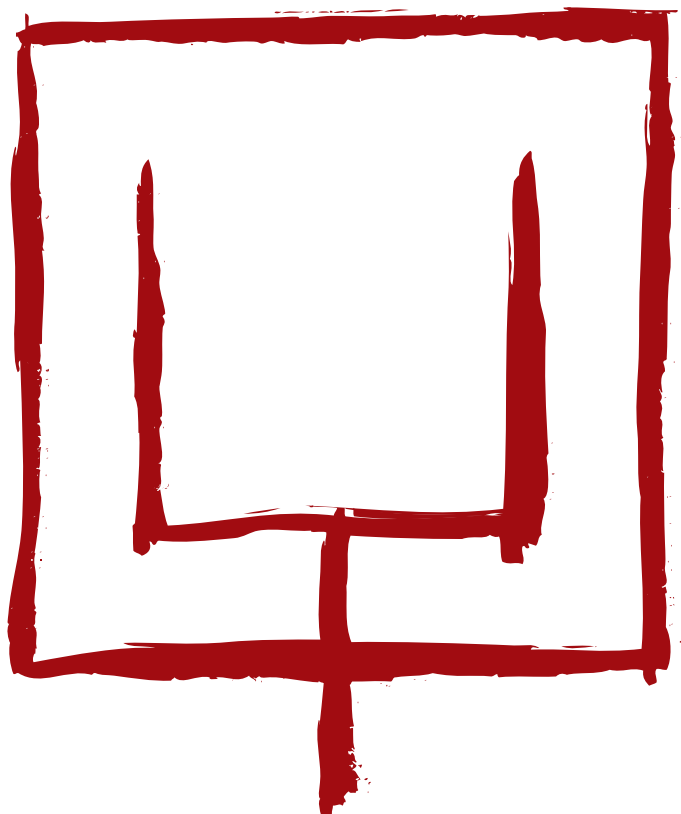


2015

Documento informativo



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe

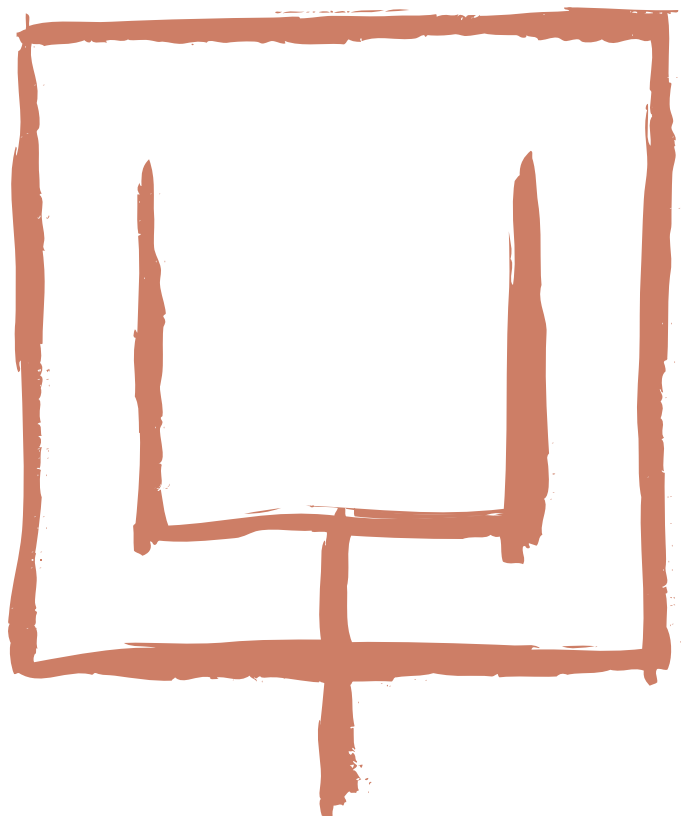


NACIONES UNIDAS

CEPAL

2015

Documento informativo



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena
Secretaria Ejecutiva

Antonio Prado
Secretario Ejecutivo Adjunto

Mario Cimoli
Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Ricardo Pérez
Director de la División de Publicaciones y Servicios Web

El informe correspondiente a 2015 de la *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición más reciente de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su elaboración estuvo a cargo de Olaf de Groot y Miguel Pérez Ludeña, bajo la coordinación de Giovanni Stumpo. Leandro Cabello elaboró las bases de datos.

