y regional

1. El nuevo fenómeno de la inversión en tierras
2. Restructuración agroindustrial en los mercados de alimentos
3. Evolución de los flujos de inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial

C. Dinámica de la inversión extranjera directa por subsectores

1. Los conglomerados productivos (*clusters*) de productos básicos agrícolas de alimentos, biocombustibles y forrajes
2. El sector de insumos agrícolas

D. Conclusiones, desafíos y perspectivas

1. Estrategias de IED en el sector agrícola y agroindustrial y tipos de empresas
2. Políticas públicas para atraer, regular y potenciar las externalidades positivas de la IED en el sector agrícola y agroindustrial
3. El nuevo rol de las empresas transnacionales y nacionales vinculadas a la agricultura y a la agroindustria

Bibliografía

A. Introducción

La agricultura¹ y la agroindustria² se encuentran actualmente en el centro del debate mundial en lo referente a seguridad alimentaria, seguridad energética y cambio climático. Se espera que en el año 2050 la población mundial alcance los 9.000 millones de habitantes y, para satisfacer la demanda de alimentos, la producción agrícola deberá aumentar un 70% con respecto a los niveles de 2006 (FAO, 2009). Un aspecto importante a resaltar es que el incremento neto poblacional de 2.000 millones de personas tendrá lugar casi en su totalidad en los países de economías emergentes y en desarrollo. Esta evolución demográfica viene acompañada de un aumento de los ingresos familiares³ (véase el gráfico III.1) y una creciente occidentalización de los regímenes alimenticios, basados en un mayor consumo de proteínas animales (véase el gráfico III.2) y alimentos con mayor procesamiento.

Al mismo tiempo, el incremento del precio del petróleo, la búsqueda de seguridad energética y el compromiso de paliar el cambio climático han llevado a los gobiernos de varios países a apoyar la producción y el consumo de biocombustibles. El maíz y la caña de azúcar han sido los cultivos de base para producir etanol en los Estados Unidos y el Brasil, respectivamente, mientras que la canola (colza) ha sido la base para producir biodiésel en la Unión Europea. De acuerdo con estimaciones del Banco Mundial (2010) el área total dedicada a la producción de biocombustibles ha crecido de forma vertiginosa en los últimos tiempos, alcanzando 36 millones de hectáreas en 2008, casi el doble de lo registrado en 2004.

Todos estos cambios generan retos y oportunidades en el sector agrícola y agroindustrial, particularmente en el caso de los denominados “cultivos comodín” (*flex crops*) (como los cereales, las oleaginosas y la caña de azúcar), que pueden destinarse al consumo humano, el forraje o la producción de biocombustibles, usos que compiten por los mismos insumos básicos de tierra y agua.

Para responder a las nuevas presiones sobre la demanda de alimentos y biocombustibles, es necesario enfrentar los factores físicos, tecnológicos e institucionales que limitan el crecimiento de la oferta agrícola. Las limitaciones físicas (por ejemplo, el número de hectáreas de tierras disponibles para el uso agrícola) son relevantes, sobre todo localmente, puesto que estudios globales (Roudart, 2010) indican que existe tierra suficiente para ampliar la producción de alimentos.

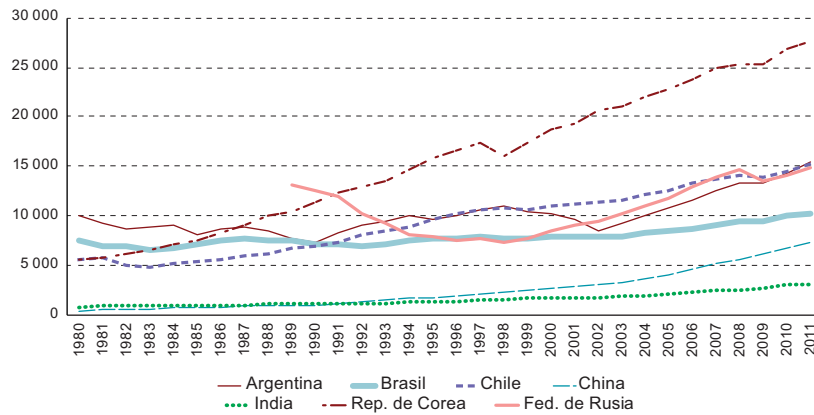
Las estimaciones de productividad agrícola de América Latina y el Caribe sugieren que la región tiene niveles más cercanos a su potencial que África, pero está todavía por debajo de los niveles alcanzados en otras economías más desarrolladas (GAEZ, 2013). Por lo tanto, un objetivo clave es incrementar la productividad y alcanzar el máximo potencial, lo que plantea retos en materia de ciencia, tecnología e innovación para el desarrollo y adopción de nuevas técnicas que a su vez mitiguen riesgos ambientales (no solo en relación con el cambio climático, sino también con el acentuado proceso de especialización (monocultivos) que se observa en muchos países de la región). El uso de nuevas tecnologías para el control de condiciones bióticas (los organismos genéticamente modificados) también acarrea nuevas interrogantes, pues las malezas, los insectos y las enfermedades se adaptan y en un contexto de cambio climático pueden evolucionar en direcciones inesperadas y hacerse resistentes.

¹ En este capítulo se considera que la agricultura comprende todas las actividades primarias relacionadas con la producción de cultivos (las actividades dirigidas a la obtención de materias primas agrícolas) y a la ganadería (bovina, ovina, porcina y avícola). Es decir, se incluyen todas las actividades económicas basadas en la explotación de los recursos que la tierra origina, favorecida por la acción humana (FAO, 1997).

² Una definición común y tradicional de la agroindustria se refiere a la subserie de actividades de manufacturación mediante las cuales se elaboran productos intermedios o finales derivados del sector agrícola. La agroindustria significa así la transformación de productos procedentes de la agricultura, la actividad forestal y la pesca (FAO, 1997). En el presente capítulo se analizan con especial énfasis las actividades agroindustriales en el ámbito alimentario (o agroalimentario) y agroenergético (específicamente, la producción de biocombustibles).

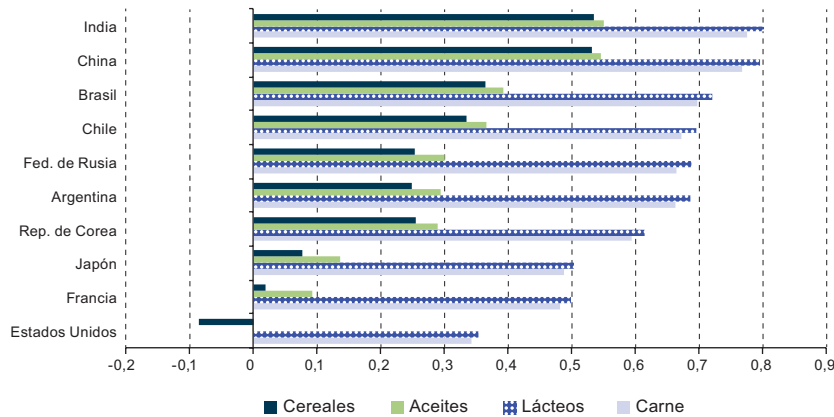
³ Principalmente en el caso de las economías emergentes (como el Brasil, China, la India e Indonesia, que juntas representan 3.000 millones de personas y registran tasas anuales de crecimiento económico de entre el 4% y el 9%).

Gráfico III.1
Países emergentes seleccionados: ingreso per cápita real, 1980-2011
 (En dólares PPA^a de 2005)



Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators [base de datos], 2012.
^a Paridad de poder adquisitivo.

Gráfico III.2
Países seleccionados: patrones de consumo alimentario, 2005
 (Elasticidad del ingreso de subgrupos alimentarios)

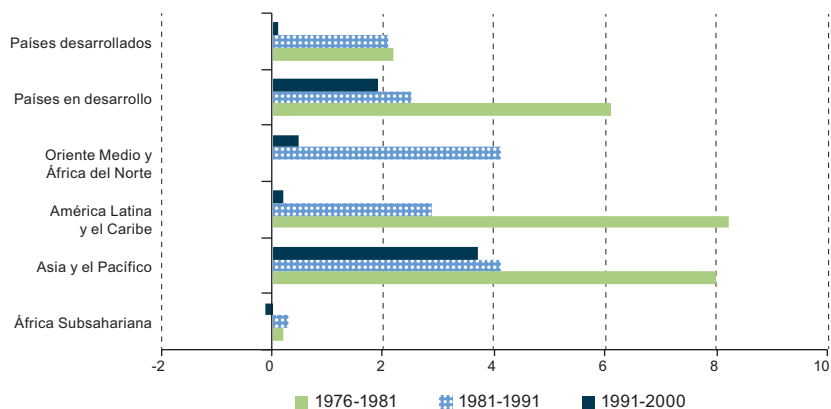


Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), International Food Consumption Patterns, 2012.

Otro desafío es la reducción de las tasas de crecimiento de los rendimientos agrícolas que se ha observado en estudios empíricos (Atlas y Achoth, 2006; Estudillo y Otsuka, 2004) con márgenes que varían según las zonas geográficas y el nivel de estrés climático. Pingali (2007) señala tres factores para explicar estas reducciones en los principales cereales destinados al consumo humano: i) la degradación de la tierra debido a la intensificación de la agricultura, ii) el incremento del costo de oportunidad del trabajo agrícola y iii) la disminución de la inversión en infraestructura e investigación agrícola.

En el gráfico III.3 se muestra el último punto. Entre 1976 y 2000 se observa un descenso del gasto y la inversión pública en investigación agrícola en todas las regiones del mundo, y la contracción porcentual es especialmente significativa en América Latina y el Caribe. Ante la reducción del gasto público en agricultura, la inversión extranjera directa (IED) en el sector puede tener un papel muy relevante (particularmente en los países de bajos ingresos), no solamente en la difusión de nuevas tecnologías que permitan alcanzar altos rendimientos dentro de un manejo sostenible de los recursos naturales, sino también contribuyendo al crecimiento económico de las zonas rurales (donde se concentra todavía gran parte de la pobreza mundial).

Gráfico III.3
Tasa de crecimiento anual del gasto en investigación agrícola por zona geográfica, 1976-2000
 (En porcentajes)



Fuente: N. Beintema y H. Elliot, "Current trends in food retailing and consumption and key choices facing society", *European Food System in a Changing World*, R. Rabbinge y A. Linnermann (eds.), Bruselas, 2009.

Otro aspecto que pone presión en la oferta agrícola es el desperdicio de alimentos. Se calcula que aproximadamente un tercio de los alimentos producidos no llegan a consumirse (Saravia-Matus y otros, 2012). En el caso de los países de bajos ingresos, las pérdidas suelen ocurrir antes o después de las cosechas, mientras que en los países de altos ingresos los desperdicios se concentran casi en igual medida en las cadenas de suministros (de fincas a supermercados) y a nivel del consumidor (Hodges y otros, 2011; Gómez y Paloma y otros, 2012).

El incremento de la oferta agrícola puede verse restringido por factores institucionales, sobre todo en el corto y mediano plazo. Esto ocurre, por ejemplo, durante los procesos de apreciación cambiaria o de volatilidad de los precios agrícolas (entre 2007 y 2008 alcanzó máximos históricos), que limitan la competitividad de la agricultura, o cuando la estructura de impuestos a la exportación tiene una función clave. En una mirada de más largo plazo, la incorporación de nuevas superficies de cultivo también se ve limitada por las fallas de infraestructura (dificultad de acceso, falta de sistemas de irrigación, almacenamiento y otros) y por problemas de gobernanza (por ejemplo, derechos de propiedad).

Debido a factores como los descritos, el Programa Mundial de Alimentos (PMA) indica que hemos pasado de una situación caracterizada por la excedencia estructural de alimentos hacia otra marcada por un déficit estructural (PMA, 2007). Lo anterior, junto con la demanda de biocombustibles, explica el renovado interés por controlar y asegurar el acceso a recursos naturales y agrícolas (tierra, agua y nutrientes). A nivel agroindustrial también se observa no solo la consolidación de megacompañías transnacionales de alimentos, sino también la aparición de una nueva generación de transnacionales.

En resumen, para enfrentar los retos de revertir la tendencia decreciente de la tasa de rendimiento agrícola, promover la conservación de la fertilidad de la tierra, el uso sostenible del agua, el desarrollo de infraestructura agrícola comercial y productiva, y otros, se precisan innovaciones tecnológicas e institucionales. En el caso de América Latina y el Caribe, a pesar de los obstáculos tecnológicos y de infraestructura, hay disponibilidad de tierras y agua para incrementar las áreas productivas⁴, pero ello requerirá de nuevas y estratégicas inversiones que sean inocuas para el medio ambiente y el contexto socioeconómico, en un marco de reordenamiento institucional y apoyo a la innovación.

Dado que el sector ha ocupado una posición marginal en los planes de inversión gubernamentales y de cooperación internacional en las últimas décadas, los flujos de IED al sector agrícola y agroindustrial juegan un papel estratégico frente a los desafíos demográficos y climáticos inminentes.

En este capítulo se consideran tres grandes ámbitos de análisis. En la sección B se contextualiza el valor estratégico de la IED, de manera que se discuten las principales tendencias y la evolución de los flujos del sector

⁴ América Latina y el Caribe posee un gran potencial para la producción de alimentos, pues dispone de la mayor reserva de suelos arables del mundo (576 millones de hectáreas, equivalente al 30% del total mundial), un 30% de las reservas de agua renovable del planeta, un 25% de los bosques (un 46% de los bosques tropicales) y un 30% de la biodiversidad mundial (Sotomayor y otros, 2011).

agrícola y agroindustrial en la región. Para ello se analizan las recientes inversiones en tierra agrícola que se están generando a escala mundial, con el propósito de conocer la situación en América Latina y el Caribe. A continuación, se describe el proceso de restructuración de la agroindustria en el mercado de alimentos a escala mundial y regional. Finalmente, se muestran los flujos de IED a nivel macroeconómico, tanto para las actividades agrícolas como para las agroindustriales.

El segundo ámbito de análisis se concentra en el estudio de la inversión extranjera en dos grandes subsectores productivos: el conglomerado de productos básicos agrícolas y el sector de los insumos agrícolas (véase la sección C)⁵. Con esta selección se pretende, por una parte, desentrañar los nexos que existen en la producción de los “cultivos comodín” para proveer alimentos, energía y forraje. Por otra parte, se desea analizar la inversión realizada en semillas y fertilizantes, puesto que son insumos clave para incrementar el rendimiento agrícola. Con ello se busca comprender las estrategias de las principales empresas transnacionales en la región (incluidas las translatinas), así como las dinámicas de las cadenas productivas en que están insertas. Con este fin, se presenta un panorama de las dinámicas productivas de cada agrocadena y de las estrategias empresariales identificadas, elaborado a partir de las estadísticas disponibles (muchas veces escasas o incompletas), de la revisión de la literatura y del trabajo de campo realizado expresamente para este informe.

Por último, en la sección D se exponen las conclusiones del estudio y se ofrece una reflexión sobre la dinámica de la IED en el sector agrícola y agroindustrial de la región, para lo cual se sintetizan los lineamientos estratégicos que definen los flujos de IED y se revisan los instrumentos de política pública disponibles para atraer y regular estos flujos. Se presta especial atención a temas de innovación, responsabilidad ambiental e inclusión social de los pequeños y medianos productores, así como a las posibles sinergias que puedan acelerar el crecimiento de las economías rurales de América Latina y el Caribe.

B. Tendencias y evolución de la inversión extranjera directa agrícola y agroindustrial a nivel mundial y regional

1. El nuevo fenómeno de la inversión en tierras

La reciente ola de información académica y mediática sobre megaadquisiciones de tierras agrícolas en todo el mundo ha contribuido a que la agricultura entrara de lleno a las agendas de políticas y socioeconómicas, principalmente en los países receptores de este tipo de IED (véase el recuadro III.1).

Según un estudio del Banco Mundial (2010) durante 2009 los inversores extranjeros expresaron su interés en adquirir cerca de 56 millones de hectáreas alrededor del mundo. En el mismo estudio se indica que, debido a restricciones institucionales y falta de transparencia en algunas transacciones, únicamente en un 20% de la tierra en cuestión fue posible constatar que las inversiones fueron ejecutadas realmente y la producción agrícola tuvo lugar. Pese a la dificultad para obtener datos confiables, según esta misma fuente es posible evidenciar que el interés por adquirir o arrendar tierras agrícolas ha aumentado de forma exponencial durante la última década. Por ejemplo, a comienzos de este siglo la expansión agrícola rondaba las 4 millones de hectáreas por año, pero entre 2006 y 2009 el promedio pasó a 11,3 millones de hectáreas por año. El Banco Mundial (2010) también calcula que hacia el año 2030, en promedio anual, se destinarán 6 millones de nuevas hectáreas a la producción agrícola, cifra que según los expertos se considera una estimación conservadora.

⁵ Se seleccionaron estos rubros por estar más directamente vinculados a los desafíos de seguridad alimentaria, abastecimiento de energía y preservación medioambiental. Otros sectores importantes, como lácteos, café, cacao, frutas, hortalizas, bebidas refrescantes, vinos, cervezas, agua mineral, panadería o dulces y confites, se excluyeron por limitaciones de espacio.

Recuadro III.1

Definiciones del fenómeno de acaparamiento de tierras (*land grabbing*)

El acaparamiento de tierras ha captado la atención de los medios y las discusiones académicas y políticas de los últimos años. No obstante, su definición, medición e impacto varían según las fuentes y los autores, dado que no existe un concepto unificador que sea generalmente aceptado en la literatura.

El término inglés *land grabbing* tiene una connotación negativa y se refiere a la adquisición o arrendamiento de grandes extensiones de tierras agrícolas. En español, el fenómeno se ha traducido en ocasiones como concentración y extranjerización de tierras, pero esta visión no es apta para enmarcar las diferentes interpretaciones existentes.

Según la base de datos Land Matrix, el fenómeno de concentración y extranjerización de tierras se entiende desde un punto de vista de escala, puesto que se hace especial énfasis en registrar el tamaño de las transacciones, que han alcanzado hasta medio millón de hectáreas (un nivel sin precedentes). En esta base de datos se registran y categorizan las compras de tierras

agrícolas que impliquen el traspaso de más de 1.000 hectáreas en cualquier parte del mundo.

Por otra parte, en el reciente estudio de la FAO (2011) se entiende el acaparamiento de tierras como las compras de tierras agrícolas impulsadas por inversores extranjeros con respaldo de sus gobiernos, y el impacto se evalúa en términos de cambios en los niveles de seguridad alimentaria de los países receptores de esas inversiones.

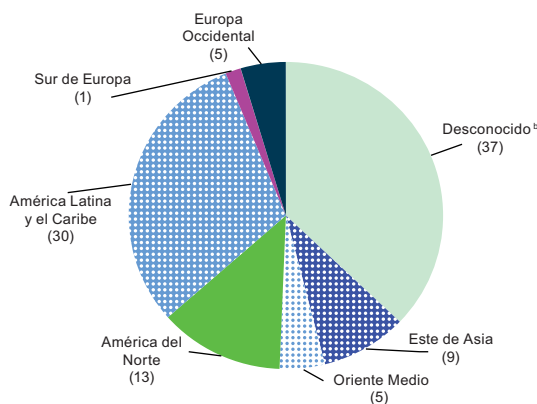
Borras y otros (2012), en cambio, incluyen dentro de este fenómeno las compras de tierras, independientemente del perfil del inversor (incluida la nacionalidad, entre otros aspectos) y del uso agrícola o no agrícola que se les quiera dar. En su estudio se incluye de forma explícita el papel que tienen los actores nacionales o regionales en esta materia en América Latina.

En todas las definiciones mencionadas, se excluyen los movimientos o migraciones transfronterizos, puesto que encierran la adquisición o el arrendamiento de tierras agrícolas de menor escala.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fernando Soto Barquero y Sergio Gómez (eds.), *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), 2011; y S. Borras y otros, "Land grabbing in Latin America and the Caribbean," *Journal of Peasant Studies*, vol. 39, N° 3-4, 2012.

De acuerdo con la base de datos Land Matrix (2012), entre 2000 y 2010 alrededor de 50 millones de hectáreas fueron parte (o se anunció que formarían parte) de proyectos de inversión. Aunque la mayoría de las transacciones se ubican en África, se estima que cerca de 6,5 millones de hectáreas de la región se encuentran dentro de este proceso global de adquisición de tierras, lo que representa un 13% del total registrado a nivel mundial. Si de estas cifras se excluyen los proyectos con fines forestales o de conservación, el número total de hectáreas se reduce a cerca de 30 millones, de las cuales 4,3 millones se encuentran en nuestra región, un 14% del total. En el gráfico III.4 se presenta un detalle del país de origen de los inversores en la región (según los datos disponibles en la base Land Matrix) para estas 4,3 millones de hectáreas. Se observa que un 30% son inversores que provienen de la región y un 33% son extranjeros, mientras que no se pudo identificar con certeza la procedencia del 37% restante, por lo que se denominan "desconocidos".

Gráfico III.4
América Latina y el Caribe: origen de los inversores en adquisición o arrendamiento de tierras agrícolas, 2000-2012^a
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Land Matrix DataBase 2012.

^a No se incluyen las inversiones clasificadas como forestales o de conservación. El monto total de hectáreas corresponde a lo registrado entre 2000 y 2011, un total de 4,3 millones. Sin embargo, solo en un 7% de este total se ha podido registrar el año exacto de la transacción.

^b Corresponde a inversores cuya nacionalidad no se identifica en la base de Land Matrix.

Recuadro III.2**Un tipo diferente de inversión extranjera: las migraciones transfronterizas en América Latina**

La deslocalización de las actividades agrícolas hacia el extranjero es un fenómeno de antigua data que, sin embargo, adquiere una intensidad creciente (Dirven, 2012). El principal flujo migratorio está asociado al desplazamiento masivo de agricultores brasileños hacia la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Paraguay y el Uruguay. La ocupación del territorio brasileño ha evolucionado por etapas sucesivas, una vez consolidada la población en las zonas costeras. Luego de ocupar la zona central y el nordeste, se ha acentuado progresivamente la ocupación de la zona sur, que es mucho más estrecha, lo que ha hecho que los colonos llegaran rápidamente a las zonas fronterizas con la Argentina, el Paraguay y el Uruguay. Como estas zonas en los años setenta estaban poco ocupadas, se produjo la instalación natural de grandes agricultores brasileños, a los que siguió un vasto contingente de trabajadores rurales. Durante la década de 1980, este proceso se intensificó, hasta llegar a los niveles actuales.

Al Paraguay han llegado los grupos más numerosos de pequeños y medianos agricultores, estimulados por la gran disponibilidad de tierra. También arribaron a la Argentina y el Uruguay, en proporciones menores, dado que ni la disponibilidad de tierra era excesiva ni su renta era muy exigua. La triple interacción entre la modernización agroindustrial, el cierre gradual de la frontera agrícola y la relativa flexibilidad del control de tránsito de personas posibilitó la emergencia de importantes contingentes de mano de obra itinerante, que pasaban de un país a otro a través de las amplias franjas limítrofes (Galeano, 1997). Con la deforestación de tierras nuevas, la ocupación del territorio y el desarrollo de una batería de servicios, los brasileños han consolidado un modelo productivo de gran escala, muy mecanizado y poco diversificado, que ha cambiado el paisaje productivo y la economía del país. En la Argentina existen leyes que prohíben la instalación de extranjeros en zonas de frontera, a pesar de las cuales se han instalado numerosos pequeños productores brasileños, que no han modificado radicalmente el tipo de economía rural. No sucede lo mismo con el Uruguay, que está expuesto a la doble presión de la Argentina y el Brasil.

En el Estado Plurinacional de Bolivia, uno de los movimientos transfronterizos más recientes es el que se ha gestado en el departamento de Santa Cruz, con gran dinamismo hacia fines del siglo pasado. Este departamento es uno de los más ricos del país y en las dos últimas décadas su tasa de crecimiento ha sido superior a la nacional. Gran parte de este dinamismo obedece a su creciente actividad agropecuaria, que representa el 56% del comercio exterior del departamento, donde destacan la producción de oleaginosas, azúcar, cueros, maderas, algodón y derivados de aceites y alcoholes (Urioste, 2011). La moderna

producción agroindustrial que se sitúa en las zonas bajas del departamento ha sustituido la tradicional producción campesina que se concentra en los valles y el altiplano andino, lo que ha implicado la expansión de la frontera agrícola, que pasó de 413.320 hectáreas en 1990 a 1.821.631 en 2007. Se estima que de este total, aproximadamente 1 millón de hectáreas corresponde al complejo sojero y el restante a los demás cultivos, con lo que Santa Cruz concentra un 66% de las 2,7 millones de hectáreas que se cultivan en el país (Urioste, 2011).

Como se mencionó más arriba, gran parte del *boom* agropecuario tiene una relación directa con la expansión del cultivo de la soja, cuyos principales actores fueron propietarios venidos del Brasil. Estos arribaron al Estado Plurinacional de Bolivia en tres etapas sucesivas. La primera, de menor cuantía, ocurrió a fines de los años ochenta. La segunda, la de mayor magnitud, sucedió entre los años 1993 y 1999, en momentos en que el gobierno venía impulsando el proyecto Tierras Bajas del Este, consistente en la habilitación de suelos muy productivos y el desarrollo de infraestructura, con lo que se amplió la oferta de tierras fértiles a un bajo costo (Urioste, 2011). Finalmente, desde 2005 se suma una nueva ola de inmigración brasileña, que esta vez no está restringida al negocio de la soja, sino a la búsqueda de tierras para uso ganadero (Urioste, 2011). Además de los actores brasileños, en los últimos años se observa una oleada de inmigrantes igualmente considerable de nacionalidad argentina, aunque no se conoce bien si corresponde a flujos empresariales con presencia en la Argentina o el Brasil, si responde al interés de particulares, o se trata de una mezcla de ambos (Urioste, 2011).

Además de la gran movilidad de agricultores brasileños que se observa en el Cono Sur, se constata una tendencia incipiente de productores de ese país que empiezan a instalarse en África, aprovechando la similitud de las condiciones agroecológicas. Desde 2009 a esta fecha, algunos grandes productores están utilizando tierras cedidas por los Gobiernos de Angola, Ghana, Kenya, Mozambique, el Sudán y otros países, para producir algodón, soja, arroz y maíz, entre otros cultivos (Revista PIB, 2009; VOA, 2011). Este fenómeno es de carácter privado, aunque está asociado a la creciente presencia del Brasil en África, proceso que contempla diversas iniciativas públicas. Una de ellas es el programa Mais Alimentos, coordinado por el Ministerio de Desarrollo Agrario (MDA), cuyo objetivo es mejorar la seguridad alimentaria y nutricional en Ghana, Kenya, Mozambique, el Senegal y Zimbabue, a través de líneas de financiamiento para la compra de maquinaria agrícola brasileña especialmente adaptada a la realidad de la agricultura familiar africana.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de M. Urioste, *Extranjerización de la tierra boliviana*, La Paz, Fundación Tierra.

Un reciente estudio publicado por la FAO (2011) sobre la concentración y extranjerización de tierras agrícolas indica que este fenómeno es incipiente y se concentra principalmente en la Argentina y el Brasil. En el estudio, que abarca 17 países de la región, la discusión sobre el acaparamiento de tierras (*land grabbing*) se entiende desde la perspectiva de los Estados como inversores en tierra. En el estudio se analizan transacciones de tierras que cumplen dos condiciones: son grandes extensiones destinadas a la producción de alimentos y entre los agentes o actores hay por lo menos un gobierno extranjero. Según el contexto del país, el análisis de las transacciones se amplía para incluir otros cultivos y otros inversores. También se hace un énfasis especial en los códigos de conducta o buenas prácticas para mitigar externalidades negativas en los países donde se transan las tierras y en las poblaciones locales. El estudio permite concluir que en la región existe actualmente un importante dinamismo en los mercados de tierras, que se ha acentuado con la crisis de precios agrícolas de los años 2007 y 2008.

A partir de la revisión de los datos utilizados en el estudio de la FAO (2011), Borrás y otros (2012) concluyen que al menos diez países de la región —además de la Argentina y el Brasil— se encuentran bajo la ola de adquisiciones de tierras agrícolas. Según estos autores, la diferencia en la interpretación de los datos radica tanto en el enfoque y la definición de las transacciones de tierras agrícolas como en el alcance que tendría el término “acaparamiento”. En la FAO (2011) se analiza la adquisición de tierras en función de su potencial efecto negativo en la seguridad alimentaria del país receptor y el perfil de los inversores extranjeros. Borrás y otros (2012) subrayan que buena parte de las transacciones efectuadas en la región son manejadas por empresas translatinas que tienen contactos y representantes en el país respectivo. El cuadro III.1 resume el tipo de uso que predomina en estas transacciones en países seleccionados de la región, según la definición utilizada por estos autores.

Cuadro III.1
América Latina (países seleccionados): destinos de la inversión en tierras

País	Rubros productivos	Otros
Argentina	Soja, trigo, caña de azúcar, ganadería	Tabaco, conservación
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Soja, ganadería	Explotación forestal
Brasil	Soja, caña de azúcar, ganadería, producción avícola, fruta	Explotación forestal
Chile	Fruta, producción láctea, producción vinícola, semillas, producción avícola	Conservación y explotación forestal
Colombia	Aceite de palma, caña de azúcar, soja, arroz y maíz	Explotación forestal
Ecuador	Banano, caña de azúcar, aceite de palma	Explotación forestal, minerales
Paraguay	Soja, maíz, trigo, ganadería	
Perú	Fruta, vegetales, caña de azúcar, aceite de palma	Minerales
Uruguay	Soja, producción láctea, trigo, arroz, ganadería	Explotación forestal
México	Maíz (cadena de producción), caña de azúcar, fruta, café	Flores, tequila, conservación
Costa Rica	Banano, piña, aceite de palma	
Guatemala	Caña de azúcar, aceite de palma	Explotación forestal
Nicaragua	Ganadería, arroz, aceite de palma, caña de azúcar, cítricos	Turismo, explotación forestal
República Dominicana	Caña de azúcar, banano, fruta, vegetales	
Guyana	Caña de azúcar, ganadería, arroz, piña	Explotación forestal
Trinidad y Tabago	Caña de azúcar, cacao, frutas	

Fuente: S. Borrás y otros, “Land grabbing in Latin America and the Caribbean”, *Journal of Peasant Studies*, vol. 39, N° 3-4, 2012.

Las cifras del Paraguay son ilustrativas de la escala y la evolución de las adquisiciones de tierras agrícolas. Borrás y otros (2012) indican que 1,8 millones de hectáreas fueron adquiridas por empresas extranjeras entre 2006 y 2010, con lo que el total de propiedad extranjera en dicho país alcanza casi 6 millones de hectáreas. Por otra parte, Urioste (2011) destaca que de las 5,5 millones de hectáreas que producen algún tipo de alimentos, alrededor de un millón están en manos de extranjeros. Los brasileños habrían adquirido cerca de 700.000 hectáreas, los argentinos 100.000 hectáreas, y los menonitas y japoneses otras 200.000 hectáreas. La existencia de dinámicas similares en otros países (con transacciones no contabilizadas en la base de datos Land Matrix) implicaría que los datos presentados en el gráfico III.4 pueden subestimar el fenómeno en América Latina y el Caribe. Además, la existencia de diversas definiciones y mediciones para captar la adquisición de tierras por extranjeros destacan que lo importante es enfocarse en las tendencias, más que en las magnitudes exactas. En cualquier caso, estas diferencias sirven para evidenciar el debate abierto en torno al tema de inversión y adquisición de tierras agrícolas, el que debe ser contextualizado para evitar comparaciones entre fuentes que utilicen metodologías diferentes.