Carol Fernández Delgado, Caroline Gomes, Michael Milligan y Ramon Padilla ofrecieron contribuciones sustantivas. Se recibieron también comentarios y sugerencias de Mario Cimoli, del personal de la División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos, en particular de Carlos de Miguel, Joseluis Samaniego y Marcia Tavares, y de las sedes subregionales de la CEPAL en México, en particular de Jorge Mario Martínez, y en Puerto España, en particular Dillon Alleyne y Michael Hendrickson.

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

En ediciones anteriores de este informe, el año que figuraba en el título correspondía a aquel para el que se presentaban los datos. A partir de ahora, y para alinearse con el resto de los informes periódicos de la CEPAL, el informe llevará en el título el año en el que se publica. Esto significa que no existe la edición 2014 de esta publicación.

Las observaciones y sugerencias sobre el contenido de este documento pueden dirigirse a Giovanni Stumpo (Giovanni.stumpo@cepal.org) y Olaf de Groot (olaf.degroot@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.
- 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.
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años, por ejemplo 1990-1998, indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2003/2005) indica que la información corresponde a alguno de esos años.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Índice

Síntesis y conclusiones	7
Capítulo I	
Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe	15
Introducción	17
A. Panorama de la inversión extranjera directa en el mundo	18
B. La inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe	19
1. Tendencias generales	19
2. Distribución sectorial de la IED	23
3. Intensidad tecnológica de la inversión	28
4. Los mayores países inversionistas	31
C. Inversión directa en el exterior	33
D. Entradas de inversión extranjera directa por países	37
1. Brasil	39
2. Otros países de América del Sur	40
3. México	45
4. Centroamérica	46
E. La inversión extranjera directa y la balanza por cuenta corriente	50
F. Conclusiones	54
Bibliografía	55
Anexo	56
Capítulo II	
La inversión extranjera directa en el Caribe	67
Introducción	69
A. Información general	69
B. Tendencias de la IED	72
1. Isla La Española	72
2. El Caribe meridional	73
3. El Caribe occidental	75
4. La Organización de Estados del Caribe Oriental y Barbados	78
C. Análisis sectoriales	81
1. IED en turismo	83
2. La IED en recursos naturales	88
3. Otros tipos de IED orientada a la exportación	89
4. La IED destinada a la búsqueda de mercados	93
D. Políticas de promoción de la IED	94
1. Distintos tipos de políticas de promoción de la IED en el Caribe	95
2. El impacto de las políticas de promoción de la IED	99
3. La IED y el desarrollo económico en el Caribe	102
E. Empresas transcaribeñas	103
1. Inversiones más allá del Caribe	105
2. Ventajas e inconvenientes de la IED intrarregional	107
F. Conclusiones	108
Bibliografía	110
Capítulo III	
Empresas transnacionales y medio ambiente	113
Introducción	115
A. Estructura productiva, estrategias empresariales y medio ambiente	116
1. Distribución sectorial e impacto ambiental de la IED	116
2. Inversión extranjera directa y reubicación de las actividades contaminantes	121
3. Empresas transnacionales, tecnología y modos de producción limpios	123
4. Códigos de conducta y acciones voluntarias de las empresas transnacionales	125

B. Mirando hacia el futuro: la inversión extranjera directa y el desarrollo sostenible	129
C. Política ambiental y política de atracción de inversiones	133
1. Los organismos de promoción de inversiones y la sostenibilidad ambiental	134
2. Políticas medioambientales e implicaciones para la atracción de IED: algunos estudios de caso	135
3. Espacios para integrar la sostenibilidad en la política de atracción de inversiones.....	140
D. Conclusiones	141
Bibliografía	142

Cuadros

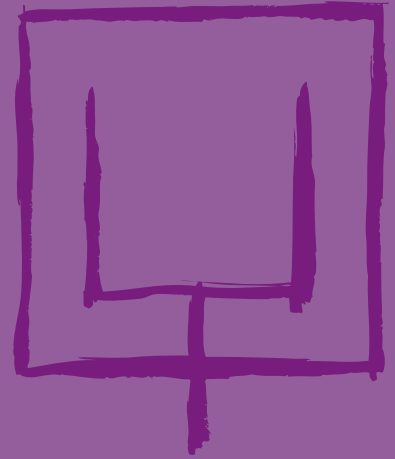
Cuadro I.1	Países del mundo: entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasa de crecimiento y distribución por regiones, 2005-2014	19
Cuadro I.2	América Latina y el Caribe: las 20 mayores fusiones y adquisiciones, 2014	32
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: las 10 mayores desinversiones, 2014	33
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2000-2014	34
Cuadro I.5	América Latina y el Caribe: las 15 principales adquisiciones transfronterizas por parte de empresas translatinas, 2014.....	36
Cuadro I.6	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa, por países receptores y subregiones, 2004-2014	38
Cuadro I.A.1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2001-2014	56
Cuadro I.A.2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2006-2014.....	57
Cuadro I.A.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2006-2014	59
Cuadro I.A.4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2006-2014	62
Cuadro I.A.5	América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2014	64
Cuadro I.A.6	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2001-2014	65
Cuadro II.1	El Caribe (economías seleccionadas): resumen de estadísticas económicas, 2008-2014.....	71
Cuadro II.2	El Caribe (economías seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa por país o territorio receptor, 2008-2014	72
Cuadro II.3	El Caribe (economías seleccionadas): llegadas de turistas internacionales e ingresos por turismo internacional, 2010-2013	83
Cuadro II.4	El Caribe (economías seleccionadas): IED recibida y rentas de la IED, 2008-2013	104
Cuadro II.5	Datos sobre grandes grupos transcaribeños seleccionados, 2013	104
Cuadro III.1	Mundo: distribución de las exportaciones de tecnología en general y de la tecnología enfocada a la mitigación del cambio climático, 2000-2005	124
Cuadro III.2	Inversiones mundiales anuales, actuales y estimadas, para la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible en materia medioambiental, 2015-2030	130
Cuadro III.3	América Latina y el Caribe: acceso de la población urbana a servicios básicos en los países con menor cobertura, 2012	133

Gráficos

Gráfico I.1	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2014	17
Gráfico I.2	Países del mundo: corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) por grupos de economías y porcentaje correspondiente a América Latina y el Caribe, 1990-2014	18
Gráfico I.3	América Latina y el Caribe: recepción de flujos de capital transfronterizos, 2000-2014	20
Gráfico I.4	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2013-2014.....	21
Gráfico I.5	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa por componentes, 2000-2014.....	22
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: rentas y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 1990-2014	22