Asimismo, han cambiado la naturaleza y los intereses de los inversores involucrados en los procesos de adquisición de tierras. Por un lado, al perfil del inversor tradicional (la empresa agrícola o agroindustrial), que tiene como principal objetivo asegurar insumos para la producción de alimentos o forraje, se suman de manera creciente empresas que están incursionando también en la producción de biocombustibles. Por otro lado, se ha incrementado el rol de las empresas públicas o de consorcios mixtos financiados por fondos soberanos, sobre todo en países asiáticos y del Oriente Medio, cuyos objetivos incluyen garantizar el acceso a recursos naturales para compensar sus propias limitaciones, evadir los efectos de la volatilidad de los precios agrícolas en los mercados internacionales o fortalecer la autosuficiencia alimentaria de sus países. Además, la crisis financiera y el incremento del precio de los productos básicos tornaron relativamente más atractivas para los bancos de inversión y los administradores de fondos de pensiones las inversiones en tierras y en productos básicos agrícolas. Como resultado, se ha dado una diversificación importante de los agentes interesados en invertir en tierras agrícolas, cuyas consecuencias en el largo plazo están por verse.

La evidencia presentada por Borrás y otros (2012) y los datos de Land Matrix indican que en la región, entre los inversores cuyo origen es conocido, son las empresas translatinas de los diversos sectores las que están dominando el proceso de adquisición de tierras agrícolas. Sin embargo, la existencia de estos nuevos actores y sus intereses no se pueden obviar, pues aunque sus operaciones en la región sean incipientes, una mayor presencia en el futuro puede inducir cambios en el uso del suelo y de los recursos naturales que podrían tener efectos significativos en el mediano y largo plazos. En ese sentido, no deja de ser relevante que un 37% de las inversiones en adquisición o arrendamiento de tierras sean de inversores cuyo origen es desconocido.

2. Reestructuración agroindustrial en los mercados de alimentos

Durante las últimas décadas se ha observado la consolidación de un conjunto reducido de grandes compañías alimentarias de nivel mundial, tales como Nestlé (lácteos, Suiza), Kraft Foods Inc. (alimentos, Estados Unidos) y Unilever (alimentos, Holanda)⁶. Este fenómeno es parte de una transformación más amplia, caracterizada por la superación del estadio agroindustrial por un nuevo estadio, que algunos autores han denominado agroterciario (Ayadi y otros, 2006). En esta nueva etapa tienen una influencia creciente las grandes empresas transnacionales especializadas en la transformación agroindustrial y en la distribución, cada vez más cercanas al consumidor final, a través de la gestión de estrategias de marcas mundialmente conocidas que van más allá de la alimentación.

Además de la consolidación de megacompañías transnacionales de alimentos⁷, se observa también el surgimiento de una nueva generación de transnacionales, que incluye nuevos gigantes asiáticos especializados en productos básicos, empresas transnacionales latinoamericanas —las translatinas agroalimentarias—, que tienen una creciente importancia en los mercados mundiales, y compañías mucho más pequeñas, flexibles y descentralizadas, que elaboran productos de calidad (*specialities*).

En la clasificación de las 500 mayores empresas de América Latina y el Caribe (*América Economía*, 2011) se incluyen 51 empresas agroalimentarias (empresas agroindustriales cuyos productos van dirigidos al mercado de alimentos), algunas de las cuales pueden compararse (dado su volumen de ventas) con las grandes empresas transnacionales de este sector a nivel mundial. De estas 51 compañías, 23 provienen del Brasil, 15 de México, 4 de la Argentina, 4 del Perú, 3 de Chile y 2 de Colombia. Resalta la posición de la empresa brasileña JBS-Friboi, que es la primera en el sector agroalimentario y la novena mayor empresa a nivel regional (véase el cuadro III.2). También es relevante destacar que dentro de las 51 empresas agroalimentarias de la región incluidas en la clasificación de la revista *América Economía*, al menos 21 son translatinas⁸, las cuales están creciendo gracias a exitosas estrategias de fusiones y adquisiciones, no solo en países de la región, sino también en el Canadá, los Estados Unidos o Europa (véase el punto 1 de la sección D).

La estrategia de crecimiento a partir de fusiones y adquisiciones en la agroindustria es favorecida por las crecientes regulaciones —nacionales y mundiales— a que está sujeta la producción y distribución de alimentos (y, más recientemente, la política de incentivos para la generación de biocombustibles), pues la instalación de filiales, la creación de empresas mixtas o la adquisición de firmas locales permiten generar economías de escala en el cumplimiento de dichas regulaciones.

⁶ Se estima que en 2002 el 27% de la producción mundial se concentraba en las 100 empresas transnacionales alimentarias más grandes, principalmente de origen estadounidense y europeo. El valor total de ventas de las primeras 15 de estas compañías en 2002 fue de 336.392 millones de dólares (Ayadi, Rastoin y Tozanli, 2006).

⁷ Este proceso también se evidencia entre las megacompañías transnacionales proveedoras de insumos agrícolas (véase el punto 2 de la sección C). En cambio, la generación de biocombustibles se encuentra todavía en una etapa relativamente incipiente para denotar una tendencia similar. En cualquier caso, la incursión de empresas como BP o Shell podría incidir fuertemente en marcar una reestructuración similar si deciden invertir de forma más decidida en esta área.

⁸ Las empresas fueron catalogadas como translatinas si en sus páginas web se daba información sobre inversiones en la región (al 15 de enero de 2013).

Cuadro III.2
América Latina y el Caribe: empresas agroalimentarias presentes en la clasificación
de las 500 mayores empresas, según ventas de 2011
(En millones de dólares)

	Empresa agroalimentaria	País	Rubro	Ventas	Puesto
1	JBS-Friboi ^a	BRA	Agroindustria	32 944,2	9
2	Femsa ^b	MEX	Bebidas/licores	14 557,7	25
3	AmBev ^a	BRA	Bebidas/licores	14 461,4	27
4	Brasil Foods (BRF) ^a	BRA	Alimentos	13 704,1	28
5	Bunge Alimentos ^b	BRA	Agroindustria	12 340,0	34
6	Cosan ^b	BRA	Agroindustria	12 214,7	35
7	Marfrig ^a	BRA	Agroindustria	11 667,0	37
8	Coca-Cola ^b	BRA	Bebidas/licores	11 000,0	42
9	Cargill ^b	BRA	Agroindustria	10 065,0	46
10	Grupo Bimbo ^a	MEX	Alimentos	9 586,7	50
11	Coca-Cola Femsa ^b	MEX	Bebidas/licores	8 941,7	59
12	Grupo Modelo ^a	MEX	Bebidas/licores	6 539,0	77
13	Copersucar ^a	BRA	Agroindustria	5 987,0	84
14	Nestlé ^b	BRA	Alimentos	5 082,0	99
15	Grupo Industrial Lala ^a	MEX	Alimentos	4 802,7	104
16	Cargill ^b	ARG	Agroindustria	4 743,0	106
17	Louis Dreyfus Commodities ^b	BRA	Agroindustria	4 187,0	125
18	Gruma ^a	MEX	Alimentos	4 133,0	129
19	Cervecería Cuauhtémoc – Heineken ^b	MEX	Bebidas/licores	3 986,4	135
20	Pepsico de México ^b	MEX	Bebidas/licores	3 835,2	138
21	Nestlé de México ^b	MEX	Alimentos	3 226,4	171
22	Embotelladoras Arca ^a	MEX	Bebidas/licores	3 211,8	173
23	Molinos Río de la Plata ^a	ARG	Agroindustria	3 106,7	182
24	Arcor ^a	ARG	Alimentos	3 100,0	183
25	Coamo ^c	BRA	Alimentos	2 960,0	189
26	Souza Cruz ^c	BRA	Agroindustria	2 958,8	190
27	Sigma Alimentos ^a	MEX	Alimentos	2 945,1	191
28	Aceitera General Deheza ^a	ARG	Agroindustria	2 900,0	196
29	Bavaria ^c	COL	Bebidas/licores	2 565,6	220
30	Grupo Nutresa ^a	COL	Alimentos	2 553,2	224
31	Spal ^c	BRA	Bebidas/licores	2 222,0	259
32	Syngenta Brasil ^b	BRA	Agroindustria	2 152,0	267
33	Agrosuper ^c	CHL	Agroindustria	2 149,5	268
34	Minerva ^a	BRA	Agroindustria	2 120,1	274
35	Industrias Bachoco ^a	MEX	Agroindustria	1 988,5	286
36	Embotelladora Andina ^a	CHL	Bebidas/licores	1 884,8	303
37	Aurora Alimentos ^c	BRA	Alimentos	1 875,0	306
38	CCU ^a	CHL	Bebidas/licores	1 859,3	310
39	Holding Alimentario del Perú ^a	PER	Alimentos	1 790,8	320
40	Ajegroup ^b	PER	Bebidas/licores	1 719,3	338
41	Grupo Schincariol ^b	BRA	Bebidas/licores	1 684,0	344
42	Cooxupé ^c	BRA	Alimentos	1 622,0	358
43	Alicorp ^a	PER	Alimentos	1 578,5	368
44	M. Dias Branco ^c	BRA	Alimentos	1 551,9	382
45	Sukarne ^c	MEX	Alimentos	1 511,3	393
46	Syngenta Agro ^b	MEX	Agroindustria	1 496,2	400
47	C. Vale ^c	BRA	Agroindustria	1 429,0	413
48	Primo Schincariol ^b	BRA	Bebidas/licores	1 248,0	461
49	Danone ^b	MEX	Alimentos	1 198,1	476
50	LBR Lácteos Brasil ^c	BRA	Alimentos	1 180,0	481
51	Backus y Johnston ^b	PER	Bebidas/licores	1 114,8	498

Fuente: *América Economía*, "Ranking de las 500 mayores empresas de América Latina", diciembre de 2011.

^a Translatina.

^b Empresa con capital extranjero (países de fuera de la región).

^c Opera en el mercado interno, según información provista en la respectiva página web al 15 de enero de 2013.

Las fusiones y adquisiciones también permiten incrementar la creación de valor. Desde el punto de vista de su contenido económico, los alimentos tienden a transformarse en servicios: la parte constituida por las materias primas agrícolas pasa a ser menos del 20% del valor del producto final, mientras que el saldo restante lo generan las actividades asociadas a la transformación industrial, el embalaje, el transporte, el marketing, los servicios financieros, los seguros y los impuestos. Esta tendencia es posible debido a que en la nueva economía del conocimiento las industrias alimentarias ya no solo venden alimentos, sino que producen bienes intangibles y contenidos simbólicos, que son crecientemente demandados por los consumidores, con motivaciones múltiples como la salud, la belleza, la longevidad, la vitalidad, el bienestar y la identidad (Barrera, 2010).

De hecho, las fusiones y adquisiciones a nivel internacional registraron un marcado incremento en el sector agrícola y agroindustrial (procesamiento de alimentos) a nivel mundial entre los años 2007 y 2008 (UNCTAD, 2009). El valor neto de estas transacciones alcanzó 1.800 millones de dólares en 2007 y 2.100 millones de dólares en 2008 en la agricultura. A nivel agroindustrial, los montos para estos años fueron mucho mayores de 33.000 millones de dólares en 2007 y 86.000 millones de dólares en 2008.

En resumen, la reestructuración de las cadenas agroindustriales es el resultado de las estrategias de fusiones y adquisiciones aplicadas por las empresas transnacionales para competir en el mercado global. Estas actuaciones están condicionadas por la propia competencia que se genera entre ellas, en cada rama productiva, así como por los acuerdos multilaterales y los dispositivos de política implementada por los gobiernos nacionales. Estos marcos políticos e institucionales están a su vez muy determinados por la dinámica de la agricultura mundial. En tal sentido, es previsible que el alza de los precios de los productos agrícolas del período 2007-2008 hayan moderado las tendencias liberalizadoras que predominaban hasta esa fecha, como lo prueba el actual empantanamiento de la Ronda de Doha de la Organización Mundial del Comercio (OMC). La extrema volatilidad de los precios agrícolas junto con los problemas de pobreza y de alimentación de una parte significativa de la población mundial, así como el impacto ambiental del actual modelo de desarrollo agrícola, también operarán probablemente en favor de un cambio en los dispositivos institucionales, que podría modificar el comportamiento de las compañías transnacionales y acentuar el nuevo interés por controlar y asegurar el acceso a recursos naturales, sobre todo en materia de tierras agrícolas y agua.

3. Evolución de los flujos de inversión extranjera directa en el sector agrícola y agroindustrial

En el caso del sector agrícola y agroindustrial, la IED conlleva principalmente un interés en adquirir el control y el uso de activos que permiten acceder a recursos naturales (tierra, agua, bosques) y utilizar animales para el consumo humano, pero también aquellos activos que permiten la obtención de infraestructura para el procesamiento agropecuario, la adquisición o el desarrollo de tecnología, el establecimiento de alianzas productivas o la realización de nuevas compras o fusiones.

En los períodos 1989-1991 y 2005-2007 los flujos mundiales de IED recibidos en actividades primarias (agricultura, caza, pesca y producción forestal) y agroindustriales (alimentos, bebidas y tabaco) se cuadruplicaron, debido a una serie de circunstancias que incluían la liberalización del comercio y el movimiento de capitales, la consolidación de tratados de libre comercio y el crecimiento de las economías emergentes (UNCTAD, 2009). El porcentaje de IED dirigida a la agroindustria alimentaria (alimentos, bebidas y tabaco) provino principalmente en países desarrollados y no cambió de manera significativa en ese período, puesto que pasó del 98% al 95%. Por el contrario, el porcentaje de IED dirigida al sector primario de los países desarrollados se redujo sustancialmente, del 91% al 52%, debido a que algunos países en desarrollo empezaron a generar flujos en este ámbito (Rama y Martínez, 2012).

El informe de la UNCTAD (2009) sobre IED en la agricultura destaca que en términos relativos esta no es significativa en América Latina y el Caribe, alcanzando únicamente un 0,47% del total entre 2005 y 2007. No obstante, en ese período fue importante en algunos países; por ejemplo, representó entre un 6% y un 10% del total en el Ecuador, el Perú y Honduras, y entre un 1% y un 3% en Chile, Costa Rica y el Brasil. Más aún, todos estos países se ubicaron entre los 20 principales receptores de IED en la agricultura, de los países considerados en el estudio, y la región es la segunda receptora después de Asia y Oceanía (UNCTAD, 2009). El estudio revela que en América del Sur la inversión se concentró en cereales, oleaginosas, frutas y carnes, mientras que en Centroamérica y el Caribe se concentró en

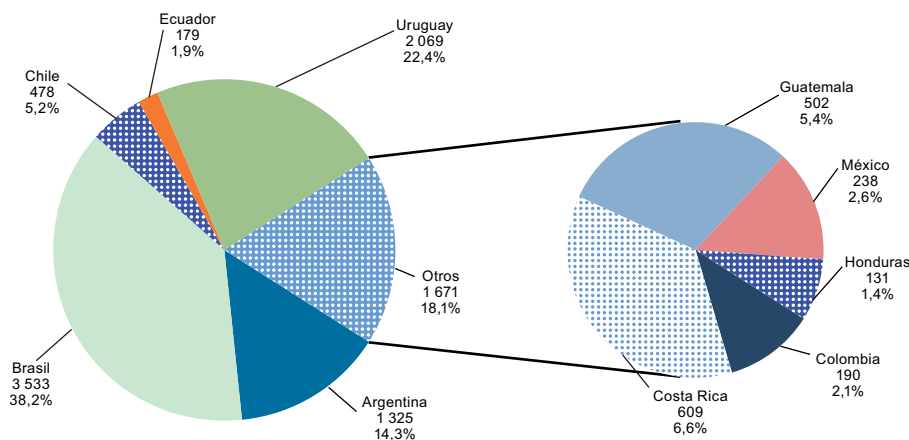
frutas y caña de azúcar. Entre los principales factores para atraer dicha inversión, en el estudio se destaca la estructura de la economía, la diversidad de las tierras agrícolas y las políticas públicas nacionales.

Lo anterior apunta a que no todos los países de la región tienen las mismas posibilidades de impulsar su agricultura o atraer flujos de IED. Entre los países de alto potencial sobresalen la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, que poseen agua en abundancia y una inmensa disponibilidad de tierras. Con dichos recursos, estos países intentan transformarse en grandes exportadores agrícolas y agroindustriales, como de hecho ya lo son en azúcar, café, soja, trigo, jugo de naranja, carnes de aves, carne bovina, tabaco, etanol y biodiésel, entre otros rubros productivos. En el otro extremo se encuentran los países del Caribe, cuya baja disponibilidad de tierras y bajas tasas de crecimiento sectorial los han conducido a transformarse en importadores de alimentos. Entre estos dos extremos se encuentran los países de Centroamérica, México y los países andinos, muchos de los cuales tienen limitaciones tales como una inserción en el mercado mundial más limitada o una estructura agraria más fragmentada, con alta presencia de minifundios.

En la región, la disponibilidad y existencia de estadísticas nacionales sobre la IED recibida en el sector agrícola y agroindustrial son muy variadas. En algunos países el dato no se registra de forma separada; y en los países que sí registran estos flujos, se observan diferentes criterios de agrupación. Por ejemplo, algunos reportan la IED agrícola junto con otras actividades primarias como la pesca. Otros también agregan a la misma cuenta los flujos del sector minero (por ejemplo, Guatemala). Asimismo, la IED en actividades agroindustriales muchas veces se agrega a otros procesos industriales. Por ello, presentar un análisis de los datos de IED para este sector es un reto que en la actualidad puede abordarse solo de forma parcial. En este apartado el análisis se restringe a los países que poseen estadísticas, ya sea a nivel de actividades agrícolas o agroindustriales.

En el gráfico III.5 se presenta la IED acumulada entre 2005 y 2010 en los sectores agrícolas de diez países de la región para los cuales se contaba con dichos datos. En ese período, el monto recibido por este grupo fue de 9.255 millones de dólares, lo que representó un 1,8% del total de la IED recibida en conjunto (517.217 millones de dólares).

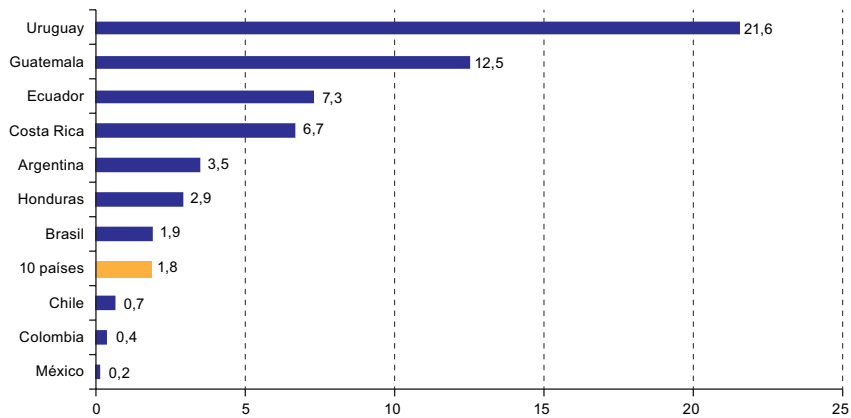
Gráfico III.5
América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa acumulada en la agricultura, 2005-2010^a
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.
^a Los registros de IED incluyen el sector silvícola. Los datos de IED por sectores económicos de Colombia y el Ecuador incluyen el subsector de la pesca. En Guatemala esta información incluye la minería. Los datos de IED por sectores económicos de las cuentas nacionales registrados por el Banco Central de Chile comenzaron a publicarse a partir de 2009; los datos anteriores a ese año corresponden a estimaciones suministradas por el Centro de Comercio Internacional.

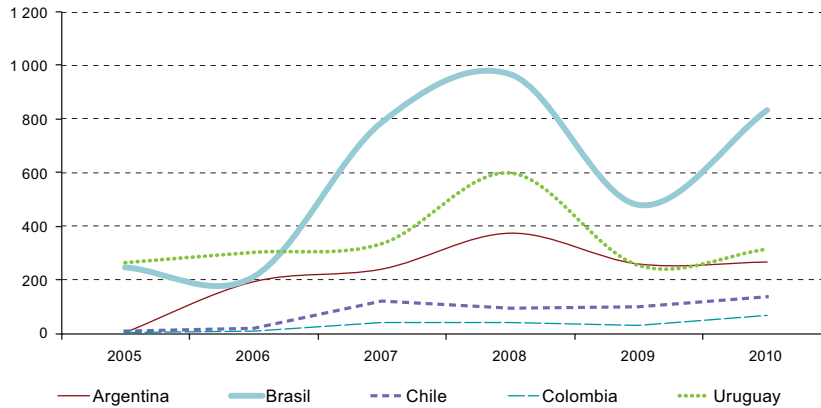
La importancia de la IED agrícola varía mucho de una economía a otra (véase el gráfico III.6). En el caso del Uruguay, el monto representa casi el 22% de la IED total recibida en el país entre 2005 y 2011. También es importante en Guatemala (12,5%), Costa Rica (7,3%) y el Ecuador (7,2%). Por otro lado, llama la atención que durante la escalada de los precios agrícolas, entre 2007 y 2008, se registró también (en los países para los cuales se contaba con datos) una pronunciada subida de los flujos de IED al sector agrícola, sobre todo en la Argentina, el Brasil, Costa Rica, Guatemala, el Perú y el Uruguay (véase el gráfico III.7).

Gráfico III.6
América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera
directa acumulada en la agricultura, 2005-2011^a
(En porcentajes de la IED total recibida en cada país)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.
^a Los datos de IED por sectores económicos de Colombia y el Ecuador incluyen el subsector de la pesca. En Guatemala esta información incluye la minería. Los datos de IED por sectores económicos de cuentas nacionales registrados por el Banco Central de Chile comenzaron a publicarse a partir de 2009; los datos anteriores a ese año corresponden a estimaciones suministradas por el Centro de Comercio Internacional.

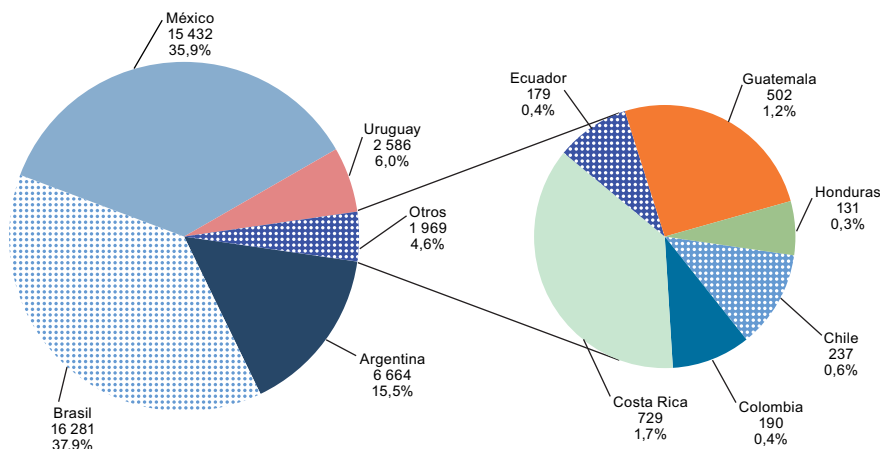
Gráfico III.7
América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa
en la agricultura, 2005-2010^a
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.
^a Los registros de IED incluyen el sector silvícola. Se incluyen solamente los países que tienen las series históricas completas.

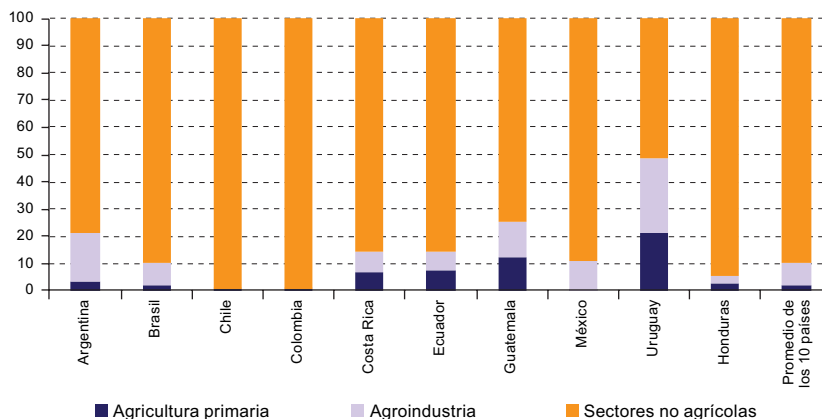
La IED colocada en la agroindustria en los mismos diez países asciende a un monto total de 42.933 millones de dólares entre 2005 y 2010 (véase el gráfico III.8). La mayor parte de estos flujos se quedaron en el Brasil (37,9%), México (35,9%) y la Argentina (15,5%). La IED destinada al sector agroindustrial de estos diez países representó en promedio un 8,3% del total de la IED recibida entre 2005 y 2010 (517.217 millones de dólares), con los porcentajes más bajos en Chile (0,3%) y Colombia (0,4%) y los más elevados en el Uruguay (27,0%) y la Argentina (17,5%) (véase el gráfico III.9).

Gráfico III.8
América Latina y el Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa acumulada en la agroindustria, 2005-2010^a
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.
^a Los datos incluyen principalmente alimentos, bebidas y tabaco. Se excluye la industria de maquinaria agrícola y el procesamiento de biocombustibles.

Gráfico III.9
América Latina y el Caribe (10 países): distribución relativa de la inversión extranjera directa acumulada en el sector agrícola primario, la agroindustria y sectores no agrícolas, 2005-2010
(En porcentajes de la IED total recibida en cada país)

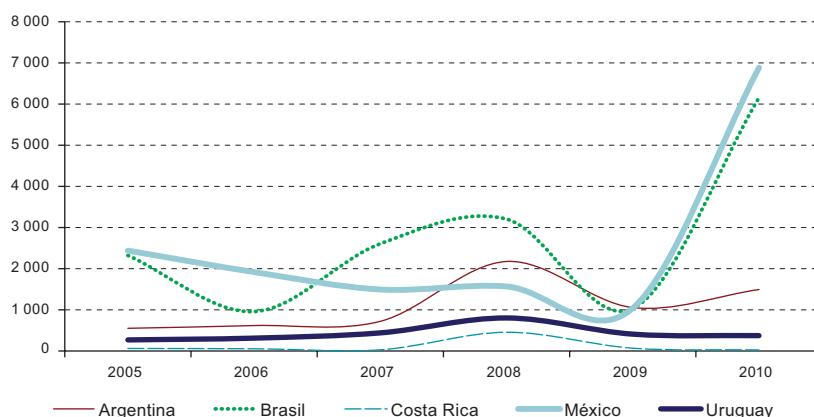


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.

En cuanto a la evolución de los flujos de IED aplicada al sector agroindustrial (véase el gráfico III.10), resaltan las trayectorias de México y el Brasil.

Aunque los montos de IED hacia el sector agrícola y agroindustrial en América Latina y el Caribe no sean de gran magnitud respecto de los flujos recibidos en otros sectores, es un hecho que (principalmente los dirigidos al sector agrícola) tienen un impacto directo en las economías regionales y rurales que puede alcanzar a gran parte de la población, en particular a la población rural que depende de esta actividad y que en la región pertenece a los hogares más pobres (Rodríguez y Meneses, 2011).

Gráfico III.10
América Latina y el Caribe (5 países): inversión extranjera directa en la agroindustria, 2005-2010
 (En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de las cuentas nacionales de los bancos centrales de los respectivos países.

C. Dinámica de la inversión extranjera directa por subsectores

1. Los conglomerados productivos (*clusters*) de productos básicos agrícolas de alimentos, biocombustibles y forrajes

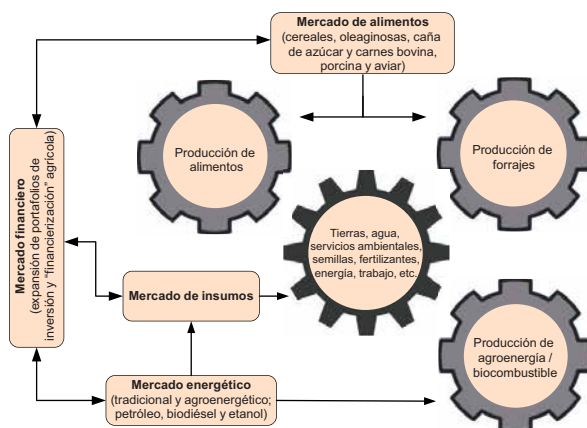
Se denominan productos básicos agrícolas los que se comercian en grandes volúmenes, a escala mundial y cuyas características se encuentran estandarizadas en el mercado, puesto que generalmente se adquieren como materia prima para otros procesos productivos (Gibbons, 2009). En este apartado se analiza un subgrupo de productos básicos agrícolas que por la flexibilidad de sus usos pueden destinarse a la producción de alimento, forraje o biocombustible, y que por lo mismo están directamente vinculados a los debates actuales en torno a la seguridad alimentaria, el abastecimiento energético y el mantenimiento del equilibrio ambiental del planeta. Los cultivos analizados son los cereales, las oleaginosas y la caña de azúcar, también denominados “cultivos comodín”.

En el diagrama III.1 se presentan las relaciones de los distintos sectores en el uso de “cultivos comodín” y sus vínculos con diferentes mercados. Independientemente del destino de la producción (alimento, forraje o biocombustible), los procesos agrícolas de estos cultivos compiten por los mismos insumos básicos (tierra, agua, semillas, fertilizantes, combustible). Existe también un nexo entre el mercado de biocombustibles y el mercado de la energía, puesto que el negocio agroenergético (como el de otras energías alternativas) es rentable en la medida en que la fuente de energía fósil pierda competitividad o los gobiernos impulsen políticas a favor del uso de energías más limpias, creando una sinergia entre los mercados agrícolas y los mercados energéticos. Otra conexión que siempre ha existido, pero que se ha acentuado en los últimos años, es la que vincula a los mercados financieros con la actividad agrícola, sobre todo después de la crisis financiera de 2008, cuando el alza de los precios agrícolas fomentó la diversificación de los portafolios internacionales de inversión hacia este sector. Como se verá, la IED en tierras y los procesos de fusiones y adquisiciones en el sector de los cultivos comodín están fuertemente determinados por estrategias en las cuales las relaciones descritas en el diagrama III.1 juegan un papel fundamental.

Este apartado se organiza en tres grandes bloques: la producción de cereales, oleaginosas y caña de azúcar (productos básicos agrícolas pertenecientes al conglomerado de alimentos, biocombustibles y forraje); la producción de biocombustibles (etanol y biodiésel), y las agrocadenas cárnicas que dependen en gran medida de los forrajes como insumo básico para su desarrollo.

Diagrama III.1

Destinos de la producción agrícola y nexos con los mercados de insumos, alimentos y energía



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

a) Cereales, oleaginosas y caña de azúcar: los “cultivos comodín”

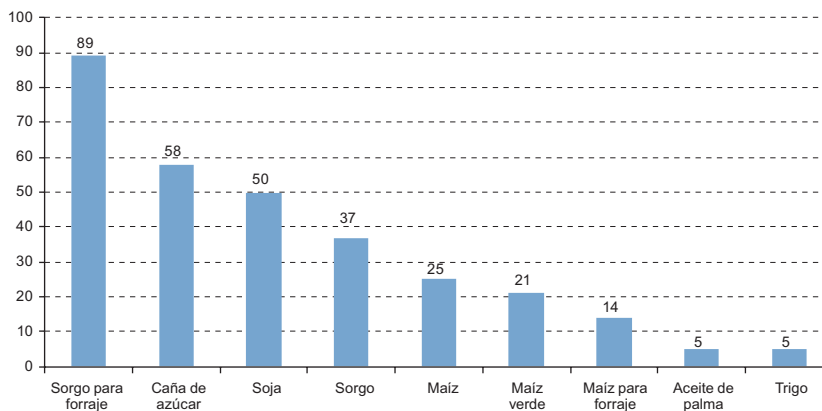
En el conjunto de productos básicos agrícolas que se examinan en esta subsección se incluye el trigo, el maíz, el sorgo, la soja, el aceite de palma y la caña de azúcar. Estos cultivos a menudo son denominados “comodín”, puesto que pueden destinarse a la generación de biocombustibles además del destino tradicional de alimentos para consumo humano o forraje. Asimismo, tienen gran peso en la producción regional y en algunos casos también en la producción mundial, como ocurre específicamente con la caña de azúcar o la soja.

i) Panorama de la producción agrícola y contribución de América Latina y el Caribe

El incremento de la demanda de cereales, oleaginosas y caña de azúcar en los últimos años es quizás uno de los hechos de mayor trascendencia que se observan en la agricultura mundial, y la región juega un papel protagónico tanto en su producción como en su consumo. En 2010 los países de América Latina y el Caribe contribuyeron con buena parte de la producción mundial de los productos básicos agrícolas que se estudian en este apartado (véase el gráfico III.11), con producciones superiores al 50% de total mundial en los casos de la soja, la caña de azúcar (utilizadas en la producción de biocombustibles) y el sorgo para forraje (importante para la producción de proteína animal).

Gráfico III.11

América Latina y el Caribe: contribución a la producción agrícola mundial de los principales productos básicos agrícolas pertenecientes al conglomerado de los “cultivos comodín”, 2010^a
(En porcentajes del total mundial)



Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, base de datos FAOSTAT.
^a Se consideran porcentajes de contribución superiores al 5%.

En cuanto al área sembrada, en el cuadro III.3 se destaca el peso de la región en el total mundial en 2010. Entre 2006 y 2010 se registraron aumentos en casi todos los cultivos antes mencionados: palma aceitera (14%), soja (13%), caña de azúcar (12%) y sorgo (11%). Por el contrario, el promedio regional de la superficie de maíz y trigo permaneció prácticamente constante. Las expansiones de área cultivada entre 2006 y 2010 se concentraron en el Cono Sur, siendo la soja y la caña de azúcar los dos cultivos con mayor expansión (5,3 y 2,8 millones de hectáreas adicionales, respectivamente). Los mayores incrementos se registraron en el Brasil: prácticamente un 100% en el caso de la caña de azúcar y un 25% en el caso de la soja. La Argentina, por su parte, abarcó el 53% del incremento en el número de hectáreas cultivadas de soja en la región.

Cuadro III.3
Área cultivada a nivel regional y mundial con productos básicos agrícolas pertenecientes al conglomerado de los "cultivos comodín", 2010
(En hectáreas y porcentajes)

Cultivo	Hectáreas cultivadas en el mundo	Hectáreas cultivadas en la región	Porcentaje
Trigo	217 219 395	8 811 744	4
Maíz para forraje	12 105 840	1 684 784	14
Sorgo	40 935 896	5 762 459	14
Maíz	161 765 388	35 786 869	22
Soja	102 556 310	46 334 967	45
Caña de azúcar	23 877 378	12 944 472	54
Sorgo para forraje	1 135 006	1 046 272	92

Fuente: Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, base de datos FAOSTAT.

ii) Inversión extranjera directa en productos básicos agrícolas seleccionados

Trigo

El trigo es uno de los cereales de mayor consumo, tanto para la alimentación humana como para forraje. En América Latina y el Caribe en 2010 se produjeron 33,1 millones de toneladas. El grueso de la producción de trigo se ubica en la Argentina (44%), seguida por el Brasil (18%) y México (11%). El área sembrada, en el total de la región, registró muy poca variación entre 2006 y 2010.

Tanto en la Argentina como en el Brasil, la cadena de comercialización está dominada por compañías transnacionales especializadas en la exportación de productos básicos agrícolas. En este contexto, cabe resaltar que cuatro empresas transnacionales (ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus) controlan hasta un 90% del mercado mundial de granos. Estas grandes corporaciones han sido denominadas por la prensa internacional como el grupo ABCD (*The Guardian*, 2011). No sorprende pues que las mismas empresas que operan en estos países en el mercado del trigo también participen en la comercialización de los otros productos básicos agrícolas estudiados en este apartado.

En la Argentina, el mayor productor de la región y uno de los diez principales productores mundiales, tan solo ocho empresas concentran casi el 90% de las exportaciones de trigo. Ellas son las transnacionales Cargill, ADM, Bunge, Dreyfus y Toepfer International, y las argentinas Nidera, Oleaginosa Moreno y la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA).

El movimiento de transnacionalización sigue un patrón de fuerte dinámica de adquisiciones. Por ejemplo, en la Argentina, Bunge adquirió en 2001 La Plata Cereal, una de las mayores empresas de alimentos del país, con actividades en el procesamiento de trigo y soja, industrialización de fertilizantes e instalaciones portuarias. Con esta adquisición, Bunge mejoró su posición en la cadena del trigo y se transformó también en la mayor procesadora de soja de la Argentina. Sobresalen asimismo las operaciones en el Brasil de las translatinas argentinas Molino Cañuelas, del Grupo Navilli, que compró un molino de maíz en Rio Grande do Sul y del Grupo Macri (Socma), que compró seis empresas molineras (Canale do Brasil, Isabela, Pastifício Basilar, Zabet, Adria y Todeschini).

En el Brasil, entre 1991 y 2004 se vivió una ola de adquisiciones (Benetti, 2004): Bunge adquirió Pullman/Campo Grande y Van Mill Produtos Alimentícios; Cargill compró Moinho São Valentim; Global Grain (Canadá y Estados Unidos) adquirió Moinho Santo André y Moinho MG e Rei das Massas; Danone (Francia) compró Campineira y Biscoitos Aymoré; Nestlé (Suiza) compró Tostines; Parmalat (Italia) compró Petybon y General Biscuits, y Pillsbury (Estados Unidos) adquirió Terra Branca y Frescarini.

Maíz

La producción de maíz en la región alcanzó en 2010 un total de 140,6 millones de toneladas. Los mayores productores fueron el Brasil (39%), los países centroamericanos (19%), México (17%) y la Argentina (16%). Los principales exportadores fueron la Argentina y el Brasil, con 17,5 y 10,8 millones de toneladas, respectivamente.

En el caso del cultivo de maíz, los principales inversores extranjeros son empresas agroquímicas cuyo objetivo es sembrar maíz transgénico o bien empresas interesadas en utilizar este cereal para producir etanol.

Monsanto, Du Pont y Dow solicitaron autorización al Gobierno de México para sembrar 2,5 millones de hectáreas de maíz transgénico en diferentes puntos del país. Los planes de inversión se encuentran en trámite, dada la magnitud del área y los argumentos expuestos por varios científicos, quienes destacan los riesgos que ello implica, dado que México es un repositorio mundial de la diversidad genética del maíz (véase más información sobre esta transacción en el punto 2 de la sección D).

En la Argentina, Monsanto anunció en 2012 una inversión de 329 millones de dólares para instaurar dos plantas experimentales de maíz transgénico en Córdoba y Tucumán. Se prevé que las operaciones se inicien en 2013 y se produzcan suficientes semillas para cultivar 3,5 millones de hectáreas. A esta inversión le siguen otras cinco plantas para cultivar maíz y generar biocombustible (etanol), así como la inversión de la empresa alemana CLAAS de equipos agrícolas (maquinaria), que instalará una fábrica en la zona.

La naturaleza de las inversiones refleja la versatilidad de este cultivo y su creciente demanda para la producción de biocombustibles. De hecho, en la Argentina se contabilizan cerca de 11 proyectos (actualmente en trámite) que podrían incrementar en gran medida la producción de maíz para generar etanol. Lo anterior estaría motivado por el objetivo de aumentar el porcentaje de etanol en la gasolina, del 4% actual al 10%. Este incremento implicaría un consumo del 7% de la producción del maíz en ese país. Uno de los principales actores en este campo es la empresa de productores Bio4 (de Córdoba) que produce 80.000 toneladas de etanol elaborado a partir de maíz. Se prevé que en 2015 este monto se incremente a 1,3 millones de toneladas de bioetanol basado en maíz y sorgo.

Sorgo

En 2010 se produjeron en la región 20,6 millones de toneladas de sorgo. Los mayores productores fueron los países centroamericanos (35%), México (33%) y la Argentina (20%), y el mayor exportador fue la Argentina. Entre 2006 y 2010 el área cultivada de sorgo creció un 10% en México (en 167.000 hectáreas), un 9% en Centroamérica (163.000 hectáreas) y un 3% en el Cono Sur (252.000 hectáreas entre 2009 y 2010).

Las inversiones en sorgo se realizan cada vez más de forma conjunta con otros cultivos, sobre todo con otros cereales. Un ejemplo es el de la empresa argentina El Tejar S.A., que en el Uruguay maneja 140.000 hectáreas con diferentes cultivos como trigo, cebada, soja, maíz y sorgo, y cosecha cada año unas 650.000 toneladas de granos (véase [en línea] www.eltejar.com). La inversión en este cultivo se combina con la construcción de silos y plantas procesadoras para forraje, como ha sido el caso en Nicaragua, que ha recibido de Cargill hasta 30 millones de dólares de IED en los últimos tres años para proyectos vinculados a la producción avícola (véase [en línea] www.cargill.com). Otro caso —que tuvo repercusiones en la prensa y que fue recogido por Land Matrix— es el del conglomerado saudí Alkhorayef, que firmó en 2011 un acuerdo con el gobierno de la provincia argentina del Chaco para producir sorgo y otros cultivos en un área de 200.000 hectáreas, contemplándose una inversión de 400 millones de dólares. También en 2011 se documentó la inversión del grupo Walbrook (de capital indomalayo) en cerca de 600.000 hectáreas de la Argentina para ser explotadas bajo un sistema de subcontratación (Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico, 2011). Con esta inversión se pretende satisfacer la demanda de granos de países como la India, con escasos recursos hídricos y una gran población.

Soja

Este cultivo es uno de los más dinámicos y flexibles en cuanto a posibilidades de uso, y hace posible el surgimiento de industrias integradas que pueden producir granos, aceites crudos, aceites refinados, harinas, pienso en gránulos y biodiésel. Por esta razón, este cultivo ha sido objeto de especial interés para inversores extranjeros e internos en la región. La soja forma parte de un sistema productivo de rotación de cultivos, junto con el trigo y el maíz, con los

que tiene un alto grado de complementación y conforman un complejo productivo con una racionalidad técnica específica. Es por ello que las mismas tendencias de modernización productiva que se observan en la soja se aprecian en los otros cultivos de la rotación.

En 2010, el área cultivada de soja en la Argentina era de 18 millones de hectáreas y la producción alcanzó 52,6 millones de toneladas, de las cuales 13,6 millones se exportaron en grano (el equivalente a 4.986 millones de dólares). Hacia finales de la década anterior, esta actividad era desarrollada por 73.000 productores (el 6% de ellos era responsable del 54% de la producción) y un total de 36 empresas que en 2008 se dedicaban a la molienda, con una capacidad instalada total de 146.527 toneladas de molienda diaria (Adreani, 2008). Gracias a la utilización de equipos avanzados en materia de trituración (extracción a través de solventes), las fábricas argentinas están muy automatizadas y tiene un gran tamaño, lo que las hace muy competitivas frente a sus equivalentes brasileñas o estadounidenses. A excepción de la Argentina, la mayor parte de la soja producida en la región se exporta en grano sin procesar⁹.

El mercado argentino de soja ha experimentado desde los años noventa una rápida transformación, con las empresas transnacionales reforzando su presencia. Después de la compra de la empresa local Guipeba en 1995 por la brasileña Ceval, la empresa familiar Oleaginosa Moreno fue comprada en 1997 por Glencore, una multinacional de origen suizo. Posteriormente, durante la década de 2000, las mayores empresas de molienda de granos continuaron invirtiendo hasta un monto de alrededor de 450 millones de dólares en 2005-2006, con inversiones complementarias en infraestructura logística y portuaria que implicaron más de 900 millones de dólares adicionales. A la cabeza de esta expansión estuvo la transnacional Bunge (actualmente el mayor procesador del país, cuya nueva planta tendría una capacidad diaria de procesamiento de 30.000 toneladas métricas), seguida por Cargill, los grupos locales AGD y Molinos Río de La Plata y la transnacional europea Louis Dreyfus Commodities (LDC). Hacia finales de la década anterior, cinco empresas concentraban el 81% de la capacidad de molienda (Bunge, Cargill, Molinos Río de la Plata, Vicentin y LDC), cuatro de las cuales son de capitales extranjeros (véase el cuadro III.4).

Cuadro III.4
Argentina y Brasil: indicadores de capacidad de molienda de soja por empresa, 2008

Argentina					Brasil				
Empresa	Año de inicio de operaciones	País	Producción (en toneladas métricas por día)	Número de plantas	Empresa	Año de inicio de operaciones	País	Producción (en toneladas métricas por día)	Número de plantas
Bunge	1884	Estados Unidos	27 500	3	Bunge Alimentos	1905	Estados Unidos	23 000	10
Cargill	1947	Estados Unidos	27 350	5	Cargill Agrícola	1965	Estados Unidos	15 700	7
Molinos Río de la Plata	1925	Estados Unidos	22 200	2	ADM	1997	Estados Unidos	12 650	6
Vicentin	1925	Argentina	21 850	3	Coinbra (Louis Dreyfus)	1942	Francia	8 600	4
Louis Dreyfus	1851	Francia	20 000	2	André Maggi	1970	Brasil	6 800	3
Deheza (AGD)	1948	Argentina	13 700	3	Imcopa	1967	Brasil	6 400	4
Moreno	s.i.	Argentina	4 400	3	Granol	1965	Brasil	6 300	3
Nidera	1920	Argentina-Países Bajos	4 200	2	Coamo	1970	Brasil	6 080	4
					Rodosafrá / Insol do Brasil	s.i.	Brasil	5 600	4
					Granoleo	1976	Brasil	4 300	3
					Bianchini	1975	Brasil	4 000	2
					Caramuru Alimentos	1969	Brasil	3 900	3
					Comigo (productores rurales del sudoeste del estado de Goiás)	1975	Brasil	3 500	1
Otras menores			5 327	13	ABC Inco	s.i.	Brasil	3 500	2
					Sperafico	1957	Brasil	3 300	3
					Cocamar	1963	Brasil	2 500	1
					Brejeiro	s.i.	Brasil	1 900	2
					Pardigão	s.i.	Brasil	1 650	2
					Ovetril	s.i.	Brasil	1 600	2
					Otras menores			22 235	35
Total			146 527	36	Total			143 515	101

Fuente: AgriPAC Consultores, citado en P. Adreani, 2008, "Mercado del complejo soja y análisis de la competitividad de los países exportadores", Buenos Aires, Sociedad Rural Argentina (SRA), 2008.

Nota: s.i.= sin información.

⁹ En la temporada 2007, en el Brasil solo se industrializó el 52% de la producción, mientras que la Argentina procesó el 71% de su producción bajo la forma de harinas y aceite. El Uruguay es el caso opuesto: solo industrializa el 5%, mientras que el 95% se exporta en grano.

Este movimiento podría acentuarse en los próximos años, dado el creciente interés de empresas chinas por instalarse en el sector. Por ejemplo, en 2011 la megaempresa estatal Heilongjiang Beidahuang Nongken Group Company intentó entrar a la producción directa de granos y de otros alimentos por medio del arriendo de 300.000 hectáreas de tierra, para lo cual inició negociaciones con la provincia de Río Negro, contemplando una inversión de 1.500 millones de dólares. Esta operación ha quedado paralizada en los últimos meses dada la repercusión política de la transacción. La estrategia de atracción de inversiones parece haber sido modificada recientemente para priorizar inversiones en plantas industriales y obras de infraestructura (Nelson, 2012).

La existencia de los denominados *pools* de siembra constituye una singularidad del modelo argentino de producción de soja. Este esquema se caracteriza por la existencia de inversionistas provenientes de otros sectores económicos que contratan conocimientos técnicos, alquilan equipos y maquinarias, arriendan tierras y hacen un uso masivo de nuevas tecnologías como la siembra directa, el doble cultivo (soja de primera y soja de segunda) y los nuevos paquetes de insumos sobre la base de semillas genéticamente modificadas (soja Roundup Ready (RR)), herbicidas asociados (glifosato) y fertilizantes. Aunque no hay cifras sistematizadas, se estima que existen importantes flujos de IED que se canalizan a través de este sistema al sector sojero argentino. Este mecanismo ha permitido el surgimiento de grandes empresas productoras que han expandido sus operaciones en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, el Paraguay y el Uruguay, como son los casos del Grupo Los Grobo o de la empresa El Tejar S.A., de capital cerrado, respaldada por el fondo londinense de cobertura Altima Partners LLP y el grupo de capital riesgo The Capital Group Companies.

En 2010 el Brasil registró una producción de 78,7 millones de toneladas de soja (equivalentes a 11.042 millones de dólares) en 23 millones de hectáreas. La soja y sus derivados constituyen también uno de los principales rubros de las exportaciones agrícolas brasileñas, y alcanzó 25,8 millones de toneladas en 2010. El Brasil tiene un gran potencial para ampliar la superficie cultivada con soja, que en parte depende de la posibilidad de mejorar el manejo de las praderas destinadas a ganadería, muchas de las cuales están muy degradadas; si se llegara a aumentar la carga animal de 1 a 1,4 cabezas por hectárea, se podrían liberar 30 millones de hectáreas para este cultivo. Sin embargo, existen muchos problemas de logística que frenan esta expansión, pues la producción está muy alejada de los puertos, y las carreteras, caminos, vías férreas e hidrovías presentan muchas falencias, lo que ha disparado el costo de los fletes (150 dólares por tonelada desde Matto Grosso). Es por ello que actualmente el gobierno federal está impulsando un gran plan de obras públicas para mejorar esta infraestructura. Otro tema de alta sensibilidad —que afecta a la soja y a otros rubros productivos— se refiere a la deforestación en la zona amazónica. Para enfrentar este problema, existen regulaciones ambientales cada vez más estrictas, a las que se suman diversas iniciativas públicas (el Programa de Catastro de Tierras y Regularización Agraria y el Programa de Monitoreo Satelital, entre otros) orientadas a mejorar el control de estas normativas. Además, se están llevando a cabo otras iniciativas, tales como la certificación de la Asociación Internacional de Soja Responsable (RTRS) impulsada por el Fondo Mundial para la Naturaleza, la moratoria de la soja en el bioma amazónico, impulsada por las empresas exportadoras pertenecientes a la Asociación brasileña de las industrias de aceites vegetales (ABIOVE) y otros actores públicos y privados, o el programa Soja Plus, impulsado por actores privados (como ABIOVE y la Asociación brasileña de productores de soja (APROSOJA)) y por el gobierno (Servicio Nacional de Aprendizaje de la Agricultura (SENAR)).

En el Brasil existen 101 plantas que procesan soja con una capacidad de molienda diaria de 143.515 toneladas. Cinco empresas (Bunge, Cargill, Archer Daniels Midland (ADM), Coinbra (Louis Dreyfus) y el grupo local Maggi) controlan el 47% de la capacidad de molienda. Algunas empresas extranjeras —por ejemplo, la multinacional estadounidense Bunge y la multinacional francesa Louis Dreyfus— tienen una antigua presencia en el mercado brasileño de la soja. Algunas empresas extranjeras tienen una antigua presencia en el mercado brasileño de la soja. Por ejemplo, la multinacional estadounidense Bunge, que opera desde 1905, adquirió Calvacanti & Cia, en 1923 y luego se expandió por todo el país comprando otras empresas, y la multinacional francesa Louis Dreyfus, que opera en el Brasil desde principios del siglo XX, en 1942 adquirió Comércio e Industrias Brasileiras (Coinbra). Más recientemente, entre 1995 y 2002, ADM (Estados Unidos) adquirió las operaciones de soja de las empresas locales Sadia, Granja Rezende y J.B. Duarte; Bunge adquirió Covebras, Olvebasa, Incobrasa y Ceval Alimentos, y Louis Dreyfus (Coinbra), la firma Fábrica da Comove (Benetti, 2004).

Parte importante de la soja del Brasil se exporta como grano, debido a dos factores. Por una parte, la existencia de un impuesto (ICMS) que grava el desplazamiento de la producción entre estados para ser procesada; y por otra, el hecho de que los países importadores, especialmente China, cuentan con fábricas para producir harina o aceite. Un alto número de estas fábricas es de propiedad de las mismas transnacionales que operan en el Brasil, lo que

implica que existe mucho comercio intrafirma. Este fenómeno conspira también contra la constitución de grandes empresas brasileñas en el mercado mundial. Aun así, la empresa Amaggi Exportação e Importação Ltda. (del Grupo Maggi) opera desde 2010 en la Argentina, cuenta con oficinas de representación en los Países Bajos y controla la empresa noruega Denofa, que distribuye soja no transgénica entre los países escandinavos.

En el Estado Plurinacional de Bolivia, el área sembrada de soja en 2010 era de 922.115 hectáreas y la producción de 1,9 millones de toneladas. Según datos de la Asociación de Productores de Oleaginosas y Trigo (ANAPO), en el país existen 14.000 productores de soja, de los cuales un 2% son grandes (300 explotaciones), un 20% (2.800 explotaciones) medianos y un 78% (11.000 explotaciones) pequeños. De los grandes productores, aproximadamente el 90% son productores extranjeros, principalmente brasileños, argentinos y, en menor medida, peruanos, además de colonos menonitas y japoneses instalados en la década de 1950¹⁰. A ellos se sumó en 2005 Shanghai Pengxin Group, que adquirió 12.500 hectáreas para cultivar soja, maíz y sorgo. Según datos de Land Matrix, empresas como El Tejar-Campos Verdes Ltd. o Cresud SACIFYA (Argentina) han obtenido poco más de 20.000 hectáreas en los últimos años. Se estima que 700.000 hectáreas están en manos de agroindustriales brasileños, argentinos, peruanos y colombianos, la mayoría destinada a la producción de soja transgénica (Urioste, 2011).

La industria aceitera boliviana tiene una capacidad instalada de acopio cercana a las 800.000 toneladas métricas por año, a las que se suman 200.000 toneladas métricas anuales que están en manos de empresas de servicios y productores particulares de soja. El sector industrial se orienta hacia la exportación y opera por medio de siete plantas procesadoras que en conjunto tienen una capacidad instalada de procesamiento de 1.916.000 toneladas métricas por año. De estas plantas, cuatro son de origen extranjero: ADM-SAO S.A (Estados Unidos), Gravel Bolívia (Colombia y Estados Unidos), Industrias de Aceites S.A. (Bolivia (Estado Plurinacional de) y Perú) y Cargill (Estados Unidos).

En el caso del Paraguay, en la temporada 2010-2011 la superficie sembrada fue de 2,9 millones de hectáreas, con un volumen de producción de 8,6 millones de toneladas y un total de exportaciones de 2.294 millones de dólares. El 87% de la superficie total cultivada con soja se encuentra en fincas de más de 100 hectáreas. El 90% del acopio de soja y granos lo hacen las principales empresas multinacionales que operan en el Brasil y la Argentina. Ante la restricción adoptada en 2011 por el Gobierno argentino para exportar soja paraguaya a través del complejo aceitero de Rosario, las empresas internacionales ADM, Bunge y Louis Dreyfus están instalando en el Paraguay grandes fábricas de aceite orientadas a la exportación, lo que representa una inversión de 280 millones de dólares. Con la instalación de esas plantas, se superarán los 4 millones de toneladas dedicadas exclusivamente a la soja, y la exportación alcanzaría las 760.000 toneladas de aceite, un volumen que triplica el actual. De esta manera, el Paraguay aspira a superar en producción a la Unión Europea y desplazar a los Estados Unidos como el tercer mayor productor de aceite de soja, detrás de la Argentina y el Brasil (*América Economía*, 2012).

En el Uruguay se produjeron en 2010 1,8 millones de toneladas de soja en 863,200 hectáreas. El cultivo de soja tuvo una gran expansión durante la última década, pues en la temporada 2001-2002 solo había 28.900 hectáreas cultivadas con este producto. Este crecimiento obedece a la atracción que este cultivo tiene para los productores argentinos, debido al bajo precio de la tierra (entre 2.000 y 5.000 dólares por una hectárea de buena calidad, frente a 10.000 dólares en la Argentina) y a que no existen impuestos a las exportaciones. El 54% de quienes cultivan soja en el Uruguay son argentinos, y seis empresas, en su mayoría extranjeras o con capital extranjero, plantan aproximadamente un 25% del área agrícola. El Uruguay no industrializa la soja y presenta un alto grado de concentración de las exportaciones en manos de compañías extranjeras. A mediados de la década anterior, las cinco mayores empresas controlaban un 77% de las exportaciones: las estadounidenses ADM (21,5%) y Cargill (18,6%), las empresas argentinas Agronegocios del Plata (15%) y Pérez Companc (11%), y Uruagri, (10,6%) del grupo francés Dreyfus (Zibechi, 2008).

Aceite de palma

Los principales productores de fruta de aceite de palma en la región son los países centroamericanos (36%), Colombia (26%), el Ecuador (15%) y el Brasil (11%). En Centroamérica sobresalen Honduras (13%) y Guatemala (10%). Los principales exportadores en 2010 fueron Honduras (183.000 toneladas), Ecuador (146.000 toneladas), Guatemala (153.000 toneladas), Costa Rica (132.000 toneladas) y Colombia (90.000 toneladas). Entre 2006 y 2010 el área cultivada se expandió significativamente en México (un 44%, equivalente a 9.700 hectáreas) y en Centroamérica (un 34%, equivalente a 64.715 hectáreas).

¹⁰ Los antes mencionados tendrían en conjunto un 40% de la tierra bajo cultivo (Pérez, 2008).

En Colombia y Guatemala la inversión en este cultivo ha sido protagonizada por empresas locales y en menor medida por empresas extranjeras (véase el cuadro III.5). En el caso de Colombia, el perfil de las empresas denota que la producción de aceite de palma se destina principalmente a la producción de biocombustibles. La misma fuente revela que en el Perú la empresa Pure Biofuels, de origen estadounidense, adquirió 74.000 hectáreas para cultivar aceite de palma también para producir biocombustibles.

Cuadro III.5
Colombia y Guatemala: adquisición de tierras agrícolas para el cultivo de aceite de palma

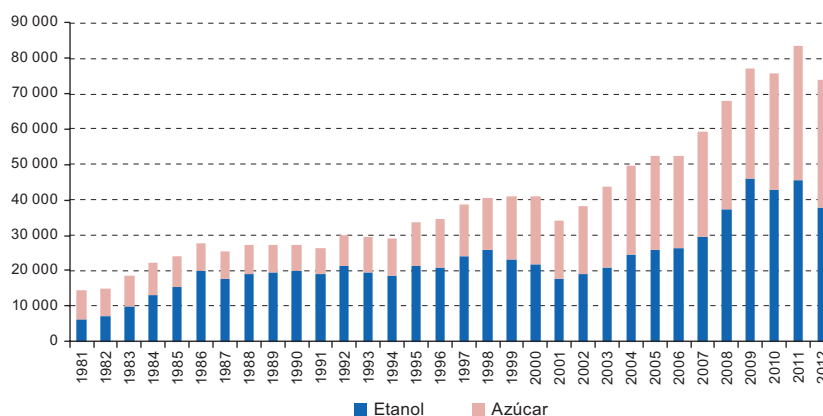
Empresa	Procedencia	Hectáreas
Colombia		
Oleoflores	Colombia	15 555
Biocombustibles Sostenibles del Caribe S.A.	Colombia	22 222
Bio D.S.A.	Colombia	22 222
Ecodiesel Colombia S.A.	Colombia	22 222
Aceites Manuelita S.A.	Colombia	22 222
Consorcio El Labrador (formado por Aportes San Isidro S.A. y C.I. Tequendamá)	Colombia	1 235
Ecopetrol	Colombia	17 000
Urapalma	Colombia	21 142
Odin Energy Santa Marta Corporation S.A.	Japón	8 000
Guatemala		
Agro Industrias Hame (Corporación Olmeca)	Guatemala	40 000
Inversiones de Desarrollo S.A. INDESA (Grupo Maegli)	Guatemala	5 688
Nacional AgroIndustrial S.A. (NAISA)	Guatemala	5 000
Palmas de Desarrollo S.A. (PADESA) (Grupo Maegli)	Guatemala	2 518
Tikindustrias (Grupo del Ingenio Azucarero El Pilar)	Guatemala	4 600
Agrocaribe S.A.	Guatemala	5 000
Palmas del Ixcán (Subsidiaria de Green Earth Fuels LLC, controlada por Carlyle Group, Riverstone Holdings y Goldman Sachs)	Estados Unidos	2 500

Fuente: Land Matrix Portal, 2012 [en línea] <http://landportal.info/landmatrix>.

Caña de azúcar

En 2010 la región produjo 990 millones de toneladas. El principal productor de caña de azúcar en la región es el Brasil (75% del total regional) y la mitad de la producción se destina a la elaboración de etanol a nivel nacional (véase el gráfico III.12). El restante 25% de la producción se localiza en Centroamérica (10%), México (5%), Colombia (4%), la Argentina (2,5%), el Caribe (2%) y otros países como el Ecuador, el Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de) y el Paraguay. En la mayoría de los casos, la producción está orientada a satisfacer el consumo interno, destinando al mercado externo solamente los excedentes, puesto que es un sector todavía muy protegido (MECON, 2011).

Gráfico III.12
Brasil: producción de caña de azúcar según su uso final, 1981-2012^a
(En miles de toneladas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Asociación de Productores de Caña de Azúcar del Brasil (UNICA), 2012.
^a El factor de conversión utilizado es de 1,67 kilos de azúcar para producir 1 litro de etanol.