Gráfico I.7	América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): rentas de la inversión extranjera directa (IED) como proporción del acervo de IED, promedios de 2007-2012 y 2013-2014.....	23
Gráfico I.8	América Latina (subregiones y países seleccionados): distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 2014	24
Gráfico I.9	Precios mundiales de diversos productos básicos, 2010-2014.....	25
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe (países seleccionados) y resto del mundo: distribución de los principales proyectos mineros, finales de 2014	25
Gráfico I.11	América Latina (economías seleccionadas): capital de innovación estimado como porcentaje del PIB, 2010	29
Gráfico I.12	América Latina (economías seleccionadas): intensidad tecnológica de las inversiones anunciadas, 2011-2014	30
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: intensidad tecnológica de las inversiones anunciadas, 2008-2010, 2011-2013 y 2014	30
Gráfico I.14	América Latina (subregiones y países seleccionados): origen de la inversión extranjera directa, 2014	31
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2003-2014	34
Gráfico I.16	Unión Europea: entradas de inversión extranjera directa procedente de América Latina, 2003-2012	37
Gráfico I.17	América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2014.....	38
Gráfico I.18	Centroamérica: distribución de los flujos de inversión extranjera directa por país, 2014.....	47
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: estructura de la cuenta corriente como proporción del PIB, 2006-2014	51
Gráfico I.20	América Latina y el Caribe: elementos seleccionados de la cuenta corriente, 2002-2014	52
Gráfico I.21	América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2001-2014	52
Gráfico I.22	América Latina y el Caribe: rentas de la inversión extranjera directa reinvertidas y repatriadas, 2005-2014	53
Gráfico II.1	El Caribe (economías seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa, 2014.....	69
Gráfico II.2	Organización de Estados del Caribe Oriental: total de inversión extranjera directa (IED) recibida, 2008-2014.....	78
Gráfico II.3	El Caribe (economías seleccionadas): entradas medias de IED desagregadas por sector durante el período de cinco años más reciente	82
Gráfico II.4	El Caribe (economías seleccionadas): gastos de los turistas visitantes en relación con el total de entradas de divisas y el PIB, 2013	84
Gráfico II.5	El Caribe (economías seleccionadas): tratados internacionales de tributación por jurisdicciones, 2011	92
Gráfico II.6	El Caribe: número de escuelas de medicina internacionales por jurisdicciones, 2015	93
Gráfico II.7	El Caribe y el resto del mundo: proporción entre inversión extranjera directa (IED) y el producto interno bruto (PIB) en relación con el tamaño de la población, 2013	95
Gráfico II.8	El Caribe (economías seleccionadas): puntuación y puesto en la clasificación mundial de distancia a la frontera con respecto a la facilidad para hacer negocios, 2015	96
Gráfico II.9	El Caribe (economías seleccionadas): relaciones entre la inversión extranjera directa (IED) y el producto interno bruto (PIB) y entre la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB, 2001-2013	100
Gráfico II.10	El Caribe (economías seleccionadas): rentabilidad de la IED, promedio 2008-2013.....	103
Gráfico III.1	Estados Unidos: intensidad energética en sectores seleccionados, 2011.....	117
Gráfico III.2	Brasil: acervo de IED y de capital total acumulado en sectores ambientalmente sensibles	117
Gráfico III.3	Brasil y México: IED acumulada en manufacturas contaminantes, 2007-2013	118
Gráfico III.4	América Latina (6 países): patentes en el área de la tecnología medioambiental, 2000-2011	124
Gráfico III.5	América Latina y el Caribe: empresas con certificación ISO 14001, 2004-2013.....	127

Gráfico III.6	América Latina y el Caribe: sectores hacia los cuales los países buscan atraer inversiones, por su impacto ambiental positivo	135
Gráfico III.7	América Latina y el Caribe: importancia asignada a los instrumentos de política en relación con el impacto ambiental de las inversiones extranjeras	135
Gráfico III.8	Uruguay: inversión en producción más limpia, 2008-2014	140
Recuadros		
Recuadro I.1	Inversiones que aterrizan en América Latina	27
Recuadro I.2	Translatinas centroamericanas	35
Recuadro I.3	Las grandes cerveceras dominan el mercado de América Latina y el Caribe.....	41
Recuadro I.4	El impacto del canal (o de los canales) entre el Atlántico y el Pacífico	48
Recuadro II.1	La inversión extranjera directa en Cuba	77
Recuadro II.2	La relación entre capacidad de las aerolíneas y alojamiento	86
Recuadro II.3	La renovación de marca del grupo Massy	106
Recuadro III.1	La minería en el punto de mira: gobiernos y sociedad civil exigen a las empresas mineras un mejor comportamiento medioambiental	120
Recuadro III.2	La industria pesada y las estrategias para la reducción de las emisiones	122
Recuadro III.3	Industria automotriz: esfuerzo tecnológico y estándares medioambientales	126
Recuadro III.4	La caña de azúcar en el nexo tierra-agua-energía-alimento.....	128
Recuadro III.5	Electricidad de fuentes renovables: políticas, mercados e inversión extranjera directa	131
Mapa		
Mapa II.1	El Caribe (economías seleccionadas): población y producto interno bruto (PIB), 2013	70



Síntesis y conclusiones

- A. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe
- B. La inversión extranjera directa en el Caribe
- C. Empresas transnacionales y el medio ambiente

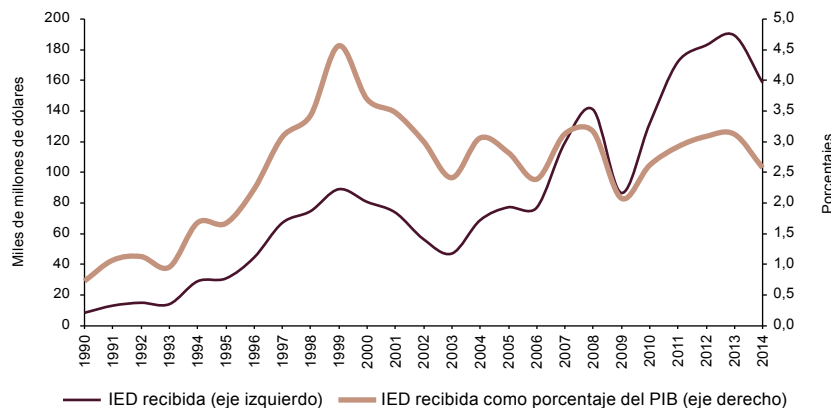
La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe cayó un 16% en 2014, hasta situarse en 158.803 millones de dólares. Asimismo, la IED de la región en el exterior se redujo un 12%. Ambas tendencias se debieron a la disminución de los precios de los productos básicos y a la desaceleración económica de la región. Sin embargo, la IED sigue siendo fundamental para los países de la región, especialmente para las pequeñas economías del Caribe.

A. La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

Los flujos mundiales de IED decrecieron un 7% en 2014, pero con diferencias significativas entre los dirigidos a las economías en desarrollo y a las economías desarrolladas. Estos últimos se redujeron un 14%, debido a que la IED en América del Norte se desplomó un 54%, a causa principalmente de una única desinversión en los Estados Unidos. La Federación de Rusia afrontó sanciones que se sumaron a otros retos económicos, lo que contribuyó a una caída del 51% de las entradas recibidas por las economías en transición en 2014, mientras que en las economías en desarrollo la IED se incrementó un 4%. La disminución de los flujos recibidos por América Latina y el Caribe (16%) y África (2%) se vio compensada por un incremento sustancial de la IED en los países en desarrollo de Asia (15%).

Como proporción del PIB, las entradas de IED en América Latina y el Caribe fueron del 2,6%, una cifra algo inferior al promedio de largo plazo de la región, aunque este porcentaje varía significativamente de un país a otro. En las economías de menor tamaño, la IED suele representar un alto porcentaje del PIB y en los países del Caribe llega habitualmente al 10% del producto. Las economías de mayor tamaño suelen a registrar proporciones mucho menores, por ejemplo el 1,5% del PIB en el Brasil¹ y el 2,0% del PIB en México.

Gráfico 1
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2014^a
(En miles de 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 a 18 de mayo de 2015.

^a Las cifras no incluyen los flujos dirigidos a los principales centros financieros del Caribe. Los datos de IED se refieren a las entradas de inversión extranjera directa, menos las desinversiones (repatriación de capital) por parte de los inversionistas extranjeros. Esas cifras difieren de las incluidas en las ediciones de 2014 del Estudio Económico de América Latina y el Caribe y del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, ya que estas publicaciones muestran el saldo neto de la inversión extranjera, es decir, de la inversión directa en la economía correspondiente menos la inversión de esa economía en el exterior.

Entre las economías de mayor tamaño, México registró la caída más pronunciada de la IED recibida, que descendió un 49% hasta situarse en 22.795 millones de dólares. Esta evolución se debe a varios factores excepcionales, incluido el hecho de que las cifras de IED de 2013 fueron mucho más altas de lo normal a causa de la adquisición de la cervecera Grupo Modelo por una empresa europea por un precio de 13.249 millones de dólares. También fue