En el Brasil, la principal motivación de la IED en caña de azúcar es la política de fomento al uso del etanol que aplica este país desde la década de 1970. Sin embargo, el *boom* de la inversión tuvo lugar a mediados de la década anterior. A partir de ese momento, las empresas brasileñas consolidaron su posición y reestructuraron sus operaciones con el fin de captar los flujos de inversión hacia el sector. La estrategia seguida contempló la venta de participación accionaria en la bolsa de valores brasileña, lo que dio oportunidad a adquisiciones mayoritarias y minoritarias por parte de inversionistas extranjeros. Así, los ingenios de propiedad extranjera que procesaban menos del 1% de la caña de azúcar producida en el país pasaron a procesar un 12% en 2008; y si a estos ingenios se suman aquellos en los que los capitales extranjeros tienen una minoría accionaria, el porcentaje aumenta al 23%.

A nivel nacional, un tercio de la industria está controlada por los grupos Cosan, Crystalsev y Copersucar (GRAIN, 2009). También se han establecido fondos de inversión privados, tales como el fondo Radar Propiedades Agrícolas, manejado por Cosan; el fondo Calyx, manejado por Louis Dreyfus, y el fondo BrasilAgro, manejado por Cresud (GRAIN, 2009). Otra empresa de peso en el sector es Monsanto, que en 2007 se asoció con CanaVialis y Allelyx para desarrollar variedades de caña de azúcar modificada genéticamente resistente al glifosato. A fines de 2008 Monsanto decidió comprar ambas compañías por 280 millones de dólares, con las que entró directamente al cultivo de caña de azúcar. Otra empresa que figuró en los medios fue la principal refinadora de azúcar y productora de alcohol de la India, Shree Renuka Sugars, que adquirió en 2010 130.000 hectáreas en el Brasil (GRAIN, 2009).

Al igual que la soja, el cultivo de la caña de azúcar está asociado a grandes desafíos ambientales. Para enfrentarlos, en el Brasil se han establecido una serie de programas y regulaciones, entre las cuales uno de los más importantes es el Protocolo Agroambiental del Estado de São Paulo, firmado en 2007 por el sector privado y el gobierno. El objetivo de este Protocolo es eliminar la quema del rastrojo de la caña mediante la mecanización de las cosechas, así como proteger los bosques localizados en los bordes de los cursos de agua, controlar la erosión y promover mejores prácticas de uso del suelo. Además, se intenta ejercer una adecuada gestión de los envases de agroquímicos y una reducción del consumo de agua en la etapa industrial¹¹.

En el caso de la Argentina, en los últimos 20 años la producción de azúcar registró un importante crecimiento, pasando de 1,5 millones de toneladas anuales en promedio en la década de 1990 a 2,3 millones en el período 2006-2010. Las principales provincias productoras de caña de azúcar son Tucumán, Salta y Jujuy. La estructura de productores cañeros es muy diferente según la provincia. Mientras que en Tucumán prevalecen los productores con menos de 50 hectáreas (un 91% de los productores cubre el 28% de la superficie), en Jujuy el 89% de la superficie está bajo explotaciones de más de 500 hectáreas (pertenecientes al 15% de los productores).

En los años recientes se observa la tendencia hacia una mayor integración y concentración de la actividad por parte de los ingenios, lo que conlleva una mayor mecanización en el proceso de cultivo (MECON, 2011). En el país existen 23 ingenios, 16 destilerías de alcohol y 9 plantas de deshidratado, que en 2010 destilaron 273,9 millones de litros de alcohol. Las principales productoras de alcohol son las empresas argentinas Ledesma, Tabacal Agroindustria, Atanor y Los Balcanes, que en forma conjunta representan casi el 70% de la producción total. Los cinco principales grupos económicos dedicados al cultivo de la caña de azúcar concentran más del 65% del total producido (véase el cuadro III.6). Entre ellos, Tabacal Agroindustria cuenta con inversores extranjeros (Seaboard Corporation, de los Estados Unidos).

Cuadro III.6
Argentina: producción azucarera de las principales empresas, 2010
(En porcentajes)

Principales grupos	Porcentajes
Atanor	17,4
Ledesma	17,3
Azucarera Juan M. Terán	10,4
Cía. Azucarera Los Balcanes	10,0
Tabacal Agroindustria	10,0
José Minetti y Cía.	8,7
La Trinidad	5,9
Arcor	5,7
Resto	14,6
Total	100,0

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Argentina, "Complejo azucarero," serie Producción Regional por Complejos Productivos, Buenos Aires, octubre de 2011.

¹¹ Véase [en línea] <http://www.ambiente.sp.gov.br/etanolverde/protocolo-agroambiental/o-protocolo/>.

Otros países donde se han registrado transacciones relevantes de IED relacionadas con el cultivo de la caña de azúcar son Cuba y Guatemala. En Cuba, la compañía brasileña Odebrecht Agroindustrial será la primera empresa extranjera en controlar uno de los ingenios azucareros cubanos nacionalizados en 1959 (Diario *La Nación*, Argentina, 10 de noviembre de 2012). Esta empresa es parte del Grupo Odebrecht, especializado en grandes obras de infraestructura, el que también está a cargo de la construcción del puerto de Mariel (proyecto valorado en 800 millones de dólares). Odebrecht Agroindustrial cuenta con una participación accionaria del 14,97% que es propiedad del Banco Nacional de Desarrollo del Brasil (BNDES) y ha realizado operaciones en Angola, además de Cuba. Desde 2011 esta compañía viene manteniendo conversaciones con la empresa azucarera Kenana, del Sudán, para emprender la construcción de una planta de etanol, proyecto que se desarrollaría en paralelo a la construcción de obras portuarias (ANBA, 2011).

La agroindustria azucarera es uno de los rubros más dinámicos de Guatemala y registró un ritmo de crecimiento medio anual del 11% durante los últimos años. Una adquisición reciente y relevante en este sector tuvo lugar en junio de 2011, cuando el Grupo Pellas (Nicaragua) asumió el control del 88% del paquete accionario de Chabil Utzaj S.A. (ingenio y tierras), en el Valle del Polochic (Alta Verapaz). Según el mismo grupo, también se han realizado inversiones menores en ingenios hondureños en los últimos dos años (véase [en línea] www.grupopellas.com).

La adquisición del Grupo Pellas en Guatemala estuvo acompañada de polémica, tensión social y conflicto respecto del uso de la tierra. Según la Comisión de Derechos Humanos de Guatemala en Washington, como resultado de la inversión, se produjo el desplazamiento de campesinos quekch'és (*El Quetzal*, 2011). El Grupo Pellas, por su parte, enfatiza los proyectos escolares alrededor de los ingenios que lleva a cabo en toda la región centroamericana.

b) Biocombustibles

i) Panorama de la producción de biocombustibles y contribución de América Latina y el Caribe

Los persistentes esfuerzos en materia de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) y las políticas de incentivo al consumo y la producción han transformado al sector de biocombustibles en una de las principales cadenas productivas de la agricultura mundial, que elaboró 90.187 millones de litros en 2009 (Brown, 2009). De esa producción, un 82% corresponde a etanol, generado a partir de cultivos ricos en azúcares como la caña de azúcar y el maíz, mientras que un 18% corresponde a biodiésel, producido sobre la base de cultivos oleaginosos como la soja, la canola (colza) y el aceite de palma. Según datos de la OCDE/FAO (2012), se prevé que la producción global de bioetanol y biodiésel se acercará al doble hacia 2021 y que se concentrará en gran medida en el Brasil, los Estados Unidos y la Unión Europea. Se espera que en 2021 la producción de biocombustibles consuma una proporción creciente de la producción mundial de caña de azúcar (34%), aceite vegetal (16%) y cereales secundarios (14%).

En la región, el Brasil posee una experiencia en la producción de etanol que data desde los años treinta y que tuvo un impulso en 1975, cuando se lanzó el Programa de Producción del Alcohol Combustible (PROALCOOL) (BNDES-CGEE-CEPAL-FAO, 2009). En 2010 el Brasil produjo 27.520 millones de litros de etanol, 15% de los cuales se exportaron y el resto se destinó al mercado interno, para cubrir más del 50% del consumo brasileño de gasolina (REN21, 2009). El segundo productor de etanol de caña de azúcar es Colombia. Otros países como Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Trinidad y Tabago producen etanol desde hace varios años; la producción se ha ido desarrollando gracias al acceso preferencial de sus exportaciones de etanol rehidratado a los Estados Unidos (que en muchos casos se importa previamente deshidratado desde el Brasil). Asimismo, la Argentina, el Paraguay y el Uruguay están comenzando a producirlo, mientras que México no cuenta con la capacidad de producción necesaria para satisfacer la demanda interna, a pesar de que posee una alta capacidad tecnológica para elaborar etanol a partir de caña de azúcar.

En cuanto al biodiésel, la producción mundial se incrementó a una tasa del 33% anual entre 2005 y 2010, alcanzando 18,6 millones de toneladas en 2010. Se espera que la producción continúe aumentando en los próximos años, puesto que la Unión Europea ha definido que hacia 2020 el biodiésel deberá representar el 10% de su consumo de combustibles. En la región, la Argentina cuenta con una industria consolidada que produjo en 2010 el equivalente al 13,1% de la producción mundial, convirtiéndose en el segundo productor después de

los Estados Unidos (14,3%). El Brasil se ubica en quinto lugar, con un 9,7%. La producción argentina se destina fundamentalmente al mercado externo, aunque desde 2010 la legislación (Ley 26.093) obliga a las compañías petroleras a adquirir un 5% de biocombustibles para combinar con combustibles fósiles, lo que ha generado una importante cuota de consumo interno.

Con la excepción del Brasil y la Argentina, la participación del resto de los países de América Latina y el Caribe continúa siendo muy limitada (Dufey y Stange, 2011). Por lo tanto, en los siguientes apartados el análisis se enfoca en los flujos de IED hacia la producción de etanol y biodiésel en el Brasil y la Argentina, respectivamente.

ii) Inversión extranjera directa en la producción regional de biocombustibles

El Brasil ha seguido un largo proceso de desarrollo tecnológico basado en la innovación, que se ha combinado con la aplicación de políticas regulatorias para incentivar el uso del etanol en la industria automotriz (BNDES-CGEE-CEPAL-FAO, 2009). Un aspecto central de esta política establece un determinado nivel de etanol anhidro en la gasolina (que ascenderá de un 20% a un 25% a partir del 1 de mayo de 2013), así como el diseño de vehículos capaces de utilizar etanol hidratado, que se utiliza en estado puro (vehículos *flexfuel*). Otra parte de estas políticas apuntaron a desregular el sector en los años noventa, cuando se eliminaron las políticas de fijación de precios y de volúmenes de producción, así como diversos subsidios y apoyos financieros, a fin de que el sector operara bajo las condiciones del mercado. Aunque hoy este objetivo se encuentra plenamente alcanzado, el proceso de transición hacia esta nueva situación implicó una profunda reestructuración de la cadena, que fue aprovechada por muchas empresas extranjeras para instalarse en el país a través de la adquisición de plantas productivas ya existentes. De este modo, entre 1995 y 2002 se produjeron muchas transacciones: Béghin-Say (Francia e Italia) compró Guarani; Glencore (Suiza) compró Usina Portobello; Luis Dreyfus (Coinbra) (Francia) compró Usina Cresciunial y Luciânia, y Tate & Lyle (Estados Unidos) adquiere Univalem y siete fábricas adicionales (Benetti, 2004). En los años siguientes continuó este proceso: aumentaron las compras de nuevas empresas y se crearon nuevas unidades, hasta que en 2008, con la crisis económica mundial, se redujo la fuerza de esta dinámica y se inició una etapa de mayor cautela que dura hasta hoy (Pinto, 2011). Entre 2003 y 2008 se produjo la entrada de Cargill al negocio azucarero, con la compra del 64% del capital de la empresa local Cevasa, a la que siguió la compra del 43,7% de la Usina Itapagipe Açúcar e Álcool, que fue vendida a Bunge en 2010. Esta última también entra al negocio azucarero en este período, con la compra en 2007 de la Usina Santa Juliana, junto al grupo Triunfo. En 2008 Bunge adquirió el negocio de comercialización de azúcar de Tate & Lyle, con lo que se transformó en una de las principales exportadoras del país. A ello se suma la adquisición en ese mismo año del 60% del capital de la fábrica Monte Verde y la construcción de la fábrica Pedro Afonso, y en 2009 la compra de Moemapar, un *holding* del grupo Moema, propietario de diversas fábricas. Actualmente Bunge cuenta con ocho plantas en operación y una en construcción, y es capaz de procesar 20 millones de toneladas de caña de azúcar por temporada, lo que la transforma en la quinta empresa del sector. En 2008 se produce la llegada de otro de los grandes operadores mundiales, la empresa norteamericana ADM, que adquiere parte de los activos del Grupo Cabrera, propietario en ese entonces de una fábrica en construcción (CCEA) y un proyecto de nuevas plantas (Jataí) que finalmente no fue construido. Durante este período se producen muchos otros movimientos en el sector, en donde actúan otras empresas transnacionales y también fondos de inversión (Pinto, 2011). En 2008 el 23,27% de la capacidad de producción del país estaba total o parcialmente bajo control de empresas extranjeras, cifra que se ha incrementado en los años siguientes considerando la gran cantidad de proyectos que en esa fecha estaban en fase de construcción (véase el cuadro III.7).

Según analistas vinculados a esta industria, es previsible que este proceso se acelere en forma significativa. Las proyecciones de representantes de la Asociación de Productores de Caña de Azúcar (UNICA) indican que en los próximos cinco años el 40% de la producción brasileña estaría en manos extranjeras, y las grandes empresas petroleras mundiales liderarían las adquisiciones y fusiones, en reemplazo de los grupos agrícolas. Efectivamente, en el Congreso Mundial del Etanol realizado en 2010 en Ginebra, empresas como Shell, BP y Petrobras anunciaron millonarias inversiones en este sector, pues consideran que los biocombustibles son la opción “más realista” para complementar el petróleo en los próximos 30 años.

Cuadro III.7
Brasil: participación del capital extranjero en las fábricas de azúcar y etanol, 2007-2008

Inversionista	Fábrica	Participación accionaria (en porcentajes)	Situación en 2007-2008	Producción (en toneladas)
Abengoa (España)	São Luiz	100,00	En operación	2 996 198
	São João da Boa Vista	100,00	En operación	2 672 918
Adecoagro (Estados Unidos/Argentina)	Monte Alegre	100,00	En operación en 2008-2009	891 147
	Angélica	100,00		-
Bunge (Estados Unidos)	Santa Juliana	100,00	En operación	864 994
	Pedro Afonso	100,00	Nueva (Greenfield)	-
	Monteverde	60,00	Nueva (Greenfield)	-
Cargill (Estados Unidos)	Cevasa	100,00	En operación	1 267 374
	Itapagipe	43,75	En operación	1 404 577
Infinity Bio Energy (Inglaterra y otros)	Usinaví	99,00	En operación	2 210 099
	DISA	97,00	En operación	1 053 309
	Cridasa	57,00	En operación	723 995
	Alcana	100,00	En operación	904 386
	Paraíso	100,00	2008-2009	-
	Ibirácool	100,00	Nueva (Greenfield)	-
	Laranjaí	100,00	Nueva (Greenfield)	-
Louis Dreyfus (Francia)	São Carlos	100,00	En operación	1 948 448
	Cresciumal	100,00	En operación	1 804 234
	Luciânia	100,00	En operación	1 311 110
	Santa Helena	100,00	En operación	1 906 447
	Maracajú	100,00	En operación	1 708 280
	Estivas	100,00	En operación	1 705 001
	Giasa	100,00	En operación	1 129 467
Noble (Hong Kong (China))	Rio Brilhante	100,00	2008-2009	-
	Petribu Paulista	100,00	En operación	1 790 308
Tereos (Francia)	Meridiano	100,00	Nueva (Greenfield)	-
	Guarani	62,40	En operación	2 508 131
	Cruz Alta	62,40	En operación	4 168 067
	Guarani Tanabi	62,40	En operación	422 949
	Andrade	62,40	En operación	3 018 926
	Cia. Energética São José	62,40	En operación	2 015 606
Clean Energy (Inglaterra)	Cardoso	62,40	Nueva (Greenfield)	-
	Usaciga	49,00	En operación	1 701 665
Sojitz Corporation (Japón)	Alcoolvale	33,00	En operación	1 477 579
	Alcídia	33,00	En operación	1 153 024
	Eldorado	33,00	En operación	1 956 163
	Conquista do Pontal	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Euclides da Cunha	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Presidente Epitácio	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Rio Claro 1	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Itarumã	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Rio Claro 2	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Santa Luzia 1	33,00	Nueva (Greenfield)	-
	Santa Luzia 2	33,00	Nueva (Greenfield)	-
Sucden (Francia)	Cosán	1,80	En operación	39 973 062
	Guaraní	5,02	En operación	12 133 679
Kuok (China)	Cosán	5,90		39 973 062
British Petroleum (Inglaterra)	Tropical Bioenergia	50,00	Nueva (Greenfield)	-
UMOE (Noruega)	Dest. Paranapanema	95,00	En operación	88 000
Brazil Ethanol (Estados Unidos)	Usina Leão	100,00	En operación	1 377 267
Mitsubishi Corporation (Japón)	Boa Vista (São Martinho)	10,00	2008-2009	-
Global Foods/Carlyle/Riverstone/Goldman Sachs/Discovery Capital (Estados Unidos)	CNAA – Ituiutaba	72,00	2008-2009	-
	CNAA – Itumbiara	72,00	2008-2009	-
	CNAA – Campina Verde	72,00	Nueva (Greenfield)	-
	CNAA – Platina	72,00	Nueva (Greenfield)	-
ADM (Estados Unidos)	Limeira do Oeste	50,00	Nueva (Greenfield)	-
	Jataí	50,00	Nueva (Greenfield)	-
Goldman Sachs (Estados Unidos)	SantelisaVale	15,00	En operación	16 715 872
Mitsui (Japón)	Itarumã	20,00	Nueva (Greenfield)	-
Free Float ^a	Cosán	24,18	En operación	39 973 062
	São Martinho	23,08	En operación	9 484 042
	Guarani	19,18	En operación	12 133 679
Total de molinera de empresas con capital extranjero				114 352 645
Total de molinera del Brasil				491 370 000
Porcentaje de participación de empresas extranjeras				23,27

Fuente: Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais (SIAMIG), "Capital Estrangeiro No Setor Sucroalcooleiro Brasileiro", *Relatório Econômico*, N° 007, 2009.

^a Estimación.

Según estas mismas fuentes, estas inversiones podrían llegar a los 20.000 millones de dólares en los próximos años. Petrobras anunció inversiones en el sector de etanol por 3.500 millones de dólares, en alianza con grupos extranjeros, a fin de expandir la producción un 193% y las exportaciones un 135% en los próximos años. La empresa ya ha firmado un contrato con la multinacional francesa Tereos para transformar a Guarani, controlada por esta última, en una líder del sector, con una inversión de 2.400 millones de dólares hasta 2013. Shell, por su parte, pretendía invertir 12.000 millones de dólares en una empresa mixta con Cosan, que sería la primera multinacional del sector (Chade, 2010). Esta operación fue autorizada por los reguladores antimonopolios brasileños en diciembre de 2012 y ha dado origen a la empresa Raizen, que producirá y venderá más de 2.000 millones de litros al año de etanol hechos a partir de caña de azúcar brasileña. Asimismo, Raizen distribuirá más de 20.000 millones de litros anuales de otros combustibles industriales y de transporte a través de la red de cerca de 4.500 estaciones de servicio de Shell, con lo que se convierte en la tercera mayor compañía de combustible del Brasil; el objetivo es transformar a Raizen en un exportador relevante de etanol. En esta misma línea, en 2011 la petrolera británica BP tomó el control total de la brasileña Tropical Bioenergía y anunció en diciembre de 2012 su intención de invertir 350 millones de dólares para ampliar su capacidad de producción.

Hay otras inversiones que ya se han materializado; por ejemplo, en diciembre de 2010 la compañía Noble Group Limited, una empresa especializada en productos básicos agrícolas, energéticos y mineros con base en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), anunció la compra de dos fábricas en São Paulo, por un valor de 950 millones de dólares, a la empresa brasileña Cerradinho Açucar, Etanol e Energia S.A. Las fábricas son Catanduva y Potirendaba, con 4,6 y 3,4 millones de toneladas anuales de capacidad, respectivamente (Catanduva cuenta también con una refinería para producir azúcar cristal y azúcar blanca refinada). Con esta operación se intenta incrementar el procesamiento de la caña de azúcar (tanto en etanol como en azúcar) de 740.000 a 1,34 millones de toneladas. Otra operación reciente de relevancia es la creación de una comercializadora por parte de la empresa brasileña Copersucar y la estadounidense Eco-Energy. Con esto, dichas empresas fusionarían sus operaciones internacionales en la venta de etanol y alcanzarían un 12% de participación en el mercado mundial (Fedebiocombustibles, 2012).

La producción de biodiésel en la Argentina se funda en las ventajas competitivas que tiene el país para la producción de soja y, en menor medida, de otros cultivos oleaginosos como el girasol, el maíz, el sorgo, la canola (colza), el cártamo y el ricino. Este conjunto de cultivos generaron una producción de 49 millones de toneladas en 2011. Según datos oficiales, ese año la exportación de biodiésel alcanzó un récord de 1,7 millones de toneladas, por un valor aproximado de 1.500 millones de dólares (Hilbert, Sbarra y López Amorós, 2012). La mayor parte de las instalaciones industriales se construyeron a partir de 2007, es decir que se trata de una industria en fase de desarrollo. Al igual que la industria aceitera, la industria de biodiésel se sustenta en muy pocas empresas, muchas de ellas con tecnologías modernas, con alto grado de innovación y una gran capacidad de procesamiento (Adreani, 2008).

A diferencia del Brasil, la estrategia de promoción de los biocombustibles en la Argentina es relativamente reciente, y combina una ley que promueve la producción y el consumo de biocombustibles (Ley 26.093 de 2006), junto con un esquema arancelario diferenciado de impuestos de exportación (retenciones) sobre el complejo sojero. Actualmente, el grano está gravado con un 35%, el aceite crudo con un 32%, la harina o el granulado con un 32% y el biodiésel con un 19,11% (desde septiembre de 2012).

La existencia de retenciones diferenciadas ha incentivado el proceso exportador, que se vio estimulado además por la existencia de un reembolso a las exportaciones de 300 dólares por tonelada en los Estados Unidos¹². A partir de 2009, con la eliminación del subsidio para los productos destinados al mercado externo, los Estados Unidos dejaron de comprar biodiésel argentino, lo que implicó un redireccionamiento de la producción hacia los países de la Unión Europea (MECON, 2011).

Otro factor que ha incentivado el surgimiento de esta industria es la existencia de programas de investigación a nivel de la producción agrícola (siembra directa, genética, manejo de agroquímicos, mecanización), desarrollados por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) y las empresas internacionales de semillas. Del mismo modo, la existencia de una industria aceitera preestablecida, junto con el desarrollo de una red de infraestructura (puertos y redes viales) ha favorecido el surgimiento de este sector. Esto hizo posible una rápida entrada de las empresas multinacionales de biocombustible, lo que ha colocado al sector en una inmejorable posición para enfrentar las siguientes fases de este desarrollo.

¹² Las empresas estadounidenses importaban biodiésel desde la Argentina, lo modificaban mínimamente, lo reexportaban a la Unión Europea y cobraban el reembolso.

En el cuadro III.8 se muestra que, al igual que en el Brasil, coexisten empresas transnacionales como Louis Dreyfus, Bunge y Cargill, junto con empresas nacionales como AGD, Vicentin y Molinos Río de la Plata. A estas grandes compañías se agrega un segmento de pequeñas y medianas empresas que en una etapa inicial fueron promovidas por el gobierno. Por ello, hoy el sector puede dividirse en tres estratos, según su capacidad productiva (MECON, 2011): i) superior (más de 200.000 toneladas por año), que abarca el 22% de las firmas (aceiteras e independientes grandes), las que producen más del 60% del total de biodiésel; ii) intermedio (entre 50.000 y 200.000 toneladas por año), que incluye el 26% de las empresas (independientes grandes), que producen el 26% del total, y iii) bajo (menos de 50.000 toneladas por año), que corresponde al resto de las firmas (independientes chicas), con el 13% del total producido.

Cuadro III.8
Argentina: empresas elaboradoras de biocombustibles, 2012

Empresa	Capacidad de producción <i>(en miles de toneladas)</i>	Control de capital extranjero
Pequeñas		
Biocombustibles Tres Arroyos S.A.	6 600	No
BH Biocombustibles S.R.L.	10 800	No
Héctor Bolzán y Cía. S.R.L.	10 800	No
SoyEnergy S.A.	18 100	No
Pitey S.A.	18 000	No
Pilar BsAs	18 100	No
Colalao del Valle S.A.	18 000	No
Prochem Bio S.A.	20 000	No
ERA S.R.L.	22 000	No
Subtotal	142 400	No
Medianas		
Rosario Bioenergy S.A.	49 900	No
Advanced Organic Materials S.A.	48 000	No
Biomadero S.A.	48 000	No
Aripar Cereales S.A.	50 000	No
ENRESA	50 000	No
Agrup. de Colaboración San Antonio	50 000	No
Cremer y Asociados S.A.	50 000	No
Subtotal	345 900	
Grandes		
Maikop S.A.	72 000	No
Diaser S.A.	96 000	No
Molinos Río de la Plata S.A.	120 000	No
Explora S.A.	120 000	Grupo Meck (Chile)
Vicentin S.A.	158 400	No
Viluco S.A.	200 000	No
Unitec Bio S.A.	230 000	No
Cargill S.A.C.I.	240 000	Estados Unidos
Bunge	240 000	Estados Unidos
Patagonia Bionergía S.A.	250 000	No
L.D.C. Argentina S.A.	305 000	Dreyfus-Francia
Renova S.A.	481 000	Grupo Pérez Companc (Argentina); Grupo Glencore (Suiza); Grupo Vicentin (Argentina)
T6 Industrial S.A.	480 000	Grupo AGD (Argentina); Bunge Limited (Estados Unidos)
Subtotal	2 992 400	
Total	3 480 700	

Fuente: Cámara Argentina de Biocombustibles, Cámara de Empresas Pymes de Energía y Biocombustibles.

El futuro de la IED en la cadena del biodiésel argentina presenta algunos interrogantes. Por ejemplo, los efectos agroambientales sobre los recursos naturales y la salud humana (toxicidad, efectos cancerígenos y reproductivos, acción mutagénica y contaminación de alimentos son algunos de los aspectos discutidos en la literatura académica sobre el

uso prolongado del glifosato), junto con efectos positivos como la masificación de la siembra directa en el cultivo de la soja, que reduce la erosión y permite un mejor manejo del suelo. Otra línea de reflexión se refiere a las consecuencias socioeconómicas del modelo de expansión de la soja en el país. Este cultivo utiliza en un 100% semillas modificadas genéticamente (variedad RR), que son resistentes al glifosato utilizado para el control de malezas. Al mismo tiempo, la expansión de la soja conduce al monocultivo y desplaza a la ganadería de carne y leche a tierras marginales, que tienen una menor rentabilidad, lo que genera también el despoblamiento de las áreas rurales. Estos hechos han motivado iniciativas para el desarrollo de mecanismos que garanticen la sostenibilidad en la producción de la soja destinada a la elaboración de biodiésel; por ejemplo, la certificación RTRS utilizada en la Argentina y el Brasil.

La Argentina también ha comenzado a desarrollar una industria de etanol basada en el maíz y el sorgo, para lo cual ha dispuesto una legislación (Ley 26.334) con la que se pretende alcanzar un nivel del 10% de etanol en la gasolina en 2014. Como ya se indicó, actualmente la gasolina contiene un 4% de etanol, cifra que debería subir en los próximos años, conforme se autorice el funcionamiento de nuevas plantas industriales y se hagan los cambios técnicos correspondientes en la industria automotriz local.

El desarrollo de la industria de los biocombustibles en Colombia es parte de una política de Estado que tiene por objetivo producir bioetanol para el consumo local y a la vez generar beneficios para las zonas rurales y crear alternativas a la producción de cultivos ilegales.

La producción de etanol en Colombia ha sido impulsada por los grandes ingenios azucareros localizados en el sudoeste del país (Proexport Colombia, 2012), que tienen una capacidad instalada de más de 1 millón de litros por día, a partir de una área sembrada de 40.742 hectáreas de caña de azúcar. También se prevé que en los próximos años entren en funcionamiento proyectos relativos al etanol que están desarrollando empresas extranjeras. Estos permitirán incrementar la capacidad diaria actual en 1,5 millones de litros adicionales. Entre dichas empresas se encuentra una inversión estimada en 300 millones de dólares de la empresa israelita Merhav, que espera producir 376.000 litros de etanol por día. También Bioenergy (Estados Unidos) y Alcol Río Suarez (una empresa colombiana con participación de Bio-fuel Company y Alcol Tech) tienen planes de inversión de similar magnitud en la región de Meta y Santander, respectivamente.

La producción de biodiésel en Colombia está basada por completo en aceite de palma. Según la Federación Nacional de Cultivadores de Palma de Aceite (Fedepalma), en Colombia existen 54 plantas extractoras de aceite crudo de palma y una capacidad diaria instalada de producción de 1,8 millones de litros. También existen siete refinerías de biodiésel en el país, dos de las cuales están en manos de empresas extranjeras: Odin Energy Santa Marta Corporation (Japón) y Clean Energy (Inglaterra), que juntas representan el 14% de la capacidad diaria instalada en el país.

Maple Energy plc —una empresa que cotiza en las bolsas de Lima y Londres, con acciones y operaciones en el Perú, dedicada al desarrollo de proyectos de energía— inició en julio de 2012 las operaciones de un proyecto de producción de etanol para automotores (Maple Etanol), con una inversión que supera los 275 millones de dólares. El proyecto incluye la implementación de una de las plantas de biocombustibles más modernas del mundo, con capacidad para producir 35 millones de galones de etanol al año mediante el procesamiento de hasta 5.000 toneladas de caña de azúcar por día. Para abastecer la planta, la empresa posee 13.500 hectáreas localizadas en la región de Piura, que están siendo transformadas progresivamente de terrenos eriazos a parcelas de cultivo de caña de azúcar altamente productivas, con sistemas de riego por goteo y cosecha mecanizada. Además, la compañía se ha comprometido a proporcionar apoyo técnico y crediticio para desarrollar 1.250 hectáreas de cultivo de caña de azúcar en terrenos de propiedad de agricultores vecinos que quieran sustituir en forma voluntaria el actual cultivo de arroz que realizan en sus tierras, así como a comprar la producción de 1.000 hectáreas de caña de azúcar a productores de las zonas aledañas al complejo (Proinversión Perú, 2012). El desarrollo de Maple Etanol refleja la tendencia de las empresas del sector de la energía a incursionar en la producción de etanol.

En el caso de Guatemala, en 2007 la empresa española Cie Automotive, por medio de su filial Bionor Transformación, compró el 51% del capital de Biocombustibles de Guatemala, empresa dedicada a la investigación y el desarrollo del cultivo de jatrofa¹³ y a la producción de biodiésel, a partir del aceite vegetal extraído de este fruto y de aceites usados. La firma también compró la finca San Francisco-La Canoa, situada en el departamento de Chiquimula, que abarca un área de cultivo de 473 hectáreas. La transacción ascendió a 3 millones de dólares.

¹³ La jatrofa (*Jatropha sp*) es una oleaginosa de porte que crece en la mayoría de los países tropicales. Se la cultiva en Centroamérica, América del Sur, el sureste de Asia, la India y África.

En 2009 la empresa estadounidense Sirona Fuels invirtió 103,7 millones de dólares en Haití para lanzar un programa de producción de jatrofa asociado a 1.367 puestos de trabajo para pequeños productores que mantendrán la propiedad de sus tierras, aunque la empresa brindará apoyo en las compras de insumos y la asistencia técnica. La producción se destina a la generación de biodiésel. Cabe resaltar el alto perfil social de la inversión, puesto que la empresa se asoció con la organización sin fines de lucros 3C Missions para coordinar un centro de apoyo destinado a cerca de 1.000 niños huérfanos.

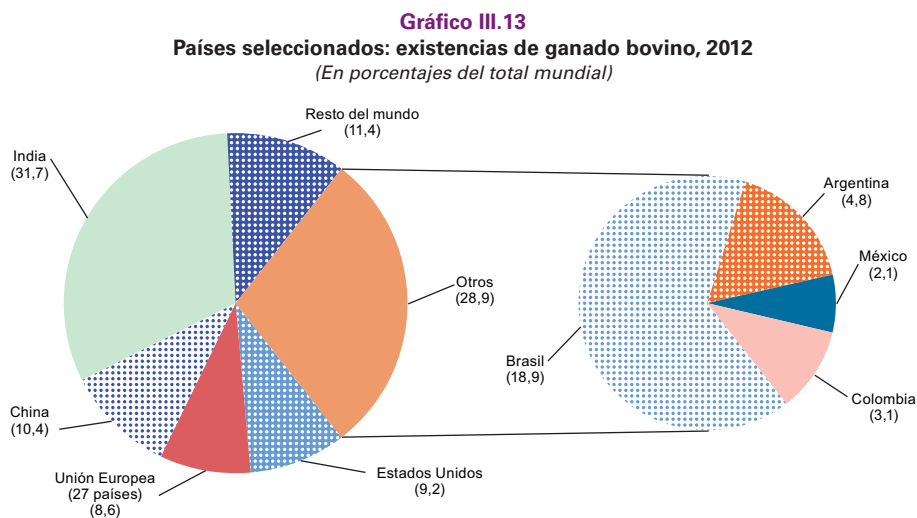
La inversión de Sirona Fuels en Haití es un ejemplo del potencial que tienen las inversiones agrícolas para contribuir a la generación de empleo rural y apoyar a grupos vulnerables. Además de colaborar a mejorar las condiciones socioeconómicas de este segmento de productores haitianos, la empresa ha logrado afianzar su imagen de responsabilidad social en el mercado.

c) Cadenas cárnicas

i) Panorama de la producción cárnica y contribución de América Latina y el Caribe

La industrialización de las carnes a gran escala ha aumentado notablemente la oferta disponible, dada la construcción de grandes establecimientos para el manejo de la ganadería intensiva (*feedlot*) con alimentación basada en concentrados (grano de soja y maíz como materia prima principal) y la introducción de innovaciones tecnológicas, como el mejoramiento genético y el desarrollo de programas balanceados de alimentación. Estas innovaciones permitieron que la producción de carne de vacuno creciera alrededor del 15% durante la década anterior, hasta casi 65 millones de toneladas en 2011 (CEPAL/FAO/IICA, 2012). Como ya se ha mencionado, este crecimiento ha sido fuertemente dinamizado por la expansión demográfica y por los cambios en los modelos de consumo de los países emergentes, sobre todo de aquellos que han visto aumentar sus ingresos.

La producción de bovinos, ovinos y aves menores está dominada por unos pocos países. El 75% de las existencias de ganado bovino se concentra en la India (324,4 millones de cabezas), el Brasil (197,5 millones), China (104 millones), los Estados Unidos (91,4 millones) y la Unión Europea (85,7 millones) (USDA, 2012). Cuatro países latinoamericanos (Argentina, Brasil, Colombia y México) tienen existencias ganaderas que alcanzaron el 28,8% del total mundial (véase el gráfico III.13). Asimismo, tanto la producción como el consumo se concentran en estos mismos países, los que, no obstante, mantienen flujos de intercambio en los mercados internacionales debido a la variedad de cortes que demandan los diversos mercados.



Fuente: Departamento de Agricultura de los Estados Unidos (USDA), "International Food Consumption Patterns," Economic Research Service, 2012 [en línea] <http://www.ers.usda.gov/data-products/international-food-consumption-patterns.aspx#26207>.

La región también se destaca en la producción de otras especies. El Brasil es el cuarto productor mundial de cerdos (detrás de China, la Unión Europea y los Estados Unidos), con un 3,2% del total mundial. Las exportaciones de carne de cerdo de la región crecieron un 358% entre 2000 y 2011, aumento que fue liderado por el Brasil (387%) y la Argentina (180%) (CEPAL-FAO-IICA, 2012).

El Brasil es también el tercer productor mundial de carne de ave (detrás de los Estados Unidos y China), con una producción de 12,8 millones de toneladas en 2011. La producción conjunta del Brasil, México y la Argentina representa el 21,9% del total mundial. El Brasil lidera las exportaciones (34,4%), junto con los Estados Unidos (33,9%). Los principales importadores de carne de ave son el Japón y Arabia Saudita, con casi el 20% del total mundial.

ii) Principales empresas del sector de las cadenas cárnicas

El liderazgo de los Estados Unidos en la producción de carne bovina y porcina está concentrado en cuatro grandes corporaciones multinacionales (Tyson Foods, Cargill Meat, JBS USA y National Beef), las que en conjunto faenan el 67% de la carne bovina y más del 50% de la porcina¹⁴. Cabe destacar que las empresas JBS USA y Smithfield Food son las filiales estadounidenses del grupo brasileño JBS-Friboi, que es la transnacional de producción de carnes más grande del mundo, siendo JBS USA el principal exportador de carnes de los Estados Unidos y un importante actor en el mercado nacional, con una participación del 22%.

Estos grandes grupos transnacionales tienen presencia en la producción y comercialización de casi todas las especies animales tradicionales (bovinos, porcinos, ovinos y aves), y sus estrategias productivas se orientan a lograr una integración vertical de la cadena cárnica, no solo para aumentar la eficiencia en la producción, sino muy especialmente para obtener estándares de calidad homogéneos, ante normas de inocuidad animal y exigencias medioambientales cada vez más exigentes y uniformes entre países.

Existe un nexo directo entre la producción de productos básicos agrícolas para el forraje y la producción de proteína animal. Por ejemplo, la soja y el maíz, que son la base de la alimentación de las aves, representan el 50% de los costos de producción (Fava y otros, 2012).

iii) Análisis de la inversión extranjera directa en la cadena de la carne del Brasil

Por su gran escala, la industria brasileña de carnes es un emisor de IED que juega un rol determinante en el contexto regional, pues sus inversiones se localizan en todo el Cono Sur, además de buena parte del mundo. Los grandes receptores de IED en las cadenas de carnes de la región son la Argentina y el Uruguay, y en menor medida México, el Paraguay, Colombia y Chile.

En un esquema simplificado, las cadenas cárnicas (bovinos, porcinos y aves) se pueden clasificar en cuatro grandes etapas: apoyo técnico y servicio a los productores primarios; reproducción, crianza y engorde; industrialización, y comercialización (véase el recuadro III.3). La identificación de los principales actores del mercado en cada una de ellas permite evidenciar el rol que tienen las empresas translatinas en términos de la IED en la cadena cárnica del Brasil y otros países de la región.

El Brasil se transformó en un gran exportador de carne bovina después de la crisis por la enfermedad de la vaca loca (encefalopatía espongiforme bovina (ESB)), que se presentó en Europa a inicios de la década de 1990, y desde entonces viene implementando una agresiva estrategia de internacionalización (Capozoli, 2012). Actualmente, el mercado brasileño de carnes está dominado por cuatro grupos agroindustriales: JBS-Friboi, Marfrig, BRF y Minerva, cuyos orígenes, estrategias y flujos de inversión se comentan a continuación.

¹⁴ La transnacional brasileña JBS adquirió en 2008, por un monto de 565 millones de dólares, la subsidiaria de carnes Smithfield Beef, que ahora pasó a llamarse JBS Packerland. La compra de esta empresa estuvo destinada a fortalecer la posición de JBS en el mercado estadounidense, además de crear sinergias y reducir costos.

Recuadro III.3**Brasil: etapas de la cadena de producción de carnes****Sistema de apoyo técnico y servicios a empresarios ganaderos**

En esta etapa destacan las empresas que ofrecen servicios genéticos, de alimentación y veterinarios. Otras empresas relacionadas igualmente importantes son las proveedoras de fertilizantes, semillas y sales minerales. El volumen de negocios en el sector de la salud animal del Brasil, por ejemplo, se estima que alcanzó los 1.460 millones de dólares anuales en 2008. De este total, solo la provisión de vacunas para prevenir la fiebre aftosa representa cerca de un 16%, cuyas ventas totalizaron en 2008 la suma de 234 millones de dólares (324 millones de dosis). Un 30% de la producción de vacunas es absorbido por la industria porcina y avícola. La provisión de antiparasitarios, antimicrobiales, suplementos biológicos y otros productos representa el saldo restante y, como sucede con otros componentes de la cadena cárnica, es un sector fuertemente concentrado: las cinco mayores empresas controlan cerca del 66% de las ventas totales (Consoli y otros, 2009).

Por el volumen de producción e ingresos, la provisión de granos para la elaboración de concentrados es sin duda la actividad económica más importante en esta etapa de la cadena. En 2008 la producción de granos destinada a la alimentación animal en el Brasil alcanzó los 59 millones de toneladas, lo que representa el 8% del total de la producción mundial. Cerca del 80% de esta producción se destina a la industria avícola y porcina (55,7% y 25,9%, respectivamente), y tan solo un 12,5% es absorbido por el ganado vacuno. Para la alimentación del ganado bovino se aprovechan las extensas pasturas naturales que tiene el país, y solo un mínimo número de animales se crían en corrales de engorde, con concentrados de granos, aunque en los últimos años este tipo de producción está creciendo fuertemente.

Fases de reproducción, crianza y engorde (formación de materia prima)

En el proceso de reproducción y engorde animal (antes de entrar en la fase de faena) participan pequeños y medianos productores independientes, que destinan su producción prioritariamente hacia el mercado interno, y productores denominados “integrados o bajo agricultura de contrato”, que mantienen relaciones contractuales de distinto tipo con la industria procesadora. Se estima que actualmente el 68% de toda la masa ganadera porcina está integrada con la industria bajo alguna modalidad contractual, mientras que el restante 32% es básicamente porcicultura de subsistencia. Al igual que en la industria porcina, en la industria aviar y bovina la agricultura de contrato es extensiva, aunque los niveles de productividad varían entre las regiones productivas del país. La producción de carne bovina se distribuye desde los estados del sur —Mato Grosso y Mato Grosso do Sul— el estado de Goiás en la región central y el estado de Pará en el norte. Como se ha mencionado, el Brasil cuenta con grandes extensiones de pasturas naturales, por lo que la ganadería extensiva, que tiene un menor costo, es la predominante en estas zonas. Sin embargo, la ganadería intensiva en corrales de engorde ha estado creciendo a pesar de sus mayores costos (los precios de los granos de soja y maíz se han incrementado en los últimos años) debido a que, como contrapartida, su explotación requiere poca extensión de terrenos y permite minimizar el riesgo ante los cambios estacionales, especialmente cuando las pasturas no son buenas. Además,

este tipo de explotación tiene un nivel de producción tecnológica mayor, lo que le permite obtener mayores rendimientos por área producida.

La ganadería brasileña enfrenta grandes desafíos ambientales, pues tradicionalmente se ha desarrollado en zonas de frontera agrícola, en donde operan muchos productores informales; un estudio reciente del Instituto Nacional de Investigaciones Espaciales (INPE) señaló que esta actividad ocupa el 62,2% de las áreas deforestadas de la Amazonía Legal (Dias de Aguiar, 2012). A ello se suma la presión que ejercen cultivos como la soja o la caña de azúcar en cuanto al aprovechamiento de las tierras con praderas por la agricultura. Estos hechos, más los requerimientos de los consumidores por acceder a carne producida en condiciones de sostenibilidad y la inquietud que ha generado entre las ONG y los organismos de gobierno el problema de la deforestación y de la invasión de tierras indígenas, actúan como un factor que obliga a una readecuación de esta cadena. En tal perspectiva, el sector privado ha creado el grupo de trabajo sobre ganadería sostenible, que está articulado a The Global Roundtable for Sustainable Beef (Mesa redonda mundial sobre la producción sostenible de carne), con el propósito de elaborar nuevos protocolos y estándares ambientales. Este esfuerzo es de envergadura, pues además del compromiso de las empresas, es necesario corregir las falencias de información sobre la delimitación de las fincas y los problemas de inseguridad jurídica de la tenencia de tierras, temas en los cuales es imprescindible la participación del Estado (Sampaio, s.f.).

Industrialización

Más allá de las diferencias existentes entre los sistemas productivos avícola, porcino y bovino, el proceso industrial de la carne puede reducirse básicamente a dos fases. La primera, constituida por la planta frigorífica donde se sacrifica el animal, y la segunda, que consiste en la preparación de los diversos cortes frescos o congelados que serán enviados a las cadenas comerciales de distribución, tanto internas como de exportación. Esta etapa industrial está concentrada en no más de cuatro compañías que dominan el mercado brasileño, entre las que destacan el holding JBS-Friboi, Marfrig y BRF. Estos grupos oligopólicos tienen un control integral de la cadena pues, como ya se mencionó, no solo establecen relaciones hacia atrás con distintos modelos de agricultura de contrato (cuando no tienen activos en el sector agrícola), sino también hacia adelante, a través de alianzas con las cadenas mayoristas o por medio de la apertura de salas de ventas directas.

Comercialización

Al final de la cadena actúa una compleja red de empresas de supermercados, redes de comida rápida, empresas de servicios de alimentación, carnicerías y exportadoras que son responsables de entregar un producto de calidad al consumidor final. Esta preocupación por satisfacer la demanda de los consumidores con productos de calidad, más saludables e inocuos para el medio ambiente ha llevado a los grandes operadores de la industria cárnica a incursionar igualmente en esta etapa de la cadena, especialmente mediante el establecimiento de alianzas productivas con las cadenas comercializadoras. En su acceso al mercado estadounidense, por ejemplo, el grupo Marfrig adquirió la empresa Keystone Foods, con la cual se aseguró la provisión de sus productos a las cadenas de comida rápida McDonald's y Subway, entre otras empresas pertenecientes a esta firma.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de M.A. Consoli y otros, “Mapping and Quantification of the Meat Chain in Brazil”, documento presentado en la VII Conferencia Internacional del Programa de Estudios del Sistema Agroalimentario (PENSA), São Paulo, 26 a 28 de noviembre de 2009.

JBS-Friboi es la mayor empresa productora de carnes en el mundo. Con alrededor de 135.000 empleados, tiene instaladas plantas de producción y distribución en la Argentina, Australia, el Brasil, los Estados Unidos, México, el Paraguay y el Uruguay¹⁵, además de poseer oficinas comerciales en todos los continentes. Cuenta con 286 unidades de producción, las que en 2011 tuvieron una capacidad de faena diaria de 149.800 cabezas de ganado (bovinos, porcinos y ovinos) y de 7,2 millones de aves solo en los Estados Unidos. Un 24% de todo lo faenado se destina a exportación y el 64% de las utilidades netas provienen del negocio de la carne bovina. En términos regionales, el 24% de las utilidades netas se generan en América del Sur, el 73% en Australia y los Estados Unidos, y el restante 3% en otras regiones del mundo, según se indica en su informe anual de 2011.

Esta compañía surgió en 1953, con la instalación de una pequeña planta de faena con capacidad para cinco cabezas diarias. Entre 1981 y 2002 la empresa inició una fuerte expansión por medio de adquisiciones y nuevas inversiones que lograron aumentar su capacidad a 5.000 cabezas por día. A partir de 2004 inicia su mayor proceso de crecimiento, con la compra del 50% del grupo BF Brasil, la creación de JBS S.A. y la adquisición de Swift Armour S.A., la mayor empresa productora y exportadora de carne bovina en la Argentina; años después amplió sus operaciones en la Argentina al adquirir dos frigoríficos (Venado Tuerto y Pontevedra) y dos unidades adicionales (Berazategui y Caroya). A esto se suma la compra del gigante estadounidense Swift Food Company, la empresa Tasman (Australia) y el 64% de Pilgrim's Pride Corporation (procesadora de pollos). Junto con la empresa australiana VION Food Group, adquirió Tatiara Meat Company (procesadora de carne ovina), a lo que se suma un acuerdo de asociación con el Grupo Bertin, líder del sector lácteo del Brasil¹⁶.

Con estas adquisiciones la empresa consolidó su plataforma internacional en todos los segmentos de la cadena cárnica. Desarrolla sus operaciones por medio de sus divisiones JBS Mercosul, JBS S.A. Bovines (incluidas las operaciones en Australia), JBS USA Pork y Pilgrim's Pride.

Cuadro III.9
Brasil: principales adquisiciones de translatinas en el sector de las cadenas cárnicas
(En millones de dólares)

Empresa adquirida	Nacionalidad	Monto	Año
JBS-Friboi, desde 2005			
Swift Armour	Argentina	200,0	2005
Swift Food Company	Estados Unidos	1 458,0	2007
Smithfield	Estados Unidos	565,0	2008
Pilgrim's Pride	Estados Unidos	800,0	2009
Tasman	Australia	150,0	2011
Tatiara Meat	Australia	27,0	2011
Grupo BRF Foods, en 2011			
Avex S.A (adquisición del 69%)	Argentina	55,3	2011
Grupo Dánica (a través de Avex S.A.)	Argentina	94,7	2011
Grupo Marfrig, desde 2006			
Argentine Breeders & Packers (AB&P)	Argentina	n.d.	2006
Quinto Cuarto S.A. y Frigorífico Patagonia S.A	Chile	8,5	2006
Frigorífico Tacuarembó	Uruguay	3,0	2006
Quickfood S.A., Establecimientos Colonia S.A.	Estados Unidos	267,0	2007
CDB Meats	Reino Unido	12,0	2008
OSI	Estados Unidos	680,0	2008
Doux-Frangosul	Filial francesa en el Perú	33,5	2009
Grupo Zenda	Uruguay	49,5	2009
Moy Park – Seara	Estados Unidos	900,0	2010
Keystone Foods	Estados Unidos	1 260,0	2010
Keystone-Chinwhiz Poultry (empresa mixta)	China	125,0	2010
Grupo Minerva			
Frigorífico PULSA S.A.	Uruguay	65,0	2011

Fuente: Thomson One, diario de fusiones y adquisiciones, 2012.

¹⁵ En la Argentina, JBS-Friboi tiene una capacidad faenadora de 3.750 cabezas por día (Bisang y otros, 2008).

¹⁶ Esta fusión recién se materializó en 2011 e implicó la absorción de la empresa italiana Rigamonti y la adquisición del frigorífico Canelones.

Las operaciones de compra efectuadas desde 2005 alcanzan la suma de 3.700 millones de dólares. En este proceso de adquisiciones, cabe destacar un hecho esencial que le permitió a la empresa iniciar su internacionalización: la obtención de apoyo financiero del Banco Nacional de Desarrollo del Brasil (BNDES), por un monto de 80 millones de dólares, para comprar la empresa argentina Swift Armour, cuyo valor total alcanzó los 200 millones de dólares. En 2007 la compañía realizó su mayor adquisición hasta el presente: la empresa estadounidense Swift Food Company por 1.400 millones de dólares; de ese monto, 1.000 millones de dólares fueron obtenidos mediante un crédito del mismo banco y aportes de algunos fondos de pensiones estatales brasileños, como Petros (de la empresa estatal Petrobras) y la Fundação dos Economistas Federais (FUNCEF). Este financiamiento permitió que el BNDES accediera a la estructura accionaria de la compañía, con una participación del 31%, por medio de su sociedad gestora de inversiones BNDESPAR.

El grupo Brasil Foods (BRF) tuvo su origen en 1934, con la compañía de comercialización Perdigão, que en la década de 1990 fue adquirida por ocho fondos de pensiones. La entrada de estos fondos de pensiones implicó un drástico cambio de gestión de la compañía y resultó de gran importancia para su consolidación como empresa transnacional. Actualmente, de los ocho fondos originales, solo cinco mantienen sus acciones en la empresa, con una participación del 27,5%. En mayo de 2009, un acuerdo de asociación firmado entre la empresa Perdigão y la productora de alimentos Sadia dio lugar al nacimiento de Brasil Foods, fusión que convirtió a este grupo en la décima mayor compañía de la región, con ingresos anuales cercanos a los 10.000 millones de dólares y cerca de 130.000 personas empleadas. El monto de la operación fue de 722 millones de dólares y, para ser aprobada por el Consejo Administrativo de Defensa Económica (CADE) —el organismo antimonopolios del Brasil—, BRF debió desprenderse de diez factorías, cuatro mataderos y ocho centros de distribución, entre otras instalaciones.

En 2011 BRF amplió sus operaciones en la Argentina, con la adquisición del 69% de la empresa avícola Avex S.A., por medio de su subsidiaria Sadia Alimentos S.A., por un monto de 55,3 millones de dólares. A través de Avex compró igualmente el grupo Dánica, empresa de alimentos, por 94,7 millones de dólares (*Thomson One*, 2012). Actualmente BRF planea invertir en la construcción de una planta de procesamiento en los Emiratos Árabes Unidos y establecer una empresa conjunta para comercializar sus productos en el mercado de China con la empresa de ese país Dah Chong Hong Holdings Limited (BRF, 2011).

Marfrig es el tercer grupo industrial de alimentos en el Brasil, después de BRF. Se estableció en 1986, con la puesta en funcionamiento de un centro de distribución de carnes, vegetales y pescados congelados en el estado de São Paulo. Entre 2000 y 2006, bajo la modalidad de arrendamientos y luego de adquisiciones, este grupo tomó el control de plantas procesadoras de carnes de bovinos en los estados de Mato Grosso y São Paulo, principalmente. En 2006 inicia su proceso de internacionalización con la compra de la empresa Argentine Breeders & Packers (AB&P)¹⁷, del 50% de la chilena Quinto Cuarto S.A., la mayor importadora de carnes de ese país, y de la planta de procesamiento uruguayo Tacuarembó. Al año siguiente, en un proceso de expansión acelerada, adquirió tres nuevos frigoríficos en São Paulo (Promissão II, Kilo Certo y Pampeano) y tomó control de los frigoríficos uruguayos La Caballada y Colonia S.A. Estas últimas adquisiciones transformaron al grupo Marfrig en el mayor exportador de carnes del Uruguay. Entre 2006 y 2007 asumió el control total de Quinto Cuarto y adquirió el frigorífico Patagonia S.A., de Chile, especializado en el procesamiento y la comercialización de corderos. En la Argentina adquirió Mirab S.A. —que a través de su filial Mirab USA es la principal procesadora y distribuidora de carne seca en los Estados Unidos— y Quickfood S.A., especializada en la producción de carnes para hamburguesas. En el Brasil inició sus operaciones en el segmento de producción de carne porcina con la incorporación de la empresa procesadora Mabella.

En 2008 ingresó al mercado de carnes de aves con la compra de la empresa brasileña Moinhos Cruzeiro do Sul y amplió su presencia en el segmento de carne de cerdo con la adquisición de Carroll's Food. En ese mismo año compró CDB Meats, comercializadora e importadora de carnes del Reino Unido. En una operación similar, adquirió el grupo estadounidense OSI (por 680 millones de dólares), que comprende Braslo (aves y bovinos), Pena Sul (aves y porcinos), Agrofrango (avícola) y Moy Park. En 2009 adquirió la filial de la francesa Dour-Frangosul (sección pavos) en el Perú y SEARA Alimentos, filial de la estadounidense Cargill en el Brasil (12 plantas industriales en el segmento aves y porcinos y un terminal portuario). Ese mismo año tomó control del 51% de la propiedad del Grupo Zenda con sede en el Uruguay, especializado en la producción de cueros para automóviles y de aviación. En 2010 el Grupo Marfrig se consolidó definitivamente como un productor mundial de alimentos al adquirir el grupo

¹⁷ Hacia 2008 Marfrig Group controlaba cinco plantas faenadoras en la Argentina, con una capacidad de 2.760 cabezas por día (Bisang y otros, 2008).

estadounidense Keystone Foods, proveedor de servicios alimenticios a las grandes cadenas de restaurantes, con presencia en 13 países y 54 unidades de producción. Por medio de esta subsidiaria, en 2011 creó una empresa conjunta con la estatal china COFCO, con el objetivo de atender la demanda creciente de alimentos de ese país.

Todas estas adquisiciones le han permitido a Marfrig constituirse en el cuarto productor mundial de carnes (tercero en el de carne bovina) con 106 unidades industriales procesadoras de carne, 14 unidades industriales procesadoras de cuero y 30 centros de distribución, que dan empleo a más de 90.000 personas distribuidas en todos los continentes.

Al igual que con el grupo JBS, el apoyo del BNDES ha sido sustantivo para la transformación de Marfrig en una transnacional brasileña de alcance mundial. Para este efecto, BNDESPAR se comprometió a adquirir una emisión de acciones por 1.400 millones de dólares, recursos que serían usados para financiar la compra de Keystone Foods y la empresa irlandesa O’Kane Poultry (BNDES, 2010). Actualmente, BNDESPAR tiene una participación accionaria en Marfrig del 13,9% (Marfrig Group, 2010).

En cuanto al grupo Minerva Foods, sus orígenes se remontan a 1957, pero fue recién en 1992 cuando se constituyó con el nombre Indústria e Comércio de Carnes Minerva Ltda. en el estado de São Paulo. En un proceso de rápido crecimiento, en el período 2006-2007 esta compañía extendió sus operaciones en el país, por medio de arrendamientos o compras de unidades de faena. En 2008 inició una empresa conjunta con la irlandesa Dawn Farms Foods, que le permitió construir la planta de procesamiento Minerva Dawn Farms, a un costo de 44 millones de dólares. En 2011 inició su primera operación transfronteriza con la adquisición del frigorífico PUL y de Carnes Ana Paula en el Uruguay, que tiene una capacidad de producción de 1.400 cabezas diarias.

iv) La situación de la cadena cárnica en la Argentina

La industria de la carne argentina ha vivido una intensa reorganización a partir de 2005, cuando se inició un proceso de compra de las plantas faenadoras de carne bovina más importantes del país por parte de competidores externos, especialmente brasileños. Así, JBS adquirió Swift Armour en 2005, CEPA en 2006, Consignaciones Rurales en 2007 y Col-Car en 2008. Marfrig, por su parte, compró Argentine Breeders & Packers S.A. en 2006, Estancias del Sur S.A., Quickfood S.A. y BestBeef en 2007. Tyson Foods adquirió el 52% de participación en Exportaciones Agroindustriales Argentinas S.A., mientras que Cargill compró FINEXCOR en 2004. Es importante señalar que con estas compras, las empresas extranjeras adquieren no solo las instalaciones industriales, sino también la imagen del país, la genética, las cuotas con acceso preferencial a los mercados externos (por ejemplo, la cuota Hilton en la Unión Europea), las cadenas de distribución y las marcas comerciales bien posicionadas en el mercado nacional.

Estas adquisiciones se realizaron en un período en el cual se preveía un dinámico crecimiento de la producción y las exportaciones, y un nivel de consumo interno estable y firme. La fijación de precios internos de referencia por parte del gobierno y la obligación de solicitar permisos de exportación modificaron este escenario. Además, en este período se registró un descenso de las exportaciones que se vio acentuado por una sequía y la sostenida expansión del cultivo de soja, que trasladó muchas explotaciones a zonas marginales. La incertidumbre de la industria llevó a algunos actores a vender sus activos, como es el caso de Cargill, que vendió FINEXCOR a un grupo local en 2010, y de Tyson, que vendió su participación a CRESUD en el mismo año. Otros actores relevantes están en compás de espera, dada la importancia del mercado interno y el potencial de producción de la ganadería argentina, que continúan siendo factores de atracción de la IED y sugieren una eventual reversión de estas tendencias en los próximos años. De hecho, el mejoramiento de los precios internos en 2010 ha dado inicio a un proceso de retención de vientres y de recuperación de la masa ganadera.

La situación de las carnes blancas, tanto de aves como de cerdos, es muy diferente, pues en ambos casos existen industrias emergentes, con un alto potencial, en las que todavía predominan los capitales argentinos. La industria avícola, al ser más concentrada, tiene mayores facilidades de coordinación e integración, y cuenta con alimentos baratos (concentrados), tecnología, genética, sanidad, mercados externos e internos y apoyos gubernamentales que le han permitido iniciar un creciente proceso exportador. De este modo, pasó de exportar 16.600 toneladas en 2000 a 250.000 toneladas en 2011 (USDA, 2012). En el caso de la carne de cerdo, la industria está en una fase de crecimiento, con un alto potencial productivo, basado en buenos estándares sanitarios y en el uso de alta tecnología. Cabe destacar que la Argentina todavía es deficitaria en este tipo de carnes, por lo que debe importar alrededor de 50.000 toneladas anuales (Ministerio de Agricultura, 2010), lo que indica que posiblemente la expansión en los próximos años se oriente a sustituir importaciones.

2. El sector de insumos agrícolas

De acuerdo con la caracterización de Pavitt (1984), la innovación en la agricultura está determinada fundamentalmente por los proveedores de insumos, materiales y equipos; vale decir que es el producto el que induce el cambio tecnológico (*embedded technology*). Por ello, es importante analizar cómo está operando la IED en la provisión de insumos agrícolas.

Por otra parte, en las últimas décadas se ha observado que las instituciones públicas cumplen un papel menos protagónico en la promoción de nuevas tecnologías agrícolas, espacio que ha sido ocupado por unas pocas pero muy grandes empresas transnacionales de semillas y agroquímicos. De hecho, en 2007 casi el 90% de las ventas del mercado de agroquímicos (fertilizantes, pesticidas, herbicidas y otros) se concentraron en tan solo diez empresas (véase el cuadro III.10).