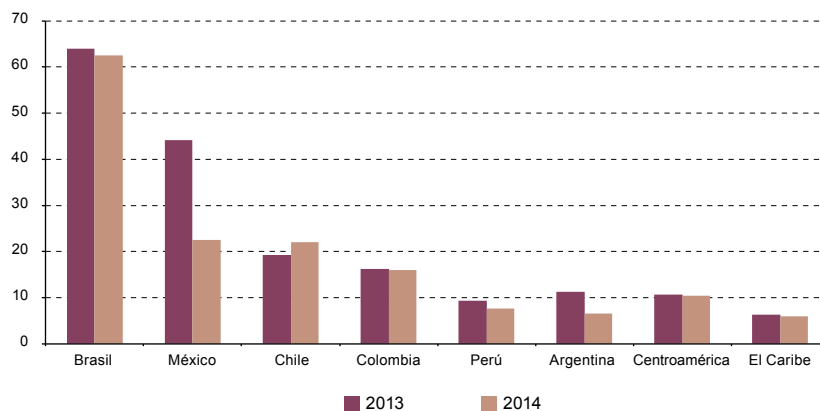
¹ El banco central del Brasil cambió recientemente su metodología de recolección de datos (véase el capítulo I). En las estimaciones incluidas en este resumen se utiliza la metodología anterior, que permite realizar comparaciones con los años anteriores.

significativa la desinversión por parte de la estadounidense AT&T, que vendió su participación en América Móvil por 5.570 millones de dólares. El Brasil continúa siendo el mayor receptor de IED de la región, aunque sus entradas disminuyeron un 2% hasta los 62.495 millones de dólares. Chile sigue siendo el tercer mayor receptor de IED y sus entradas por este concepto fueron de 22.002 millones de dólares, un incremento del 14% con respecto a 2013. La IED recibida por Centroamérica decreció un 2%, mientras que la IED en el Caribe cayó un 5%. Los principales aumentos de la región correspondieron a Barbados (5.119%), Paraguay (230%) y Antigua y Barbuda (66%), y las reducciones más significativas se produjeron en Suriname (97%), la República Bolivariana de Venezuela (88%) y Granada (74%).

La distribución sectorial de la IED en 2014 fue sustancialmente diferente a la de años anteriores. La cuota de los recursos naturales en las entradas de la IED fue solo del 17%, después de haber permanecido en un promedio del 22% entre 2009 y 2013. El porcentaje recibido por las manufacturas se redujo al 36%, con lo que se fortaleció la posición dominante del sector de los servicios, que obtuvo el 47% de las entradas en 2014, un significativo ascenso en comparación con el 38% correspondiente al período comprendido entre 2009 y 2013. En algunas economías, como las de Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia y el Ecuador, el sector de los recursos naturales sigue recibiendo una gran parte de la IED, pero incluso en estas el porcentaje está decreciendo. Este retroceso se debe al declive de los precios de los minerales, que se inició en 2012 pero que hasta ahora no había afectado a las entradas de IED. El precio del petróleo se redujo a la mitad en los últimos meses de 2014, después de haber permanecido estable durante varios años.

Gráfico 2

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2013-2014
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales a 18 de mayo de 2015.

Hay ciertos indicios de que la intensidad tecnológica de la IED en la región está aumentando. La IED en sectores de nivel tecnológico medio-alto y alto concentra actualmente en torno al 60% del total de las entradas, aunque existen grandes diferencias entre países. México recibe el porcentaje más alto de esa IED, seguido por el Brasil, debido principalmente a las grandes inversiones en el sector automotor (tecnología media-alta), que están teniendo un efecto transformador en esas economías.

Con respecto al origen de los flujos, los Países Bajos son en la actualidad el principal punto de partida de las inversiones en América Latina, que representan el 20% de las entradas de IED atribuibles a países concretos. Esto refleja el hecho de que los Países Bajos son, con gran diferencia, el mayor inversionista en el Brasil, ya que el 29% de la IED que este recibe por el Brasil tiene su origen en ese país europeo. El 17% de la IED recibida por la región en 2014 provino de los Estados Unidos. Sus inversiones forman una gran parte de la IED total en Centroamérica (33%), México (29%) y Colombia (14%). La cuota de España, tercer mayor inversionista en la región, casi se cuadruplicó hasta llegar al 10%. Su presencia es especialmente significativa en México (18%), Colombia (13%) y algunas economías centroamericanas. Dos grandes adquisiciones realizadas por empresas españolas en 2014 reflejan la recuperación de la IED española después de años de debilidad. La IED oficial de Asia en la región, una sexta parte de la cual proviene de China, es mínima. En 2014, constituyó el 6% del total de las entradas.