Cuadro III.10
Principales empresas agroquímicas del mundo según ventas, 2007
(En millones de dólares y porcentajes)

Empresa	País	Ventas (en millones de dólares)	Participación de mercado (en porcentajes)
Bayer	Alemania	7 458	19
Syngenta	Suiza	7 285	19
BASF	Alemania	4 297	11
Dow AgroSciences	Estados Unidos	3 779	10
Monsanto	Estados Unidos	3 599	9
DuPont	Estados Unidos	2 369	6
Makhteshim Agan	Israel	1 895	5
Nufarm	Australia	1 470	4
Sumitomo Chemical	Japón	1 209	3
Arysta LifeScience	Japón	1 035	3

Fuente: Agrow World Crop Protection News, agosto de 2008.

a) Semillas

i) Panorama de la producción y el consumo en América Latina y el Caribe

El uso de semillas mejoradas es una práctica de antigua data utilizada por los agricultores de la región (selección masal). Sin embargo, se produjo un cambio sustantivo con la introducción del maíz híbrido en México, cuando este país creó la Oficina de Campos Experimentales en 1940, para replicar los avances que los investigadores de los Estados Unidos venían logrando en esta área desde fines del siglo XIX (Matchett, 2005).

En las primeras décadas del siglo XX, los programas de mejoramiento genético en el mundo eran realizados por entidades públicas, nacionales e internacionales que, por lo mismo, no apelaban a estrategias de propiedad intelectual para proteger sus inversiones. Esta realidad ha cambiado drásticamente en años recientes en favor de programas desarrollados por empresas privadas, que liberan sus semillas al mercado bajo la protección de leyes de propiedad intelectual y el uso de marcas comerciales.

La protección de las variedades vegetales está amparada por el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales, establecido en 1961, que dio origen a la Unión Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV), a la cual están adscritos la mayoría de los países de la región. Este marco institucional ha sido clave para atraer inversiones privadas hacia el sector, ya sea nacional o extranjera, pues el trabajo de desarrollo genético exige de largos ciclos de tiempo (diez años o más) y el financiamiento de la inversión requiere contar con fórmulas jurídicas que permitan una efectiva apropiabilidad de los resultados.

Al amparo de ese marco institucional y legal se ha generado una intensa reorganización de la industria mundial: a fines de los años sesenta el mercado estaba dominado por grandes compañías como Pioneer, Dekalb, Asgrow, SESVanderHave, Vilmorin, Tezier, Royal Sluis, Funk y Sluis and Groot, muchas de ellas todavía de propiedad familiar. Con la compra de Asgrow por Upjohn, en 1968, se inició un proceso de consolidación del cual han emergido unas

pocas grandes corporaciones internacionales. Algunas de ellas provienen de la industria química (Monsanto, Dow, BASF y DuPont) y otras de la industria farmacéutica (Syngenta, Bayer), pero todas se especializan actualmente en la producción de semillas genéticamente modificadas y en la provisión de insumos complementarios, sobre todo herbicidas y pesticidas.

A nivel mundial, el comercio de semillas creció de 13.230 millones de dólares en 1979 a 36.530 millones de dólares en 2007 (Le Buanec, 2008). La región se benefició de ese crecimiento debido a las zonas especializadas en producción de híbridos y al desarrollo de la producción en contraestación, que comenzó a crecer considerablemente en la década de 1980 (Le Buanec, 2008). Por ejemplo, el mercado de semillas en la Argentina pasó de 210 millones de dólares en 1979 a 950 millones en 2007; el del Brasil, de 570 millones de dólares a 2.000 millones, y el de México, de 150 millones a 350 millones de dólares.

ii) La inversión extranjera directa en el sector de las semillas

Las empresas internacionales de semillas han seguido dos estrategias en la región. Una consistió en establecerse o aliarse con actores locales para ejecutar programas de fitomejoramiento; la otra, operar como proveedores de semillas.

El caso más emblemático es el de la empresa Monsanto, que se desplazó desde la producción de agroquímicos hacia la producción de semillas transgénicas, y que en forma directa o por medio de sus licenciatarias, actualmente provee de semilla de soja transgénica a los productores de la región, especialmente los países del Cono Sur. El punto de inicio de dicho proceso fue la liberación al mercado de la semilla transgénica RR en la Argentina en 1996, a la que le siguieron el Uruguay (1998), el Brasil (2002-2004)¹⁸, Bolivia (Estado Plurinacional de) (2003-2005) y el Paraguay (2004). El paquete tecnológico asociado a esta semilla se basa en la siembra directa, utilizando glifosato para la eliminación de las malezas. Tanto la semilla RR como el glifosato son producidos por Monsanto, pero en la Argentina, por ejemplo, la distribución de la semilla la realiza su licenciataria Asgrow, la que a su vez fue adquirida por la empresa argentina Nidera.

De este modo, Monsanto ha logrado controlar un paquete tecnológico que ha generado no pocas polémicas (Motta, 2013). Además de las aprehensiones que generan los organismos genéticamente modificados en sí mismos, en relación con su impacto en la salud humana o en el medio ambiente, se critica la creación de nuevas relaciones de dependencia de los agricultores locales, pues Monsanto ha presionado por impedir la reutilización de la semilla que queda después del ciclo productivo, obligando al productor agropecuario a pagar regalías por su utilización y prohibiendo la posibilidad de reproducirla incluso para uso propio. Otra crítica que se le ha hecho a esta estrategia es su excesiva especialización productiva, que genera niveles de monoproducción que han causado el desplazamiento de cultivos y actividades alternativas (ganadería), el despoblamiento rural, la pérdida de biodiversidad y otros efectos y riesgos ambientales y sobre la salud humana.

Monsanto también tiene intereses en México, en donde invirtió alrededor de 20 millones de dólares para la ampliación de una planta de semillas en Sinaloa. Según la propia compañía, se prevén desembolsos de hasta 10,5 millones de dólares en la zona. La inversión está ligada principalmente a la producción de semillas de maíz transgénico que se cultivarán en dos millones de hectáreas (un proceso todavía inconcluso, puesto que está actualmente en trámites con el Gobierno de México). Guatemala es otro país de influencia para Monsanto, donde ha realizado una importante inversión en el mercado de semillas (Naciones Unidas, 2011). Por ejemplo, la empresa compró Marmot S.A. en 2008 por un valor de 135 millones de dólares. Además de su negocio central de producción y suministro de semillas, Monsanto está desarrollando en Guatemala híbridos vegetales y frutas, en el marco del programa SHIELD de Seminis.

También Dow AgroSciences está desarrollando el negocio de las semillas de maíz en el Brasil, puesto que adquirió en 2007 Agromen Tecnología Ltda. La transacción incluyó toda la plataforma comercial, productiva y de investigación de la compañía brasileña, que tenía en ese entonces 35 años de existencia en el país, con una base sólida para el desarrollo de semillas híbridas.

¹⁸ En el período 2002-2004, se plantaron en el Brasil millones de hectáreas de semilla de soja Roundup Ready, a pesar de que estaba en efecto una moratoria.

b) Fertilizantes

i) Panorama de la producción y el consumo en América Latina y el Caribe

El mercado de fertilizantes incluye tres nutrientes principales. El nitrógeno es el nutriente más importante (60% del consumo total) y es elaborado a través de procesos químicos que producen amonio a partir de gas natural. El fertilizante nitrogenado más comercializado en el mundo es la urea, cuyos principales exportadores son la Federación de Rusia, Ucrania y Qatar; y el Brasil, la India y la Unión Europea son los principales importadores. China es el principal consumidor mundial y es capaz de autoabastecerse. Los otros dos nutrientes principales son el potasio y el fósforo, que son elaborados a partir de depósitos de roca fosfórica y de potasa que poseen muy pocos países del mundo, como el Canadá, la Federación de Rusia y algunos países europeos.

El uso de fertilizantes químicos en la agricultura regional se difunde lentamente a partir de 1950, cuando empieza a ser promovida por los técnicos de la Revolución Verde y la reforma agraria y pasa de 500.000 toneladas en 1950 a 16,7 millones de toneladas en 2004. En 2008 el consumo mundial total fue de 165 millones de toneladas, siendo China el mayor consumidor (29,8% del total), seguido por la India (14,5%), los Estados Unidos (12,1%) y el Brasil (5,7%). Actualmente, el consumo de fertilizantes de la región está marcado por el comportamiento de tres grandes países productores de alimentos, el Brasil, la Argentina y México.

El consumo de fertilizantes en la Argentina ha crecido un 900% en los últimos 20 años, alcanzando un rango que va de 2,5 a 3,8 millones de toneladas. La mayor parte de los suelos del país cuentan aún con una buena provisión de potasio de origen edáfico, pero no sucede lo mismo con el nitrógeno y el fósforo. La Argentina no tiene yacimientos de gas natural en condiciones de abundancia y precio que le permitan competir con otros países en la producción de fertilizantes nitrogenados, aunque sus enormes reservas de gas de pizarra podrían modificar esta situación. Tampoco cuenta con yacimientos de rocas fosfóricas comercialmente aprovechables, aunque tiene potasio en los suelos y posee asimismo yacimientos explotables de sales de potasio que generarían grandes cantidades de materia prima para exportación (CIAFA, 2010).

El consumo del Brasil en 2008 alcanzó las 24,1 millones de toneladas, de las cuales 8,9 millones se produjeron en el país. Del total producido, 6,7 millones de toneladas fueron fertilizantes fosfatados, pues el Brasil dispone de yacimientos de roca fosfórica, sobre todo en el estado de Minas Gerais. La producción de fertilizantes nitrogenados ha venido decreciendo por la caída de la urea producida por la empresa Petrobras, que posee dos de las tres fábricas existentes en el país. No hay tampoco una producción significativa de fertilizantes potásicos. De hecho, solo hay una fábrica de cloruro de potasio en todo el país, responsable de la totalidad de la producción, aunque se están haciendo estudios sobre nuevos yacimientos que podrían transformar esta situación.

El Brasil dispone de minas de fosfatos que le permitirían autoabastecerse en el plazo de cinco a diez años, pero debe optimizar su explotación. En el caso del potasio, se han descubierto minas en la zona amazónica, aunque la viabilidad de la explotación depende de requisitos ambientales difíciles de satisfacer. Por otra parte, Petrobras controla la explotación de gas natural en el país, cuya disponibilidad se incrementaría en razón de los nuevos yacimientos de gas de pizarra localizados en el sureste del país, lo que le aseguraría al Estado la materia prima para elaborar fertilizantes nitrogenados. Esta disponibilidad de materia prima, junto con las perspectivas de desarrollo de la agricultura brasileña, pueden generar incentivos para atraer inversión al sector.

En México, el mercado de fertilizantes no ha crecido significativamente durante los últimos años, aunque ha variado la importancia relativa de cada fertilizante, pues se ha incrementado el consumo de fósforo y potasio y ha disminuido el consumo de nitrógeno. En 2005 se comercializaron 4,3 millones de toneladas, de las cuales 1,3 millones corresponden a urea, un producto que no se fabrica a nivel local. México siempre ha importado el total de su consumo de fertilizantes potásicos, mientras que en el caso de los fertilizantes nitrogenados este fenómeno es relativamente reciente. Los altos costos del gas natural determinaron el cierre de las plantas de producción de urea y fosfato diamónico entre 1999 y 2001, lo que implicó que a partir de ese año México pasara a importar el 100% de sus requerimientos de ambos productos (Martínez, 2006).

ii) La inversión extranjera directa en el sector de los fertilizantes

El mercado está dominado por cinco grandes compañías transnacionales, que en 2007 daban cuenta del 33% de la producción global. Las características de estas empresas se describen en el cuadro III.11. Otras empresas relevantes

son Eurochem, Acron (ambas de la Federación de Rusia), Stirol (Ucrania), Sinochem (China), IFCCO (India), SABIC (Arabia Saudita), Fosfertil (Brasil) y EFIC (Egipto). En los Estados Unidos, PotashCorp y The Mosaic Company son los únicos sobrevivientes del cartel de exportación de fosfato denominado Phosphate Chemicals Export Association. Bajo una ley de principios del siglo XX, diseñada para promover las exportaciones de los Estados Unidos, las compañías están autorizadas legalmente a vender sus productos en el exterior como una sola entidad, definiendo los precios en consulta con la otra parte. El Canadá tiene su propio cartel (Canpotex), lo mismo que la Federación de Rusia (Belarus Potash Company).

Cuadro III.11
Principales empresas productoras de fertilizantes en el mundo

Empresa	Descripción	Inversión extranjera directa en la región
Yara (Noruega)	Es la empresa de fertilizantes más grande en materia de ventas y la compañía líder en el mercado europeo. En total, Yara tiene presencia física en 50 países y ventas en 120 países. Es líder mundial en fertilizantes nitrogenados con una capacidad de 5,9 millones de toneladas de amonio, 4,8 millones de toneladas de nitratos (nitrato cérico amónico y nitrato de amonio) y 4,1 millones de toneladas de NPK. Su participación en el comercio mundial de amonio es de un tercio del total. Tiene presencia en Trinidad y Tabago y en Qatar.	Yara Trinidad administra y opera una instalación para producir amoníaco, integrada por tres plantas en Savonetta. La mayor parte de la producción anual —de 1,3 millones de toneladas— se exporta, lo que convierte a Trinidad y Tabago en el principal exportador mundial del químico.
The Mosaic Company (Estados Unidos)	Se formó en 2004 con la fusión de IMC Global Inc. y el negocio de nutrición de cultivos de Cargill, Incorporated. Mosaic es la principal productora de fosfatos del mundo, con una capacidad anual de cerca de 9,4 millones de toneladas, más que lo que producen en conjunto los tres productores que le siguen en volumen. La capacidad de producción de potasa de Mosaic es la segunda más grande del mundo y ronda los 10,4 millones de toneladas anuales. En materia de fertilizantes nitrogenados, la capacidad de producción anual alcanza los 1,2 millones de toneladas. Mosaic opera cinco minas de fosfato en Florida, cuatro minas de potasa en Saskatchewan (Canadá) —entre las que se encuentra la mayor mina de potasa del mundo— y una mina de potasa en Nuevo México. Aproximadamente un tercio de la producción es comercializada en América del Norte, y el saldo restante se exporta a alrededor de 45 países del mundo. Mosaic tiene una red externa de producción y distribución en mercados clave alrededor del mundo, que incluye el 35% de la propiedad de la planta de granulados DAP en China.	Mosaic tiene el 20% de participación en Fosfertil S.A. en el Brasil y el 35% de la propiedad de la planta de fertilizantes GSSP en la Argentina. En este último país, la compañía Profertil destinaría 60 millones de dólares a la instalación de una planta de fertilizantes.
Agrium Inc. (Canadá)	Tiene una capacidad anual de producción de 6,5 millones de toneladas de fertilizantes nitrogenados, 2,1 millones de toneladas de potasa y 1,3 millones de toneladas de fosfato. Agrium posee dos plantas de fabricación de fertilizantes nitrogenados que apuntan a los mercados internacionales, una en la Argentina y otra en Alaska. Sus principales mercados son la República de Corea, México y la provincia china de Taiwán. Los mercados clave de exportación de potasa son China, el Brasil y la India. Actualmente, Agrium está invirtiendo en Egipto como parte de su diversificación internacional. También se está expandiendo en China con la compra de una participación en la compañía de fertilizantes Hanfeng Evergreen.	Agrium es un importante proveedor al por menor de productos y servicios agrícolas en América del Norte y América del Sur. En la Argentina opera por medio de Agroservicios Pampeanos S.A. (ASP). Esta es una empresa descentralizada, formada por 15 unidades comerciales llamadas agrocentros, ubicados en distintos puntos del país.
PotashCorp (Canadá)	Tiene una participación del 22% de la capacidad mundial de producción de potasa. En respuesta a la demanda global, los proyectos anunciados por PotashCorp contemplan el incremento de la capacidad anual de producción, de 10,8 millones de toneladas en 2007 a 17,2 millones en 2015. PotashCorp tiene inversiones estratégicas en cuatro negocios de potasa externos: un 28% de la Arab Potash Company Ltd. (APC) en Jordania; un 10% en Israel Chemicals Ltd. (ICL) en Israel; un 32% de la Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (Soquimich) en Chile y el 20% de la Sinofert Holdings Limited (Sinofert) en China.	Soquimich produce nitratos naturales a partir de la explotación de yacimientos de litio y boro. Entre sus principales productos destacan el nitrato de potasio y el cloruro de potasio. En 2007 produjo 1.212.774 toneladas de fertilizantes (nitratos, cloruro de potasio, sulfato de potasio, ácido bórico y boro), de las cuales 227.973 toneladas (18,8%) se comercializaron en el mercado interno.
Kali & Salz Group (K+S) (Alemania)	Extrae potasa y sales crudas de magnesio en seis minas de Alemania, y produce un total de 8 millones de toneladas. Con una participación en la producción mundial de potasa del 12%, es el cuarto productor mundial y el principal proveedor en Europa. Además, es el líder global en sulfato potásico y en magnesio. En el caso de los fertilizantes nitrogenados, su empresa Fertiva es un importante abastecedor en Europa y tiene una posición es particularmente fuerte en el área de los fertilizantes nitrogenados que contienen sulfuro. El foco de la firma es el mercado europeo, pero sus exportaciones a otras partes del mundo comprenden un 40% de su producción, y se dirigen principalmente a América Latina. El Grupo K+S se ha hecho más internacional con la adquisición de la firma chilena Sociedad Punta de Lobos (SPL).	El grupo K+S adquirió en 2006 la firma chilena Sociedad Punta de Lobos (SPL), la principal productora de sal del país. SPL explota uno de los más grandes depósitos de cloruro de sodio a tajo abierto, el salar de Tarapacá, que tiene una extensión de 45 km por 5 km de ancho y una profundidad de entre 12 y 60 metros.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de K. Arovuori y H. Karikallio, "Consumption patterns and competition in the world fertilizer markets," documento presentado en el 19º Simposio de la International Food and Agribusiness Management Association, junio de 2009.

La privatización de la industria estatal brasileña de fertilizantes, implementada entre los años 1992 y 1994, implicó la transferencia de la propiedad de cinco empresas que eran administradas por el Estado desde la década de 1940: Indag, Arafertil, Fosfertil, Goiasfertil y Ultrafertil. Estas ventas sentaron las bases del mercado tal como se lo conoce hoy, en el que coexisten empresas brasileñas y extranjeras, con un amplio dominio de estas últimas. Por una parte, el 35% de las acciones de Indag fue adquirido por IAP, empresa que fue posteriormente vendida a Bunge, la que también adquirió Arafertil. Esta privatización implicó la creación de una sociedad de cartera denominada Fertifós, formada por empresas brasileñas del sector de fertilizantes, que adquirió Fosfertil (1992), Ultrafertil (1993) y Goaisfertil (1995). Desde 2004 estas empresas tienen una sola identidad corporativa, Fosfertil, que en 2007 tuvo una participación del 13,6% de las ventas en el mercado local. Dado que Bunge compró algunas de las empresas que formaron Fertifós entre 1997 y 2000, y como Fosfertil ha transado sus acciones en la bolsa, actualmente Bunge detenta el 12% de la propiedad de Fosfertil. Por otra parte Fertifós, después de una serie de fusiones y adquisiciones, también ha pasado a ser controlada por capitales extranjeros, con Bunge detentando el 52%, Mosaic el 33% y Yara el 13% (Fernandes y otros, 2009).

Bunge Fertilizantes comenzó a operar en el Brasil en 1938, a través de la empresa Serrana. En 1997 Bunge compró IAP y en 1998 incorporó la unidad de fertilizantes de Elekeiroz, además de adquirir una parte del capital de Takenaka, poseedora de la marca Ouro Verde. En agosto de 2000 nació Bunge Fertilizantes, formada con la incorporación de Fertilizantes Serrana a Manah, que también había sido adquirida por Bunge en abril del mismo año. En 2007 tenía una participación del 31,1% del mercado local y actualmente es la mayor empresa de fertilizantes de América del Sur. Por otra parte, Mosaic asumió la estructura de Cargill Fertilizantes cuando esta empresa se fusionó con IMC Global a nivel mundial, en 2004. Cargill venía operando en el Brasil desde 1994, con una fábrica de fertilizantes líquidos en Monte Alto, a la que se sumó en 1998 una unidad de mezclas en Candeias. En 1999 la compañía adquirió el control accionario de Solorrigo y en 2000 el de Fertiza, ambas empresas tradicionales del sector. Mosaic tenía en 2007 el 14,7% del mercado (Fernandes y otros, 2009; Fernández, 2004).

El grupo Heringer surgió en 1968, cuenta con ocho unidades fabriles y es de origen brasileño, aunque en 2004 vendió el 20,6% de su propiedad al American International Group (AIG). En 2007 tuvo un 12,7% de participación de mercado. Yara llegó al Brasil en 1974 y adquirió la empresa local Trevo, a la que le siguió la adquisición de Fertibras en 2006. En 2007 Yara alcanzó un 12% de participación de mercado. A estas empresas se les suman otros grupos como Copebrás (4,5% del mercado), propiedad de AngloAmerican y Fertipar (4,5% del mercado), de capitales brasileños. Todos estos antecedentes revelan el intenso proceso de reestructuración del sector y el avance de las empresas transnacionales: Bunge, Mosaic y Yara dominan la producción nacional y reproducen a escala local la fuerte competencia que desarrollan en el mercado mundial (Fernandes y otros, 2009).

Este mismo patrón se repite en el caso mexicano. En 1992 se produjo la privatización de Fertimex, un monopolio estatal establecido en 1977 que controlaba todas las operaciones del mercado local y que intentaba promover el consumo mediante una política de subsidio de precios. Las diversas unidades industriales de esta empresa fueron adquiridas por grupos de inversionistas nacionales y extranjeros, que se encuentran actualmente operando en un mercado libre en el que cada empresa toma sus propias decisiones. Al año 2005 existían cinco plantas especializadas en la producción de sulfato de amonio (Univex, Agrogen, Fertirey, Fegusa y Fesur) y dos plantas especializadas en superfosfato (Rhodia y Agrogen).

La situación en la Argentina también presenta rasgos similares. La empresa más grande del mercado es Profertil, que es controlada por la transnacional Agrium y por YPF, y produce fertilizantes nitrogenados. Bunge es otro actor relevante, pues en 2009 adquirió de Petrobras la planta para la producción de fertilizantes nitrogenados de Campana (ex Pasa), que Petrobras a su vez le había comprado a Pecom Energía (Pérez Companc) en 2003. Al igual que los otros actores del mercado, Bunge se dedica también a la importación de otros tipos de fertilizantes, sobre todo los fosfatados. Cargill, por su parte, tiene una planta en Ramallo para fabricar fertilizantes nitrogenados y complementa este negocio con la importación de fertilizantes fosfatados. Un hecho nuevo que podría cambiar este panorama es el desarrollo del yacimiento de potasio Río Colorado, propiedad de la transnacional minera brasileña Vale do Rio Doce. Este megaproyecto contempla una inversión de 4.500 millones de dólares y aunque fuentes de la prensa señalan que podría postergarse debido a la actual situación económica mundial (La Mañana de Neuquén, 2012), su construcción transformaría a la Argentina en un importante productor de este tipo de fertilizantes.

D. Conclusiones, desafíos y perspectivas

1. Estrategias de IED en el sector agrícola y agroindustrial y tipos de empresas

a) Inversiones en tierras

Los estudios y las bases de datos sobre adquisiciones o arrendamientos de tierras agrícolas en la región presentan discrepancias con relación a la escala y magnitud de este fenómeno. Mientras que el estudio de la FAO (2011) concluye que solamente en el Brasil y la Argentina se evidencia un nivel alto de concentración y extranjerización, otros autores afirman que este proceso se extiende a otros países de América Latina y el Caribe si se amplía el perfil del inversor para incluir otro tipo de actores, privados y locales (Borras y otros, 2012). No obstante, una coincidencia relevante entre las fuentes analizadas es que existe un creciente dinamismo en los mercados de tierras, con un rol sobresaliente de la empresa translatina (FAO, 2011; Borras y otros, 2012; Land Matrix, 2012).

La empresa translatina (que nace como fusión de dos o más empresas de la región o bien procede de un solo país latinoamericano pero opera fuera de sus fronteras) utiliza sus contactos en el país receptor para llevar a cabo las negociaciones. Según Borras y otros (2012) este mecanismo es el que impide que se detecten muchas transacciones, puesto que estas se realizan en nombre de compañías o sociedades que están registradas en el país. En el caso de la base de datos Land Matrix, la mayoría de los inversores identificados en la región son de origen latinoamericano (48%), seguidos por inversores norteamericanos (21%). Más atrás se encuentran las transacciones de inversores del Asia Oriental (14%), Europa (10%) y Oriente Medio (7%). Del estudio de la FAO (2011) también se desprende que en países como Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, el Paraguay o el Uruguay, la presencia y actuación de empresas translatinas (principalmente procedentes de la Argentina y el Brasil) es sustancial. En Centroamérica, las empresas mexicanas y de otros países de la región tienen mayor peso. Otra coincidencia de las fuentes disponibles es que las inversiones en tierra están destinadas, en la mayoría de los casos, a los cultivos comodín. Estas inversiones tienen pues como objetivo satisfacer la creciente demanda de alimentos, forraje y biocombustible que se hace sentir a nivel regional y mundial.

Los gobiernos regionales han reaccionado ante este interés por adquirir tierras agrícolas. Un claro ejemplo es la Argentina, donde se estableció la Ley N° 26.737, que contempla un Régimen de Protección al Dominio Nacional sobre la Propiedad, Posesión o Tenencia de las Tierras Rurales. Esa ley limita al 15% la posesión de tierra rural por parte de extranjeros (o empresas con mayoría de capital extranjero). Otro caso es el Brasil, cuya Ley núm 5.709 de 1971 regula las adquisiciones de tierras por parte de extranjeros, y ha sido modificada sucesivamente en los últimos años; actualmente esta materia está normada especialmente por el dictamen núm. GQ-181 AGU del 17 de diciembre de 1998, que se está revisando para responder a la reciente ola de adquisiciones, muchas de ellas realizadas en forma ilegal y sobre las cuales hay poca información (Hackbart, 2008). En otros países, como Bolivia (Estudio Plurinacional de), Colombia y el Uruguay, también se están debatiendo proyectos de ley similares para limitar la extranjerización de tierras agrícolas. Asimismo, organismos internacionales como la FAO han promovido una serie de directrices voluntarias para incentivar inversiones en tierra que sean inocuas para el medio ambiente y que promuevan la inclusión social y la mejora socioeconómica de las poblaciones rurales. Además, es recomendable explicitar este tema en las agendas bilaterales entre países, como recientemente lo han hecho los gobiernos de Australia y China (DFAT, 2012), estableciendo mecanismos de consulta y sistemas integrados de información para hacer más transparentes y legítimos los procesos de inversión extranjera en agricultura. Estos mecanismos son de gran relevancia como referentes para la región, a la luz de la oferta de cooperación en agricultura anunciada por el Primer Ministro chino en su visita a la CEPAL, en junio de 2012, que entre otras iniciativas incluye la creación de un foro de ministros de agricultura de China y América Latina y el Caribe.

Un caso particular de IED aplicada a la agricultura son los *pools* de siembra (fenómeno también recogido en el estudio de la FAO), que se han expandido desde la Argentina hacia los otros países del Cono Sur, con la excepción de Chile. El carácter efímero de estas operaciones —arriendo de tierras y maquinarias, contratación de personal técnico por plazos acotados— dificulta apreciar la cuantía de la IED movilizada, aunque las cifras puntuales recolectadas indican que este fenómeno puede ser trascendente y podría darle un nuevo carácter a la agricultura regional: por una parte, rentabilidad, profesionalismo y alta tecnología, pero por otra, predominio de lógicas extractivas y de corto plazo, que pueden tener efectos negativos en el plano social y ambiental (por ejemplo, la agricultura con lógica minera).

b) Fusiones y adquisiciones

Del análisis del capítulo se desprende que las empresas especializadas en la producción de materias primas agrícolas formulan sus estrategias integrando todas sus actividades en la cadena de valor, de modo de optimizar la exportación global de materias primas. Para ello es esencial articular la producción agrícola, la logística, el negocio de fletes navieros y el procesamiento industrial, a fin de reducir costos y producir en forma competitiva. Dentro de esta lógica operan las cuatro grandes corporaciones procesadoras de granos del mundo: ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus, además de una gran variedad de otras empresas transnacionales importantes, pero de menor tamaño (Glencore, Tereos, Mitsui, Mitsubishi o Goldman Sachs) y algunas firmas transnacionales emergentes, como la empresa de origen chino Noble Group Limited.

Se constata también una globalización creciente de las escalas de acción de estas empresas, fenómeno que responde a factores geográficos, estratégicos, geopolíticos, financieros y regulatorios. Por una parte, el incremento del comercio internacional de productos alimentarios obliga a diversificar fuentes de aprovisionamiento y a trabajar en diferentes mercados geográficos. Por otra, la competencia entre empresas obliga a desplegar estrategias que incluyen la descomposición de las cadenas de producción utilizando diversas firmas y plantas industriales, que operan en red. Entre los factores geopolíticos y financieros, sobresalen las decisiones políticas de los gobiernos, que cumplen un papel clave en la orientación de la IED. Los casos más paradigmáticos son el Programa de Producción del Alcohol Combustible (PROALCOOL) del Brasil, que creó la industria del etanol con la participación de importantes empresas extranjeras, o el financiamiento de la banca pública (BNDES), que ha facilitado el proceso de expansión de las translatinas brasileñas en las cadenas cárnicas.

No obstante, el patrón común a todos los países y cadenas agroindustriales es la adquisición de empresas nacionales existentes (por la vía de fusiones o compras) y, en menor medida, el establecimiento de empresas mixtas con compañías locales y la instalación de filiales. Esta tendencia refleja la antigua implantación de las grandes empresas transnacionales en la región, que hoy les permite un adecuado conocimiento de los mercados locales. Estos movimientos de compra o fusión reflejan un interés por ampliar la operación o instalarse en forma rápida en el mercado local, sin tener que pasar por todas las etapas que supone crear una nueva empresa a partir de cero; se adquiere así una operación que ya está funcionando y una cuota de mercado, reduciendo al mismo tiempo el número de competidores. En esos casos, la firma extranjera define cuál es el mecanismo más eficiente para absorber el conocimiento local, de forma que el personal contratado use su conocimiento en línea con sus objetivos estratégicos. Cuando este conocimiento no se contrata directamente porque resulta demasiado costoso, la propiedad compartida puede ser la solución más eficiente en comparación con instalar una filial. Es el caso de algunas empresas transnacionales que tienen menor tradición en la región y que han optado por establecer alianzas con grupos locales para ampliar sus fronteras organizacionales, acceder a ese conocimiento local y reducir así sus niveles de riesgo.

En el sector de insumos agrícolas, las estrategias de difusión de las empresas son fundamentales en la creación de un mercado para los paquetes tecnológicos aplicados por los productores, aunque también tienen un rol relevante las infraestructuras logísticas y las capacidades industriales. En el caso de la industria semillera, se identifican grandes empresas transnacionales que dominan la escena regional (entre otras, Bayer, Syngenta, BASF, Dow AgroSciences, Monsanto) y cuentan con sólidos mecanismos de investigación y desarrollo (I+D). En la industria de fertilizantes la situación es diferente, pues se trata básicamente de una industria extractiva, en la que es clave la posesión de yacimientos mineros. Por tal razón, los principales actores son empresas transnacionales especializadas en la producción de fertilizantes, a las que se suman Cargill y Bunge, que entraron en este sector para optimizar su presencia en la producción de granos.

Una mención especial merece la IED de origen asiático, especialmente de China, en la agricultura. Aunque no existen cifras que registren este fenómeno con precisión, hasta la fecha continúa acotada, limitándose a algunas empresas que se instalan en la región, como Noble y Kuok en el sector del etanol. Como contrapartida, se identifican algunas alianzas entre empresas brasileñas del sector cárnico (Marfrig y BRF) con empresas chinas (COFCO, Chinwhiz y Dah Chong Hong Holdings Limited) orientadas a entrar al mercado chino. Con todo, la llegada de IED de origen chino puede acentuarse en los próximos años, como lo demuestra el intento del grupo estatal Heilongjiang Beidahuang Nongken Group Company de arrendar 300.000 hectáreas de tierra en la provincia de Río Negro (Argentina). Este carácter acotado y esta tendencia creciente también pueden inferirse de las cifras oficiales del Gobierno de China, que indican que en el mundo la IED de este país en la agricultura se incrementó de 834 millones de dólares en 2008 a 2.612 millones de dólares acumulados en 2010. Esta cifra contrasta con los 44.660 millones de dólares de IED en el sector minero acumulados a 2010 (Ministerio de Comercio de China, 2011).

En resumen, el protagonismo en términos de IED no solo pertenece a las grandes corporaciones internacionales en el procesamiento de granos y la provisión de insumos agrícolas, sino también a las empresas translatinas que tienen particular relevancia en las cadenas de producción de carne, trigo y etanol.

c) Empresas translatinas e IED en el sector agrícola y agroindustrial de América Latina y el Caribe

El accionar de las empresas translatinas abarca desde la realización de alianzas con empresas de otros países para la distribución de sus productos hasta la instalación de plantas productoras en ellos. La expansión de estas firmas ha obedecido a estrategias tanto ofensivas (búsqueda de economías de escala, conocimientos de los mercados regionales y acceso a nuevos canales de distribución) como a defensivas (ocupar espacios clave antes que la competencia o evitar ser absorbidas por las empresas transnacionales). Se observa asimismo una cierta especialización sectorial basada en las ventajas comparativas y competitivas ya adquiridas; tal es el caso, por ejemplo, de los molinos cerealeros argentinos que se expanden al Brasil o de las empresas brasileñas productoras de carne que invierten en la Argentina, el Uruguay y el resto de la región.

La expansión de las translatinas agroalimentarias combina estrategias que van desde la especialización en mercados regionales y nichos de mercado hasta la compraventa de participación accionaria para integrarse a las redes de las empresas transnacionales mundiales. El caso de mayor éxito en el sector agroalimentario es el de las empresas translatinas brasileñas del sector cárnico, que han alcanzado un protagonismo mundial, como lo denotan sus adquisiciones en los países del Cono Sur, los Estados Unidos y Australia. Además de las ventajas inherentes de estas cadenas frente a sus rivales, su proceso de internacionalización obedece a la existencia de una política de desarrollo nacional promovida por el BNDES que, por medio de diferentes instrumentos —entre los que destacan los créditos de participación accionaria—, ha entregado fondos a las empresas brasileñas para la compra de empresas rivales en el extranjero o de empresas locales con filiales en el exterior, o para el establecimiento de empresas conjuntas con firmas de la competencia.

d) Tipos de empresas y modelo de negocios

Las grandes empresas agroindustriales (particularmente las agroalimentarias y las del sector de insumos agrícolas) están optando por estrategias de integración vertical e internacionalización que les permitan controlar todo el proceso productivo y asegurar una oferta de calidad uniforme para diferentes mercados. De este modo, pueden cumplir con las exigencias del nuevo paradigma alimentario mundial y ampliar a la vez sus mercados. Se podría hablar entonces de un modelo de negocios en el que la integración desde la producción agrícola hasta la distribución final al consumidor y la internalización contribuyen a obtener altos réditos (puesto que los alimentos se van transformando de bienes a servicios, adquiriendo más valor agregado), economías de escala (a medida que se amplían e integran los mercados) y producción de calidad uniforme (a medida que se uniforman las regulaciones fitosanitarias y ambientales).

El modelo de negocios verticalmente integrado e internacionalizado no está al alcance de todas las empresas, puesto que no todas se encuentran en el mismo nivel ni cuentan con las mismas capacidades de implementación. Al mismo tiempo, las características específicas de los diferentes subsectores (por ejemplo, los analizados en este capítulo) inciden en los grados de integración vertical de cada rubro. Lo anterior permite categorizar a los principales protagonistas de los sectores analizados en este capítulo dentro de cuatro grupos básicos: i) empresas transnacionales con ventajas de posicionamiento de mercado, ii) empresas extranjeras con presencia de mercado acotada, iii) empresas translatinas y iv) empresas nacionales.

i) Empresas transnacionales con ventajas de posicionamiento de mercado

Como se describe en este capítulo, existen cuatro grandes transnacionales en el sector de los granos que dominan buena parte del mercado mundial (ADM, Bunge, Cargill y Louis Dreyfus (ABCD)). También se ha identificado un mercado oligopólico en el sector de los insumos agrícolas, en el que un puñado de empresas controla más del 70% de las ventas mundiales. Debido a su trayectoria y por haber iniciado sus actividades en los inicios de la industria (muchas de estas empresas son centenarias), estas empresas cuentan con ventajas para crear valor, apropiarse del valor generado en la cadena e influir en las actividades de negocios correlacionados (Teece, 1986; Jacobides, 2006).

Con el paso del tiempo, han ido consolidando una posición de poder en los mercados gracias a su alto grado de integración e internacionalización. Lo anterior supone una posición de preeminencia en todas sus transacciones, lo que influye en sus contratos con proveedores directos e indirectos (productores o transportistas, por ejemplo) y compradores (distribuidores o consumidores finales). A la vez, su posición les permite adoptar innovaciones y crear más valor a medida que crean relaciones de dependencia con sus clientes y proveedores. Las ABCD de los granos o las grandes compañías del sector de los agroquímicos no solo están muy integradas verticalmente (hacia el consumidor), sino que también gozan de gran influencia horizontalmente, al controlar gran parte de los mercados relacionados con los granos y la agricultura.

Se prevé que en el mediano o largo plazo las grandes empresas petroleras (como Shell o BP) incursionen con fuerza en el sector de los biocombustibles. A pesar de no tener la trayectoria de las ABCD o las grandes agroquímicas, es posible que su tamaño y sus recursos les permitan alcanzar una posición privilegiada; sin embargo, actualmente son las empresas extranjeras de menor tamaño las que van afianzándose en los mercados regionales de etanol y biodiésel.

ii) Empresas extranjeras con presencia de mercado acotada

Además de las grandes transnacionales, en el sector agroindustrial de la región operan otras empresas extranjeras con cuotas de mercado más limitadas. Estas empresas suelen destacar por sus conocimientos técnicos y su capacidad de innovación, como ocurre en el sector de los biocombustibles con Sirona Fuels, Clean Energy, Abengoa, Sojitz Corporation, Tereos o Explora, entre otras. También se pueden ubicar dentro de esta categoría las empresas que celebraron acuerdos con los gobiernos locales para tener acceso a productos básicos agrícolas (como el conglomerado saudí Alkhorayef Group, con 200.000 hectáreas de sorgo y otros cultivos en la Argentina) o las que acceden a nuevos mercados gracias a sus economías de escala, como la inversión de Noble Group Limited en el Brasil, que incluye azúcar y etanol. En todos estos casos se trata de empresas importantes, pero que no cuentan con las ventajas de las grandes transnacionales que les permitirían influir en la estructura organizacional de su sector, incidir en las estrategias de las empresas competidoras y beneficiarse de una posición dominante dentro de la cadena.

iii) Empresas translatinas

El caso de las empresas translatinas brasileñas en las cadenas cárnicas es una muestra clara y exitosa de estrategias de integración vertical e internacionalización. Las cuatro grandes brasileñas del sector cárnico (JBS-Friboi, BRF, Marfrig y Minerva) han logrado posicionarse como líderes regionales con gran presencia mundial. Su evolución se debe en parte a las políticas de apoyo de entidades públicas, a las que se suman las evidentes ventajas competitivas del país. Otros ejemplos en la región, pero a menor escala, son los molinos de oleaginosas argentinos, que han ido incursionando con pie firme en los mercados regionales, o la empresa brasileña de granos Amaggi Exportação e Importação Ltda., que opera en la Argentina y en Europa. A pesar de que existen varios actores clave que cuentan con ventajas de posicionamiento de mercado (las ABCD y otras grandes del sector cárnico como Tyson Foods), existe en la región una tendencia emergente constituida por empresas translatinas que representan el modelo de negocios verticalmente integrado e internacionalizado del nuevo paradigma alimentario mundial. La expresión más clara de esta tendencia son las empresas translatinas brasileñas del sector cárnico.

Aunque de naturaleza diferente, los *pools* de siembra constituyen otra muestra de esta tendencia, que se está extendiendo en el Cono Sur, y cuya expresión más evidente es el grupo Los Grobo. Más allá del carácter efímero de estos emprendimientos, los *pools* de siembra son fenómenos de alcance transnacional que están teniendo un fuerte impacto en la agricultura de algunos países, pues condensan un modelo de negocios que se ajusta a la dotación local de recursos. Otro tanto sucede con los movimientos transfronterizos realizados en forma espontánea por productores agrícolas que se establecen en países vecinos, buscando acceder a nuevas tierras. Aunque ambos fenómenos poseen una baja o nula integración vertical, tienen un amplio alcance en materia geopolítica, económica, social y ambiental.

iv) Empresas nacionales

Dada la naturaleza cultural de los productos alimentarios, las empresas nacionales de tamaño medio y pequeño subsisten junto a las grandes empresas internacionales y translatinas, y a otras empresas extranjeras presentes en el mercado nacional. Su existencia obedece más bien a su capacidad de satisfacer necesidades específicas del mercado

interno, dado que lo conocen ampliamente. Los productores agrícolas (con la excepción de los *pools* de siembra) operan generalmente en el mercado local, así como los mataderos o las procesadoras de carne, los molinos de trigo o las plantas de biodiésel. Todos ellos son ejemplos de esta categoría de empresas. En todos los casos, se trata de empresas más pequeñas y no internacionalizadas, que se ven obligadas a innovar y a cumplir con nuevos estándares de calidad para poder competir con las empresas extranjeras y mantener su posición en el mercado.

En el cuadro III.12 se resumen los diferentes tipos de empresas analizadas en este capítulo.

Cuadro III.12
Tipos de empresas de productos básicos e insumos agrícolas

Tipo de empresa	Definición	Rubros principales	Integración vertical	Internacionalización
Empresas transnacionales con ventajas de posicionamiento de mercado	Grandes empresas multinacionales, con larga trayectoria en la industria, lo que les permite influir en la estructura organizacional de su sector e incidir en las estrategias de las empresas competidoras; se benefician de una posición dominante dentro de la cadena	Productos básicos agrícolas, especialmente granos (trigo, soja y otros) y etanol Agroquímicos, especialmente semillas y fertilizantes (En el primer caso, su ventaja está dada por las capacidades de I+D; en el segundo, por la posesión de yacimientos de gas, fosfatos y potasa.)	Productos básicos agrícolas: alta (hacia adelante) (Además de grandes instalaciones industriales para procesar la materia prima, cuentan con puertos, infraestructura y canales de distribución.) Agroquímicos: alta (hacia atrás y hacia adelante, integradas desde los procesos de I+D+i hasta la venta del paquete tecnológico al agricultor)	Alta (presencia en múltiples mercados, operación a escala mundial)
Empresas extranjeras con presencia acotada en el mercado	Empresas con tecnología y capacidad de innovación, pero que tienen una influencia acotada en su cadena	Biocombustibles	Mixta (la integración vertical puede incrementarse a medida que entran empresas internacionales de mayor tamaño)	Media (presencia solo en algunos mercados)
Empresas translatinas	Empresas latinoamericanas que realizan inversiones en países de la región	Cadenas cárnicas	Alta (especialmente hacia adelante, pues poseen canales de distribución y marcas comerciales) (Solo las cadenas porcinas y avícolas cuentan con una integración hacia atrás, pues muchas firmas operan con agricultura de contrato.)	Alta (operación a escala mundial)
Empresas nacionales	Productores agrícolas de todos los tamaños y empresas agroindustriales que solo operan en el mercado interno	Producción de productos básicos agrícolas, mataderos locales, pequeñas empresas de biocombustibles, ingenios azucareros, distribuidoras de insumos nacionales	Baja	Baja

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

2. Políticas públicas para atraer, regular y potenciar las externalidades positivas de la IED en el sector agrícola y agroindustrial

Se considera que la IED tiene el potencial de influir en el crecimiento económico de una manera endógena, siempre y cuando genere retornos productivos por medio de externalidades y efectos de derrame (*spillovers*) tecnológicos u organizacionales. En este sentido, el régimen de políticas públicas y el marco institucional en general tienen un papel determinante en la promoción de la IED y en la absorción de sus efectos positivos en la economía interna, así como el proceso de acumulación de conocimientos, necesario en las economías para alcanzar este fin (Cimoli y otros, 2009; Mello Jr., 2007; CEPAL 1998; CEPAL, 2002). Los antecedentes recabados en este estudio indican que las operaciones de IED identificadas en el caso del biocombustible y de las cadenas cárnicas responden no solo a las nuevas tendencias del mercado, sino también a incentivos y regulaciones públicas que tuvieron un papel crucial en el proceso de toma de decisiones de los inversionistas extranjeros y de las empresas translatinas.

A nivel general, se conocen bien los factores que motivan la implantación de las firmas transnacionales: localización ventajosa, defensa de una posición estratégica, acceso a recursos locales estratégicos y a un mercado dinámico que permita producir al menor costo y vender a gran escala. Esto implica que los inversores extranjeros consideran el nivel de renta de la población del país al que quieren llegar, el grado de urbanización, los acuerdos

comerciales, las ventajas comparativas, los incentivos económicos y la calidad de las instituciones. Los aspectos que desincentivan la inversión incluyen la existencia de una frágil institucionalidad pública, con la incertidumbre jurídica y los riesgos políticos asociados a ella, así como un tamaño limitado del mercado o dificultades para exportar. La pregunta para los encargados de formular políticas de atracción y regulación de la IED es cómo estimular inversiones que no solamente sean rentables, sino que también tengan un efecto endógeno en el crecimiento socioeconómico de sus países.

a) Instrumentos institucionales para atraer y regular la IED en el sector agrícola y agroindustrial

Al igual que en otros sectores económicos, la existencia de adecuadas políticas macroeconómicas (inflación, tipo de cambio, tasa de interés y legislación laboral, entre otros) y de acuerdos comerciales (acuerdos de complementación económica, tratados de libre comercio y otros) son factores que cumplen un papel crítico en la dinámica de la IED en el sector agrícola y agroindustrial de la región. A ello se suman los instrumentos legales y las normativas técnicas que permiten que la IED ingrese de una forma estandarizada, transparente y clara. Algunos países cuentan con regímenes de inversión extranjera que garantizan estabilidad jurídica y generan incentivos tributarios para los inversionistas foráneos, como son los casos del Decreto Ley 600 en Chile y del Decreto Ley 662 y la Ley 27.360 en el Perú. Otros países consideran esquemas neutros entre inversionistas nacionales y extranjeros, como es el caso del Uruguay, cuya ley de promoción y protección de inversiones (Ley 16.906) es considerada un factor clave en la creación de un clima favorable y atractivo para la inversión en el país. Otro aspecto institucional que motiva la IED es la garantía de libre convertibilidad de las utilidades a moneda extranjera y la ausencia de barreras para el movimiento de capitales.

A estos factores de carácter general se agregan otros que están directamente asociados al sector energético y alimentario. Por una parte, se aprecia que la legislación sobre biocombustibles ha tenido gran influencia en el desarrollo de esta industria en la Argentina, el Brasil y Colombia. La industria cárnica, por su parte, depende en forma directa de las regulaciones sanitarias y de la existencia de acuerdos sanitarios y comerciales con otros países y bloques, que son indispensables para el desarrollo de los procesos de exportación. Las políticas de precios internos también operan como factores que estimulan o frenan los procesos de IED. A ello se suma la existencia de programas de fomento y de apoyo tecnológico a los productores, que son indispensables para lograr mejoramientos en las primeras etapas productivas. También son útiles los bancos de proyectos de inversión que facilitan la identificación de nuevas oportunidades de IED en un sector que se caracteriza por su complejidad, heterogeneidad y dispersión territorial.

Para lograr que la IED genere beneficios en los países receptores, es de gran importancia la acción del gobierno —particularmente en economías de bajos ingresos— destinada a atraer y regular la IED de forma que genere innovación y efectos de derrame tecnológico, que sea incluyente desde una perspectiva socioeconómica y sostenible en términos ambientales. Lo anterior es relevante sobre todo ante los nuevos tipos de inversores que tienen diferentes niveles de poder de negociación y que están incursionando en el sector para asegurar el acceso a recursos naturales escasos como el agua y la tierra. La trampa es que son precisamente los países de más bajos ingresos los que más carecen de las capacidades técnicas y gerenciales requeridas para formular las políticas y regulaciones que permitirían atraer IED de calidad.

b) Innovación e IED en el sector agrícola y agroindustrial

El impacto de la IED en el sector agrícola y agroindustrial en términos de innovación constituye otro elemento de reflexión. Las empresas transnacionales tradicionalmente tienden a realizar las actividades de investigación y desarrollo en sus países de origen (o en otros países desarrollados donde ya existen centros de excelencia e investigación) y solo desarrollan planes de adopción de innovación en sus filiales extranjeras (Rama y Martínez, 2012). El caso del etanol en el Brasil es una excepción, pues todo el esfuerzo de desarrollo tecnológico es realizado por equipos científicos nacionales. Es previsible que la reciente instalación de transnacionales en este sector tenga un efecto positivo en el desarrollo de etanol de segunda generación (a partir de biomasa), pues la tecnología no está disponible y actualmente se investiga por medio de alianzas entre empresas nacionales y extranjeras.

A menudo, la sola instalación de nuevas plantas industriales en un país determinado puede tener un efecto de derrame. Se pueden definir tres tipos de efectos de derrame de la IED sobre la productividad y la capacidad de innovar de las empresas nacionales: el horizontal, el derrame hacia atrás y el derrame hacia delante (estos últimos usualmente denominados “efectos de derrame verticales”).

El derrame horizontal tiene tres maneras de manifestarse (Havranek e Irsova, 2012):

- i) El efecto de competencia ocurre cuando las firmas nacionales responden ante los flujos de IED mejorando sus procedimientos y sus productos finales para el consumidor; esto implica un incremento de la productividad. Este efecto puede también tener consecuencias negativas si la entrada del inversor extranjero reduce las posibilidades de aprovechar economías de escalas o bien si se imponen fuertes restricciones a la movilidad de conocimientos y mano de obra calificada (véanse el efecto de demostración y el efecto laboral).
- ii) El efecto de demostración tiene lugar cuando los nuevos actores extranjeros introducen nueva tecnología o formas de implementación que impulsan a los actores internos a imitar y mejorar sus procesos productivos.
- iii) El efecto laboral se produce cuando las firmas extranjeras deben formar al personal de la economía receptora para llevar a cabo sus actividades, lo que inicia un proceso de aprendizaje que se puede difundir con el tiempo en el resto de la economía nacional.

El derrame hacia atrás (uno de los más documentados en la literatura académica) se basa en la relación existente entre el inversor extranjero y sus proveedores locales, a quienes se imponen nuevos estándares a fin de acoplarse a las necesidades del inversor. Se entiende que en ese proceso los proveedores nacionales consiguen mejorar sus niveles de calidad, lo que se transmite al resto de los clientes y a las actividades asociadas. Existen menos estudios empíricos sobre los derrames hacia adelante, pero la lógica es la misma que la de los derrames hacia atrás: se mejora la productividad y la capacidad de innovación de aquellas empresas que forman parte de la cadena productiva del inversor extranjero.

Este es el caso de la industria aceitera o de biodiésel, que se maneja por criterios de referencia y cuyo proceso de innovación tecnológica experimentó un salto (efecto de derrame horizontal) cuando Glencore montó en la Argentina una planta de 250.000 toneladas, utilizando tecnología europea y abriendo una nueva etapa en la que se modificaron las escalas de producción: el efecto de derrame se materializó cuando este proceso fue imitado posteriormente por el grupo Terminal 6 y otros grupos industriales. Otro tanto sucede con la industria cárnica en todos los países del Cono Sur, cuyas instalaciones orientadas a la exportación son tecnológicamente muy superiores a las plantas faenadoras para el mercado interno. Además del efecto de irradiación tecnológica que se produce a nivel industrial, la existencia de estas instalaciones exportadoras tiene un efecto sistémico, pues operan sobre la base de exigentes regulaciones sanitarias y de inocuidad, con incidencia en el proceso productivo a lo largo de toda la cadena, incluido el eslabón primario (efecto de derrame vertical). Asimismo, el desarrollo de las empresas translatinas de la carne tuvo un efecto de demostración, pues la operación en mercados más desarrollados (como los Estados Unidos y otros) ha permitido que estas operen con nuevas tecnologías (por ejemplo, el método norteamericano de enfriamiento de las carcasas por aspersión (*spray chilling*, también llamado Clor-Chil)), que han sido llevadas posteriormente al Brasil y que incluso se han traducido en una modificación de las normas y regulaciones locales. Cabe resaltar también que la innovación productiva no solamente proviene del incremento de la competencia en el mercado y la necesidad de cumplir con más altos estándares: los procesos de innovación también se ven influenciados por políticas públicas, como es el caso del etanol en el Brasil, donde tanto la investigación como la implementación de nuevas tecnologías en la generación de biocombustibles han sido impulsadas con recursos públicos.

Otra forma de innovación se relaciona con la investigación en biotecnología, tanto para la generación de organismos modificados genéticamente (OMG) como para el desarrollo de agroquímicos. Existe más controversia sobre el tipo de efecto que estas actividades tienen a lo largo de las cadenas productivas, sobre todo porque la mayor parte de estas actividades de I+D+i son financiadas por las grandes transnacionales. Según Pingali (2007), esta nueva estructura de investigación en la agricultura impondrá mayores costos de transacción para los productores en países en desarrollo que deseen utilizar semillas mejoradas o paquetes agrotecnológicos, sobre todo debido al uso extendido de regalías y a la obligación de aplicar en forma permanente estos productos, dado que las malezas y las pestes se hacen resistentes a estos agroquímicos. Otro costo se relaciona con la preservación ambiental y la salud humana: se requiere de un sistema preventivo sanitario y ambiental que permita evaluar los riesgos del uso prolongado de estos productos, así como los límites máximos de residuos químicos en el medio ambiente (particularmente en cuerpos de agua) y en los alimentos.

El nivel de la innovación depende de la naturaleza de cada rubro, puesto que existen diferentes necesidades productivas entre, por ejemplo, el procesamiento de biodiésel y la exportación de materia prima (harina de soja). Aun así, y a pesar de las diferentes limitaciones, es posible impulsar la investigación y el desarrollo y las innovaciones organizacionales que integren a productores nacionales mediante políticas públicas que reduzcan los costos de transacción con las pequeñas y medianas empresas. Lo anterior se puede lograr mediante el apoyo a la institucionalización de asociaciones de productores e industriales, invirtiendo en el desarrollo de capacidades, en servicios de investigación y extensión, en la mejora de la infraestructura rural y en el acceso a las tecnologías de la información y las comunicaciones en zonas aisladas o remotas, entre otros.

c) Sistemas de información sobre la IED en el sector agrícola y agroindustrial de América Latina y el Caribe

Para concluir, es necesario recalcar el rol de la información (cualitativa y cuantitativa). Es imprescindible contar con datos confiables para la formulación de las políticas antes descritas y para que los empresarios tomen decisiones adecuadas. Durante la elaboración de este estudio se constató que el tema de la IED en el sector agrícola y agroindustrial de América Latina y el Caribe está poco estudiado y, tal como quedó evidenciado, escasean las estadísticas y casos de estudios de los que puedan extraerse lecciones. Por ejemplo, se presume que existe una dinámica de microinversiones en las explotaciones agrícolas, de la que no se sabe prácticamente nada, pues las cifras oficiales no registran estos movimientos. Ello se debe en parte a que, a diferencia de otros sectores económicos (minería, energía, transporte y otros), los montos son de menor envergadura, aunque no se debe olvidar que estos flujos tienen un mayor impacto directo en las economías rurales de los países y, a la vez, gran peso en las estrategias de reducción de la pobreza.

Además de cifras oficiales básicas sobre los flujos de inversión, es necesario proveer información pertinente sobre las oportunidades de inversión, los procedimientos para su materialización y los marcos regulatorios (medio ambiente, manejo de suelos y aguas, sanidad y bioseguridad, inocuidad alimentaria, impuestos y legislación laboral, entre otros) que deben respetarse para que la IED opere efectivamente como un factor positivo en materia de generación de empleos, inclusión social, sostenibilidad, innovación y crecimiento económico. Las iniciativas en curso en la región en materia de gobierno electrónico son espacios adecuados para plantear este tipo de demandas de información.

3. El nuevo rol de las empresas transnacionales y nacionales vinculadas a la agricultura y a la agroindustria

El estudio realizado permite dimensionar con claridad el alto grado de implantación de las empresas transnacionales en la agricultura regional. En el caso del etanol brasileño, la IED controla el 23% de la producción, mientras que algo análogo ocurre con la soja argentina, la industria de las semillas o de los fertilizantes.

Este nivel de penetración obliga a analizar las responsabilidades que tienen estas empresas respecto de los países que los acogen. Por una parte, la agricultura depende de frágiles equilibrios ambientales y muchas de las cadenas productivas generan externalidades negativas que deben ser controladas. El caso más claro es el del monocultivo sojero en la Argentina, pero también el sector azucarero brasileño o el de producción de carnes en todo el Cono Sur, que enfrentan enormes desafíos ambientales que requieren de nuevas respuestas por parte de las empresas transnacionales (y también nacionales).

Otro tanto puede decirse de los desafíos sociales: se estima que en la región existen unos 15 millones de fincas familiares, que controlan aproximadamente unas 400 millones de hectáreas, de los cuales 10 millones se definen como fincas de subsistencia (FIDA, 2011a y 2011b). Esto implica que la IED en el sector agroalimentario y agroenergético necesariamente está en conexión directa con las zonas rurales donde se concentran los hogares con menores ingresos y donde hay una mayor vulnerabilidad en términos de inseguridad alimentaria y un menor acceso a la educación y a las tecnologías de la información y las comunicaciones (Rodríguez y Meneses, 2011; Rodríguez y Rodríguez, 2013). Un claro ejemplo es el de la soja en la Argentina que, acabada la etapa de fácil expansión en la pampa húmeda, empieza ahora a extenderse a las economías regionales donde predomina la pequeña propiedad. Este cultivo no crea puestos de trabajo por la abundante utilización de maquinaria y

herbicidas. La lechería ocupa unos 22 trabajadores cada 1.000 hectáreas y la agricultura cerealera da empleo a 10, mientras que la soja emplea de 2 a 5 trabajadores cada 1.000 hectáreas; solo la forestación crea menos empleo que la soja (Zibechi, 2008).

Todo ello induce a reflexionar sobre nuevas formas de producción, en las que las empresas deben trabajar con nuevos estándares de sostenibilidad ambiental, procurando también generar relaciones fructíferas para todos (*win-win*) (FAO, 2011) y nuevos encadenamientos productivos con los pequeños productores y las comunidades aledañas. Dos claros ejemplos de los impactos sociales de los flujos de IED en la agricultura son los de Sirona Fuels en Haití y los del Grupo Pellas en Guatemala. Estos dos ejemplos reflejan que el tema de la inclusión social en las inversiones agrícolas depende no solo del marco definido por los gobiernos, sino de la importancia que otorga la empresa a los temas de responsabilidad social y el compromiso que asume con las personas en el entorno rural. Esto último puede ser impulsado por políticas gubernamentales que premien estrategias de inversión inclusivas a nivel de las comunidades rurales y de los segmentos vulnerables.

La IED en el sector agrícola y agroindustrial puede implicar grandes oportunidades de desarrollo no solo para los principales actores tradicionales (empresas transnacionales), sino también para los pequeños y medianos productores, siempre y cuando se invierta en el desarrollo de procesos de integración a sistemas productivos, de respeto ambiental, de regulación gubernamental y cumplimiento con los diferentes principios internacionales, como los Principios de Santiago para fondos soberanos¹⁹ (promovidos por el Fondo Monetario Internacional (FMI)), las regulaciones de la FAO en relación con la gobernanza de tierras²⁰ y la serie de políticas de inversión publicadas recientemente en el informe anual sobre las inversiones mundiales de la UNCTAD (2012), entre otras. Dichos principios promueven fusiones y adquisiciones que mejoren la eficiencia productiva o incorporen a los pequeños y medianos productores en la cadena de producción; también buscan generar efectos de derrame de inversiones en I+D+i, ante un creciente vacío de inversión en investigación por parte de organismos públicos o productores privados nacionales. En cuanto a la inversión en tierra, las regulaciones voluntarias impulsadas por la FAO y firmadas por 126 países invitan a que dichos proyectos generen efectos positivos en las comunidades locales, como el desarrollo de infraestructuras (riegos, caminos, procesadoras), la promoción del empleo rural o la contratación de productores de la zona. En este sentido, también son relevantes las iniciativas de responsabilidad social empresarial promovidas por el Pacto Mundial²¹.

En las economías rurales de la región son pocos todavía los productores nacionales que tienen contactos con empresas extranjeras, puesto que la gran mayoría son pequeños productores, muchos de los cuales se encuentran en un estado de producción de subsistencia. Es pues un desafío para los gobiernos atraer IED que también llegue a estas zonas, donde hay muchos productores marginados que actualmente se están quedando fuera del dinamismo que envuelve al sector. Una mayor inclusión social en la agricultura implicaría también generar nuevas actividades económicas en las economías rurales. Con la creación de nuevos nexos verticales y horizontales de producción, se podría contribuir a generar círculos virtuosos de crecimiento económico, que contribuyan a elevar la sustentabilidad del agro regional y a mejorar el bienestar de sus habitantes rurales. Para estos efectos, es fundamental que las empresas (transnacionales y nacionales) tomen conciencia de que están trabajando con bienes comunes de la humanidad (el aire, el agua, los suelos, el clima, el genoma, los saberes locales, las culturas) que en esencia pertenecen a todos y que deben ser preservados para las próximas generaciones. Tal como lo denotan diversos casos analizados —por ejemplo, el estándar RTRS, utilizado en el cultivo de la soja en la Argentina y el Brasil, o el Protocolo Agroambiental del Estado de São Paulo, empleado en el sector de la caña de azúcar—, este proceso ya está en marcha, pero debe ser profundizado en forma sostenida. Esto implica adquirir nuevos compromisos frente a los grandes desafíos mundiales, formando parte de redes y coaliciones compuestas por múltiples actores, públicos y privados, que sean capaces de generar nuevas sinergias para abordar con éxito estos desafíos y para contribuir a crear una nueva gobernanza mundial, solidaria, responsable y democrática.