Las salidas de IED disminuyeron por segundo año consecutivo, con una reducción del 8% hasta situarse en 29.162 millones de dólares en 2014. Las mismas causas que provocaron la caída general de las entradas de IED en la región explican la disminución de las salidas de IED, ya que la gran mayoría de las empresas translatinas invierten en la región. La IED de Colombia y México en otros países decreció significativamente en 2014, mientras que las salidas de IED de Chile aumentaron. Las salidas de IED del Brasil han sido negativas durante cuatro años consecutivos, debido a los grandes préstamos entre compañías relacionadas que intentan eludir el alto costo del capital en el país. A pesar de la disminución de las salidas de IED de México, las empresas translatinas mexicanas siguen dominando la lista de adquisiciones transfronterizas. El Perú se convirtió en 2014 en el tercer mayor inversionista en el extranjero, con salidas por un total de 4.452 millones de dólares.

La proporción de las utilidades que las empresas transnacionales reinvertieron en la misma economía permaneció más o menos estable en un 50%; el resto se enviaron a los países de origen de las inversiones. La tendencia a la baja de la rentabilidad media de la IED observada desde 2008 continuó, de manera que la tasa de rentabilidad fue del 5% en 2014. Las rentas totales de la IED descendieron un 16% hasta los 103.877 millones de dólares, ya que la desaceleración económica y el descenso de los precios de los productos básicos para la exportación redujeron los beneficios en la mayoría de los países.

A pesar de esta caída, en 2014 las rentas de la IED seguían constituyendo la principal partida negativa en cuenta corriente para la mayoría de las economías de la región. Esta situación ha llegado a ser preocupante, porque a lo largo de la década anterior la balanza comercial se deterioró de manera significativa, lo que produjo crecientes déficits en cuenta corriente, que alcanzaron en 2013 y 2014 el 2,7% del PIB para la región en su conjunto. Este déficit tiene que financiarse a través de entradas de capital y los flujos de IED han sido tradicionalmente las entradas más estables y de mayor cuantía. De hecho, la IED es actualmente el mayor pasivo externo de la región y, como tal, seguirá produciendo grandes flujos de rentas de la IED en el futuro cercano. En otras palabras, la IED no es una fuente de capital gratuito y, por lo tanto, los países deberían intentar dirigir estos flujos a proyectos con capacidad de transformar su estructura de producción.

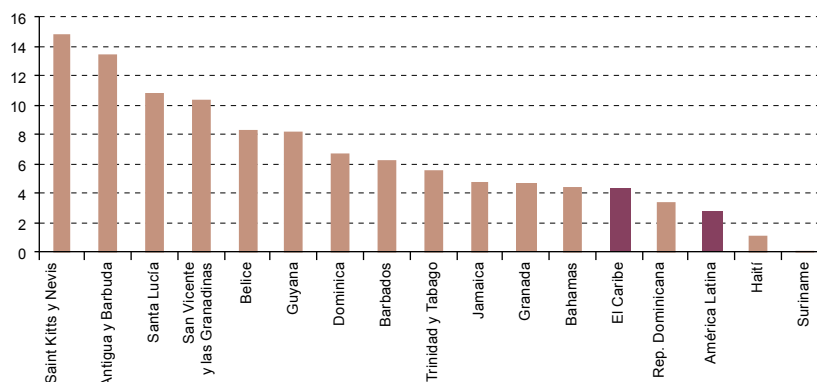
Probablemente, la caída de la IED en América Latina y el Caribe continuará en 2015. Se estima que el crecimiento económico regional se situará en torno al 1%, lo que seguirá frenando las inversiones para abastecer el mercado interno. Esto afectará especialmente las entradas de IED en el Brasil. En cambio, es probable que México reciba más inversiones en 2015 debido a la gran cantidad de proyectos anunciados en manufacturas y a cambios regulatorios que facilitan la participación en ciertos servicios a empresas extranjeras. Por otra parte, se espera que continúe la caída de las inversiones en la minería, independientemente de la tendencia de los precios internacionales, en tanto que las inversiones en hidrocarburos disminuirán por la caída del precio del petróleo registrada en los últimos meses de 2014. En consecuencia, la CEPAL estima que los flujos de entrada en la región caerán en hasta un 10%.