¹⁹ Véase [en línea] <http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2008/new090308bs.pdf>.

²⁰ Directrices voluntarias sobre la gobernanza responsable de la tenencia de la tierra, la pesca y los bosques en el contexto de la seguridad alimentaria nacional (véase [en línea] www.fao.org/nr/tenure/es/).

²¹ Véase [en línea] <http://www.unglobalcompact.org/>.

Bibliografía

- Adlas, J. y L. Achoth (2006), "Is the green revolution vanishing? Empirical evidence from TFP analysis for rice", documento presentado en la Conferencia de la International Association of Agricultural Economics (IAAE), Gold Coast, Australia, 12 al 19 de agosto.
- Adreani, P. (2008), "Mercado del complejo soja y análisis de la competitividad de los países exportadores", Buenos Aires, Sociedad Rural Argentina (SRA).
- Albuquerque, R. y otros (2005), "Debates sobre el método del maíz híbrido en Estados Unidos y su traducción en México", *Ciencias agrícolas y cultura científica en América Latina*, A. Arellano y otros (comps.), Buenos Aires, Prometeo Libros.
- América Economía* (2012), "Paraguay busca triplicar sus exportaciones de aceite de soya", febrero.
- (2011), "Ranking de las 500 mayores empresas en América Latina", diciembre.
- Agrow (Agrow World Crop Protection) (2008), "News", agosto.
- AMI (American Meat Institute) (2010), "Meat and Poultry Facts", Washington, D.C. [en línea] <http://www.meatami.com/ht/d/ArticleDetails/i/64856>.
- ANBA (2011). "Kenana to invest US\$ 2 bn in five years", Brazil-Arab News Agency.
- Arovuori, K. y H. Karikallio (2009), "Consumption patterns and competition in the world fertilizer markets", documento presentado en el 19° Simposio de la International Food and Agribusiness Management Association, junio.
- Ayadi, N., J.L. Rastoin y S. Tozanli (2006), "Les opérations de restructuration des firmes agroalimentaires multinationales entre 1987 et 2003", UMR MOISA, *Working Paper*, N° 8.
- Banco Mundial (2012), World Development Indicators (WDI), Washington, D.C.
- (2010), *Rising Global Interest in Farmland: Can it Yield Sustainable Equitable Benefits?*, Klaus Deininger y otros (eds.), Washington, D.C.
- Barrera, A. (2010), "El contexto mundial de la nueva revolución alimentaria", *La agricultura chilena en la nueva revolución alimentaria*, A. Barrera y O. Sotomayor (eds.), Santiago de Chile, Editorial Universitaria.
- Barling, D., T. Lang y G. Rayner (2009), "Current trends in food retailing and consumption and key choices facing society", *European Food System in a Changing World*, R. Rabbinge y A. Linnemann (eds.), Estrasburgo.
- Benetti, M.D. (2004), "A internacionalização real do agronegócio brasileiro. 1990-03", *Indicadores Econômicos FEE*, vol. 32, N° 2, Porto Alegre, agosto.
- Bernárdez, F. (2004), *Estudio de mercado del sector de los fertilizantes en Brasil*, Galicia, Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE).
- Bisang, R. y otros (2008), "Estructura de la oferta de carnes bovinas en la Argentina. Actualidad y evolución reciente", *Cuadernillo Técnico*, N° 6, Instituto de Promoción de la Carne Vacuna Argentina (IPCVA) y Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, noviembre.
- BNDES (Banco de Desarrollo del Brasil) (2010), *Informe Anual 2010*.
- BNDES/CGEE/CEPAL/FAO (2009), "Sugarcane bioethanol: energy for sustainable development", Río de Janeiro, Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social.
- Borras, S. y otros (2012), "Land grabbing in Latin America and the Caribbean", *Journal of Peasant Studies*, vol. 39, N° 3-4.
- BRF Foods (Brasil Foods) (2011), *Relatório Anual e de Sustentabilidade 2011*.
- Capozoli, R. (2012), "O avanço das multinacionais brasileiras", *Valor Setorial Carne Bovina*, mayo.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2002), *Globalización y desarrollo* (LC/G.2176 (SES.29/17)), Santiago de Chile.
- (1998), *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe* (LC/G.2042-P/E), Santiago de Chile.
- CEPAL/FAO/IICA (Comisión Económica para América Latina y el Caribe/Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura/Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura) (2012), *Perspectiva de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2012-2013*, San José.
- Chade, J. (2010), "Grupos estrangeiros terão 40% da produção brasileira de etanol até 2015", *Economia e Negócios*, São Paulo.
- CIAFA (Cámara de la Industria Argentina de Fertilizantes y Agroquímicos) (2010), "Fertilizantes a partir de nitrógeno, fósforo y potasio. Posibilidades de producción en nuestro país", Buenos Aires.
- Cimoli, M., G. Dosi y J. Stiglitz (2009), *Industrial Policy and Development, The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Nueva York, Oxford University Press.

- Consoli, M. A. y otros (2009), "Mapping and Quantification of the Meat Chain in Brazil", documento presentado en la VII Conferencia Internacional del Programa de Estudios del Sistema Agroalimentario (PENSA), 26 a 28 de noviembre, São Paulo.
- David, J. (1986), "Profiting from technological innovation: Implications for integration, collaboration licensing and public policy", *Research Policy*, N°15.
- DFAT (Departamento de Relaciones Exteriores y Comercio de Australia) (2012), *Feeding the Future: a joint Australia-China Report on strengthening investment and technological cooperation in agriculture to enhance food security*, Canberra.
- Dias de Aguiar, I. (2012), "Inovação pode reduzir pressão sobre a floresta", *Valor Setorial Carne Bovina*, mayo.
- Dirven, M. (2002), "Las prácticas de herencia de tierras agrícolas: ¿una razón más para el éxodo de la juventud?", *serie Desarrollo Productivo*, N° 135, (LC/L.1837-P), Santiago de Chile.
- El Quetzal* (2011), "Polochic: su pasado, presente y futuro", N° 10, Comisión de Derechos Humanos de Guatemala en Washington, junio/septiembre [en línea] www.ghrc-sa.org/Publications/El_Quetzal/Numero10.pdf.
- Estudillo, J.P. y K. Otsuka (2006), "Lessons from Three Decades of Green Revolution in the Phillippines", Foundation for Advanced Studies on International Development (FASID), inédito.
- FAO (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura) (2011), *Dinámicas del mercado de la tierra en América Latina y el Caribe: concentración y extranjerización*, Fernando Soto Barquero y Sergio Gómez (eds.).
- (2009), *El Estado de los Mercados de Productos Básicos Agrícolas*, Roma.
- (1997), "Parte III: La agroindustria y el desarrollo económico", *El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación 1997* [en línea] <http://www.fao.org/docrep/w5800s/w5800s12.htm>.
- FAOSTAT (Base de datos estadísticos sustantivos de la Organización) (2012), "Estadísticas de Producción y Comercio" [en línea] <http://faostat.fao.org/>.
- Fava, M., F. Tavares Canto Guina y M.S. Melo Saab (2012), "Competitiveness of Brazilian Beef Chain". documento presentado en el Simposio Internacional de la International Food and Agribusiness Management Association (IFAMA).
- Fedebiocombustibles (Federación Nacional de Biocombustibles de Colombia) (2012), "Empresas de Brasil y EU se unen en la venta de etanol" [en línea] <http://www.fedebiocombustibles.com/v2/nota-web-id-1295.htm>.
- Fernandes, E., B. de Almeida Guimarães y R. Ramalho Matheus (2009), "Principais empresas e grupos brasileiros do setor de fertilizantes", *BNDES Setorial*, N° 29, Río de Janeiro, marzo.
- FIDA (Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola) (2011a), *Informe sobre la pobreza rural*, Roma.
- (2011b), *Latin America: The State of Smallholders in Agriculture*, Roma.
- Filippaios, F. y R. Rama (2008), "Globalisation or regionalisation? The strategies of the world's largest food and beverages MNEs", *European Management Journal*, vol. 26, N° 1.
- GAEZ (Zonas Agro-Ecológicas Mundiales) (2013), "Zonas Agro-Ecológicas Mundiales", *Mapa: Relación del rendimiento real y potencial de los principales cultivos* [en línea] <http://gaez.fao.org/Main.html#>.
- Galeano, L. (1997), *Las migraciones rurales: una alerta para el MERCOSUR. Agricultura en el MERCOSUR y Chile*, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), Centro Regional Sur (CRS), Montevideo.
- Gibbon, P. (2009), "Agro-commodity Chains: An Introduction", *Boletín*, N° 32, Institute of Development Studies (IDS).
- Gómez y Paloma, S., S. Acs y S. Saravia-Matus (2012), "Smallholders & Food Security in Sierra Leone", *Informe Técnico*, Comisión Europea, Centro Común de Investigación (JRC).
- GRAIN (2009), "The New Farm Owners" [en línea] <http://www.grain.org>.
- Hackbart, R. (2008), "Aquisição de Imóveis Rurais por Estrangeiros", presentación.
- Hallam, D. (2011), "International investment in developing country agriculture. Issues and challenges".
- Havranke, T. y Z. Irsova (2012), "Survey article: Publication bias in the literature of foreign direct investment spillovers", *The Journal of Development Studies*, vol. 48, N° 10.
- Hilbert, J.A., R. Sbarra y M. López Amorós (2012), *Producción de biodiesel a partir de soja: Contexto y evolución reciente*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Argentina.
- Hodges, R.J., J.C. Buzby y B. Bennett (2011), "Postharvest Losses and Waste in Developed and Less Developed Countries: Opportunities to Improve Resource Use", *Journal of Agricultural Science*, vol. 149.
- ITC (Centro de Comercio Internacional) (2012), "Estadísticas" [en línea] <http://www.intracen.org/>.
- Jacobides, M.G., T. Knudsen y M. Augier (2006), *Benefiting from Innovation: Value Creation, Value Appropriation and the Role of Industry Architectures*, Londres.

- La Mañana de Neuquén (2012), “Vale habría postergado la obra Potasio Río Colorado”, septiembre.
- Land Matrix (2012), Land Matrix Portal [en línea] <http://landportal.info/landmatrix>.
- Lawrence, F. (2011), “The global food crisis: ABCD of food – how the multinationals dominate trade”, *The Guardian* [en línea] <http://www.guardian.co.uk/global-development/poverty-matters/2011/jun/02/abcd-food-giants-dominate-trade>.
- Le Buanec, B. (2008), “Evolution of the seed industry during the past 40 years”, presentación en la sesión inaugural del Congreso Mundial de Semillas de la International Seed Federation (ISF), Praga.
- MAPA (Ministerio De Agricultura, Ganadería y Abastecimento del Brasil) (2012), “Relação das unidades produtoras cadastradas no Departamento da Cana-de-açúcar e Agroenergia” [en línea] www.agricultura.gov.br/arq_editor/file/Desenvolvimento_Sustentavel/Agroenergia/Orientaco.
- (2011), *Anuário Estatístico da Agroenergia – 2010*, Brasilia.
- Marfrig Group (2010), *Relatório Anual 2010*.
- Martínez, J.M. (2006), “Mercado mexicano de fertilizantes: perspectivas”, Asociación Nacional de Comercializadores de Fertilizantes, A.C (ANACOFER).
- Matchett, K. (2005), “Debates sobre el método del maíz híbrido en Estados Unidos y su traducción en México”, *Ciencias agrícolas y cultura científica en América Latina*, A. Arellano, P. Kreimer, J. Ocampo y H. Vessuri (comps.), Buenos Aires, Prometeo Libros.
- MECON (Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Argentina) (2011), “Complejo azucarero”, *Serie Producción Regional por Complejos Productivos*, Buenos Aires, octubre.
- Mello Jr, L.R. (2007), “Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey”, *Journal of Development Studies*, vol. 34.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Argentina (2010), “Sector porcino”, *Ganados y carnes*, Subsecretaría de Ganadería.
- Ministry of Commerce of People’s Republic of China (2011), “2010 Statistical Bulletin of China’s Outward Foreign Direct Investment”.
- Motta Campos, R. (2013), “The public debate about agrobiotechnology in Latin American countries: a comparative study of Argentina, Brazil and Mexico”, *serie Desarrollo Productivo*, , N° 193 (LC/L.3591), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- MWR (Ministerio de Recursos Hídricos de China) (2008), *Annual Report 2007 – 2008*.
- Naciones Unidas (2011), “Análisis de la política de inversión, Guatemala”, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Nelson, D. (2012), “Situation and Outlook, Grain Industry”, presentación para la National Oilseed Processors Association, Washington, D.C., 6 de febrero.
- Observatorio Iberoamericano de Asia-Pacífico (2011), “China e India buscan tierras y alimentos en Latam”, *Boletín Electrónico*, N° 29 [en línea] http://www.iberioasia.org/pdf/boletin_29_print.pdf.
- OCDE/FAO (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos/Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación) (2012), “Perspectivas Agrícolas 2012-2021” [en línea] <http://www.oecd.org/site/oecd-faoagriculturaloutlook/SpanishsummaryOCDEFAOPerspectivasgr%C3%ADcolas2012.pdf>.
- Pavitt, K. (1984), “Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory”, *Política de búsqueda*, N° 13, North-Holland, Elsevier Science Publishers.
- Pingali, P. (2007), “Will the Gene Revolution Reach the Poor? – Lessons from the Green Revolution”, documento presentado en la VII Conferencia Manshold, Wageningen, enero.
- Pinto, M. J. (2011), “Investimentos diretos estrangeiros no setor sucroenergético”, disertación de maestría, Facultad de Economía, Administración y Contabilidad de Ribeirão Pret, Universidad de Sao Paulo (USP).
- PMA (Programa Mundial de Alimentos) (2007), “WFP Strategic Plan (2008-2011)”, *WFP Tools and Approaches to Hunger*, Roma.
- Proexport Colombia (2012), “Sector de biocombustibles en Colombia” [en línea] www.proexport.com.co.
- Proinversión Perú (2012), “Ficha etanol – Maple. Gobierno de Perú” [en línea] <http://www.proinversion.gob.pe/0/0/modulos/JER/PlantillaFichaHijo.aspx?ARE=0&PFL=0&JER=258>.
- Rama, R. y C. Martínez (2012), “The changing structure of the global agribusiness sector”, *Handbook of Economic Geography and Industry Studies*, P. McCann (ed.).
- REN21 (Renewable Energy Policy Network for the 21st Century) (2009), “Newsletter” [en línea] <http://new.ren21.net/default.aspx>.

- Revista PIB (2009). "Aventura no Nilo: produtor rural de Mato Grosso leva tecnologia agrícola brasileira ao Sudão para cultivar algodão, soja, milho e feijão às margens do grande rio", Brasil.
- Roudart, L. (2010), "Terres cultivables non cultivées : des disponibilités suffisantes pour la sécurité alimentaire durable de l'humanité", *Centre d'Etudes et de Perspective*, N° 18.
- Sampaio, F. (s/f), "Sistema Agroindustrial da Carne Bovina. Desafios e Perspectivas", presentación.
- Saravia-Matus, S., S. Gómez y Paloma y S. Mary (2012), "Economics of food security: selected issues", *Bio-Based and Applied Economics*, vol. 1, N° 1.
- SIAMIG (Associação das Indústrias Sucroenergéticas de Minas Gerais) (2009), "Capital Estrangeiro No Setor Sucoalcooleiro Brasileiro", *Relatório Econômico*, N° 007.
- Sotomayor, O., A. Rodríguez y M. Rodrigues (2011), *Competitividad, sostenibilidad e inclusión social en la agricultura: nuevas direcciones en el diseño de políticas en América Latina y el Caribe*, Libros de la CEPAL, N° 113 (LC/G.2503-P), Santiago de Chile.
- Thomson One (2012), Diario de fusiones y adquisiciones.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2012), *Informe sobre Inversiones en el Mundo* (UNCTAD/WIR/2012), Ginebra.
- (2009), *Informe sobre Inversiones en el Mundo* (UNCTAD/WIR/2009), Ginebra.
- UNICA (Asociación de Productores de Caña de Azúcar) (2012), União da Indústria de Cana-de-Açúcar [en línea] <http://www.unica.com.br/>.
- Urioste, M. (2011), *Extranjerización de la tierra boliviana*, La Paz, Fundación Tierra.
- USDA (Departamento de Agricultura de los Estados Unidos) (2012), "International Food Consumption Patterns", Economic Research Service [en línea] <http://www.ers.usda.gov/data-products/international-food-consumption-patterns.aspx#26207>.
- VOA (Voz da América) (2011), "Agricultores brasileiros vão para Moçambique", Brasil.
- Zibechi, R. (2008), "La soya en Uruguay: La creación de un nuevo bloque de poder", *Programa de las Américas*.



Publicaciones de la CEPAL / *ECLAC publications*

Comisión Económica para América Latina y el Caribe / *Economic Commission for Latin America and the Caribbean*

Casilla 179-D, Santiago de Chile. E-mail: publications@cepal.org

Véelas en: www.cepal.org/publicaciones

Publications may be accessed at: www.eclac.org

Revista CEPAL / *CEPAL Review*

La Revista se inició en 1976 como parte del Programa de Publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, con el propósito de contribuir al examen de los problemas del desarrollo socioeconómico de la región. Las opiniones expresadas en los artículos firmados, incluidas las colaboraciones de los funcionarios de la Secretaría, son las de los autores y, por lo tanto, no reflejan necesariamente los puntos de vista de la Organización.

La *Revista CEPAL* se publica en español e inglés tres veces por año.

Los precios de suscripción anual vigentes son de US\$ 30 para la versión en español y US\$ 35 para la versión en inglés. El precio por ejemplar suelto es de US\$ 15 para ambas versiones. Los precios de suscripción por dos años son de US\$ 50 para la versión en español y US\$ 60 para la versión en inglés.

CEPAL Review first appeared in 1976 as part of the Publications Programme of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean, its aim being to make a contribution to the study of the economic and social development problems of the region. The views expressed in signed articles, including those by Secretariat staff members, are those of the authors and therefore do not necessarily reflect the point of view of the Organization.

CEPAL Review is published in Spanish and English versions three times a year.

Annual subscription costs are US\$ 30 for the Spanish version and US\$ 35 for the English version. The price of single issues is US\$ 15 for both versions. The cost of a two-year subscription is US\$ 50 for the Spanish version and US\$ 60 for the English version.

Informes periódicos institucionales / *Annual reports*

Todos disponibles para años anteriores / *Issues for previous years also available*

- *Balance Actualizado de América Latina y el Caribe 2012* - abril de 2013, 24 p.
- **Updated Economic Overview of Latin America and the Caribbean 2012 - April 2012, 24 p.**
- *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2012*, 84 p.
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2012, 82 p.
- *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2012*, 162 p.
Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2012, 154 p.
- *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe 2011-2012*, 126 p.
Latin America and the Caribbean in the World Economy 2011-2012, 116 p.
- *Panorama Social de América Latina, 2012*, 252 p.
Social Panorama of Latin America, 2012, 238 p.
- *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011*, Documento informativo, 152 p.
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2011, Briefing paper, 142 p.
- *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2012* / **Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2012**, 224 p.

Libros de la CEPAL

118 *Sistemas de innovación en Centroamérica. Fortalecimiento a través de la integración regional*, Ramón Padilla Pérez (ed.), 2013, 222 p.

117 *Envejecimiento, solidaridad y protección social en América Latina y el Caribe. La hora de avanzar hacia la igualdad*, Sandra Huenchuan, 2013. 190 p.

- 117 Ageing, solidarity and social protection in Latin America and the Caribbean Time for progress towards equality**, Sandra Huenchuan, 2013, 176 p.
- 116 *Los fundamentos de la planificación del desarrollo en América Latina y el Caribe. Textos seleccionados del ILPES (1962-1972)*, Ricardo Martner y Jorge Máttar (comps.), 2012, 196 p.
- 115 The changing nature of Asian-Latin American economic relations**, German King, José Carlos Mattos, Nanno Mulder and Osvaldo Rosales (eds.), 2012, 196 p.
- 114 *China y América Latina y el Caribe. Hacia una relación económica y comercial estratégica*, Osvaldo Rosales y Mikio Kuwayama, 2012, 258 p.
- 114 China and Latin America and the Caribbean Building a strategic economic and trade relationship**, Osvaldo Rosales y Mikio Kuwayama, 2012, 244 p.
- 113 *Competitividad, sostenibilidad e inclusión social en la agricultura: Nuevas direcciones en el diseño de políticas en América Latina y el Caribe*, Octavio Sotomayor, Adrián Rodríguez y Mónica Rodrigues, 2012, 352 p.
- 112 *El desarrollo inclusivo en América Latina y el Caribe. Ensayos sobre políticas de convergencia productiva para la igualdad*, Ricardo Infante (ed.), 2011, 384 p.
- 111 *Protección social inclusiva en América Latina. Una mirada integral, un enfoque de derechos*, Simone Cecchini y Rodrigo Martínez, 2011, 284 p.
- 110 *Envejecimiento en América Latina. Sistema de pensiones y protección social integral*, Antonio Prado y Ana Sojo (eds.), 2010, 304 p.
- 109 Modeling Public Policies in Latin America and the Caribbean**, Carlos de Miguel, José Durán Lima, Paolo Giordiano, Julio Guzmán, Andrés Schuschny and Masazaku Watanuki (eds.), 2011, 322 p.
- 108 *Alianzas público-privadas. Para una nueva visión estratégica del desarrollo*, Robert Devlin y Graciela Mogueillansky, 2010, 196 p.
- 107 *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*, Carlos Ferraro y Giovanni Stumpo, 2010, 392 p.
- 106 *Temas controversiales en negociaciones comerciales Norte-Sur*, Osvaldo Rosales V. y Sebastián Sáez C. (comps.), 2011, 322 p.

Copublicaciones recientes / Recent co-publications

- Decentralization and Reform In Latin America. Improving Intergovernmental Relations**, Giorgio Brosio and Juan P. Jiménez (eds.), ECLAC/Edward Elgar Publishing, United Kingdom, 2012.
- Sentido de pertenencia en sociedades fragmentadas. América Latina desde una perspectiva global*, Martín Hopenhayn y Ana Sojo (comps.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2011.
- Las clases medias en América Latina. Retrospectiva y nuevas tendencias*, Rolando Franco, Martín Hopenhayn y Arturo León (eds.), CEPAL/Siglo XXI, México, 2010.
- Innovation and Economic Development. The Impact of Information and Communication Technologies in Latin America**, Mario Cimoli, André Hofman and Nanno Mulder, ECLAC/Edward Elgar Publishing, United Kingdom, 2010.
- Sesenta años de la CEPAL. Textos seleccionados del decenio 1998-2008*, Ricardo Bielschowsky (comp.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- El nuevo escenario laboral latinoamericano. Regulación, protección y políticas activas en los mercados de trabajo*, Jürgen Weller (ed.), CEPAL/Siglo Veintiuno, Argentina, 2010.
- Internacionalización y expansión de las empresas eléctricas españolas en América Latina*, Patricio Rozas, CEPAL/Lom, Chile, 2009.

Coediciones recientes / Recent co-editions

- Juventud y bono demográfico en Iberoamérica*, Paulo Saad, Tim Miller, Ciro Martínez y Mauricio Holz, CEPAL/OIJ/UNFPA, Chile, 2012.
- Perspectivas económicas de América Latina 2013. Políticas de Pymes para el Cambio Estructural*, OCDE/CEPAL, Chile, 2012.
- Latin American Economic Outlook 2013. SME Policies For Structural Change**, OECD/ECLAC, Chile, 2012.
- Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe 2013*, CEPAL/FAO/IICA, Chile, 2012.
- Reforma fiscal en América Latina. ¿Qué fiscalidad para qué desarrollo?*, Alicia Bárcena y Narcís Serra (editores), CEPAL/SEGIB/CIDOB, Chile, 2012.
- La sostenibilidad del desarrollo a 20 años de la Cumbre para la Tierra. Avances, brechas y lineamientos estratégicos para América Latina y el Caribe*, CEPAL/Naciones Unidas, 2012.
- Sustainable development 20 years on from the Earth Summit. Progress, gaps and strategic guidelines for Latin America and the Caribbean**, ECLAC/United Nations, 2012.
- Perspectivas económicas de América Latina 2012. Transformación del Estado para el desarrollo*, CEPAL/OCDE, 2011.
- Latin America Outlook 2012. Transforming the State for Development**, ECLAC/OECD, 2011.
- Perspectives économiques de l'Amérique latine 2012. Transformation de l'État et Développement**, CEPAL/OCDE, 2012.
- Breeding Latin American Tigers. Operational principles for rehabilitating industrial policies**, Robert Devlin and Graciela Mogueillansky, ECLAC/World Bank, 2011.
- Espacios iberoamericanos: Hacia una nueva arquitectura del Estado para el desarrollo*, CEPAL/SEGIB, 2011.
- Espaços ibero-americanos: A uma nova arquitetura do Estado para o desenvolvimento**. CEPAL/SEGIB, 2011.

Perspectivas de la agricultura y del desarrollo rural en las Américas: una mirada hacia América Latina y el Caribe, CEPAL/FAO/IICA, 2011.
The Outlook for Agriculture and Rural Development in the Americas: A Perspective on Latin America and the Caribbean, ECLAC/FAO/IICA, 2011.

Pobreza infantil en América Latina y el Caribe, CEPAL/UNICEF, Chile, 2010.

Cuadernos de la CEPAL

100 *Construyendo autonomía. Compromiso e indicadores de género*, Karina Batthyáni Dighiero, 2012, 338 p.

99 *Si no se cuenta, no cuenta*, Diane Alméras y Coral Calderón Magaña (coords.), 2012, 394 p.

98 **Macroeconomic cooperation for uncertain times: The REDIMA experience**, Rodrigo Cárcamo-Díaz, 2012, 164 p.

97 *El financiamiento de la infraestructura: Propuestas para el desarrollo sostenible de una política sectorial*, Patricio Rozas Balbontín, José Luis Bonifaz y Gustavo Guerra-García, 2012, 414 p.

96 *Una mirada a la crisis desde los márgenes*, Sonia Montaña (coord.), 2011, 102 p.

95 *Programas de transferencias condicionadas. Balance de la experiencia reciente en América Latina y el Caribe*, Simone Cecchini y Aldo Madariaga, 2011, 226 p.

95 **Conditional cash transfer programmes. The recent experience in Latin America and the Caribbean**, Simone Cecchini and Aldo Madariaga, 2011, 220 p.

94 *El cuidado en acción. Entre el derecho y el trabajo*, Sonia Montaña Virreira y Coral Calderón Magaña (coords.), 2010, 236 p.

Cuadernos estadísticos de la CEPAL

40 *América Latina y el Caribe: Índices de precios al consumidor. Serie enero de 1995 a junio de 2012*. Solo disponible en CD, 2012.

39 *América Latina y el Caribe: indicadores macroeconómicos del turismo*. Solo disponible en CD, 2010.

38 *Indicadores ambientales de América Latina y el Caribe, 2009*. Solo disponible en CD, 2010.

37 *América Latina y el Caribe: Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*. Solo disponible en CD, 2009.

Observatorio demográfico / Demographic Observatory

Edición bilingüe (español e inglés) que proporciona información estadística actualizada, referente a estimaciones y proyecciones de población de los países de América Latina y el Caribe. Incluye también indicadores demográficos de interés, tales como tasas de natalidad, mortalidad, esperanza de vida al nacer, distribución de la población, etc.

Desde 2013 el Observatorio aparece una vez al año. Valor por ejemplar: US\$ 15.

Bilingual publication (Spanish and English) providing up-to-date estimates and projections of the populations of the Latin American and Caribbean countries. Also includes various demographic indicators of interest such as fertility and mortality rates, life expectancy, measures of population distribution, etc.

Since 2013, the Observatory appears once a year. Annual. Per issue: US\$ 15.

Notas de población

Revista especializada que publica artículos e informes acerca de las investigaciones más recientes sobre la dinámica demográfica en la región, en español, con resúmenes en español e inglés. También incluye información sobre actividades científicas y profesionales en el campo de población.

La revista se publica desde 1973 y aparece dos veces al año, en junio y diciembre.

Suscripción anual: US\$ 20. Valor por cada ejemplar: US\$ 12.

Specialized journal which publishes articles and reports on recent studies of demographic dynamics in the region, in Spanish with abstracts in Spanish and English. Also includes information on scientific and professional activities in the field of population.

Published since 1973, the journal appears twice a year in June and December.

Annual subscription: US\$ 20. Per issue: US\$ 12.

Series de la CEPAL

Comercio Internacional / Desarrollo Productivo / Desarrollo Territorial / Estudios Estadísticos y Prospectivos / Estudios y Perspectivas (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, México, Montevideo) / Studies and Perspectives (The Caribbean, Washington) / Financiamiento del Desarrollo / Gestión Pública / Informes y Estudios Especiales / Macroeconomía del Desarrollo / Manuales / Medio Ambiente y Desarrollo / Mujer y Desarrollo / Población y Desarrollo / Políticas Fiscales / Políticas Sociales / Recursos Naturales e Infraestructura / Reformas Económicas / Seminarios y Conferencias.

Véase el listado completo en: www.cepal.org/publicaciones / A complete listing is available at: www.eclac.org/publications

كيفية الحصول على منشورات الأمم المتحدة

يمكن الحصول على منشورات الأمم المتحدة من المكتبات بدور التوزيع في جميع أنحاء العالم . استعلم عنها من المكتبة التي تتعامل معها أو اكتب إلى : الأمم المتحدة ، قسم البيع في نيويورك أو في جنيف .

如何购取联合国出版物

联合国出版物在世界各地的书店和经售处均有发售。请向书店询问或写信到纽约或日内瓦的联合国销售组。

HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre libraire ou adressez-vous à : Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o dirjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Las publicaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y las del Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) se pueden adquirir a los distribuidores locales o directamente a través de:

Publicaciones de las Naciones Unidas
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
Nueva York, NY, 10017
Estados Unidos
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

Publicaciones de las Naciones Unidas
Sección de Ventas
Palais des Nations
1211 Ginebra 10
Suiza
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Unidad de Distribución
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@cepal.org

Publications of the Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC) and those of the Latin American and the Caribbean Institute for Economic and Social Planning (ILPES) can be ordered from your local distributor or directly through:

United Nations Publications
2 United Nations Plaza, Room DC2-853
New York, NY, 10017
USA
Tel. (1 800)253-9646 Fax (1 212)963-3489
E-mail: publications@un.org

United Nations Publications
Sales Sections
Palais des Nations
1211 Geneva 10
Switzerland
Tel. (41 22)917-2613 Fax (41 22)917-0027

Distribution Unit
Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC)
Av. Dag Hammarskjöld 3477, Vitacura
7630412 Santiago
Chile
Tel. (56 2)210-2056 Fax (56 2)210-2069
E-mail: publications@eclac.org