B. La inversión extranjera directa en el Caribe

La IED es fundamental para el Caribe, donde para numerosas economías supone un porcentaje mucho mayor del PIB que en América Latina. En 2014, las entradas de IED en la subregión cayeron un 5% y se situaron en 6.027 millones de dólares. La República Dominicana y Trinidad y Tabago son los mayores receptores de IED del Caribe, ya que absorben el 37% y el 23% de las entradas totales, respectivamente. Al otro extremo se encuentran Cuba y Haití, que apenas reciben IED a pesar de sus grandes poblaciones.

De entre las economías del Caribe, las entradas de IED recibidas por la República Dominicana son las más equilibradas en cuanto a su distribución entre recursos naturales, manufacturas, turismo y otros servicios. En muchas de las otras economías la IED suele concentrarse más claramente en un sector particular. La mayor parte de la IED en las Bahamas y en los países miembros de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS), por ejemplo, va dirigida al sector turístico, mientras que en Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago se destina principalmente a los recursos naturales. En 2014, la mayoría de la IED recibida por Haití y Jamaica correspondió al transporte y las telecomunicaciones, como consecuencia de significativas inversiones en la ampliación de los servicios de telecomunicaciones.

Gráfico 3
El Caribe (economías seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa, 2014
 (En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales a 18 de mayo de 2015.

El sector turístico es clave y atrae la mayor parte de la inversión en muchos países del Caribe. El impacto transformador de esta industria se ve restringido por la limitada capacidad de muchas economías de proporcionar los insumos que requiere la cadena de valor del turismo. Para afrontar esta limitación, los gobiernos deberían fomentar las inversiones internas en los servicios secundarios, así como en la agricultura y las manufacturas a pequeña escala, con objeto de incrementar el efecto de difusión desde el sector turístico. Los países del Caribe también deberían permanecer vigilantes con respecto al rápido crecimiento de las cifras de turistas que viajan a otras regiones, ya que podría provocar que algunos ambiciosos planes de expansión carecieran del mercado necesario para ser viables.

Un monto significativo de la IED se destina al sector de los hidrocarburos de Trinidad y Tabago y de Suriname, países en los que el petróleo es un producto de exportación importante. El mineral que atrae la mayor parte de la IED en el sector minero de la región es el oro. Guyana y Suriname tienen sectores sustanciales de minería de oro, pero la mayor inversión en minería del Caribe corresponde a la mina de oro Pueblo Viejo, en la República Dominicana. La construcción de la mina ha terminado, de modo que actualmente no recibe entradas significativas de IED, pero ha tenido un impacto positivo en la cuenta corriente del país y podría abrir la puerta a nuevas inversiones en el futuro.

La República Dominicana, al ser la mayor economía de la región, también atrae inversiones sustanciales en el sector de las manufacturas orientadas a la exportación. En su mayor parte, esos flujos proceden de los Estados Unidos. Haití está entrando lentamente en este mercado, pero parte de niveles muy bajos. Los servicios orientados a la exportación desempeñan un papel mucho más importante en el resto del Caribe. Dentro de ese grupo, los servicios empresariales a distancia son clave para varias economías, mientras que otras se centran en servicios financieros con mayor valor agregado. Un servicio orientado a la exportación característico del Caribe es la educación internacional. Actualmente, hay 40 instituciones educacionales orientadas al mercado norteamericano, con un significativo efecto de difusión para las economías nacionales.

Una gran limitación para la IED destinada a la búsqueda de mercados es el pequeño tamaño de estos en la subregión. Sin embargo, algunas empresas logran obtener beneficios tratando el Caribe como un mercado único, en lugar de como un conjunto de pequeños mercados. Esta estrategia resulta evidente en los sectores de telecomunicaciones y servicios financieros. En otros, gran parte de la IED destinada a la búsqueda de mercados proviene de pequeñas empresas que desean encontrar nichos en las diversas economías. Varios grandes conglomerados transcaribeños también están intentando activamente obtener una cuota de los distintos mercados. Estos grupos utilizan su estructura para reducir los riesgos, al diversificar los productos y los destinos geográficos. Si bien estos conglomerados transcaribeños normalmente se han centrado en el Caribe, el lento crecimiento económico de la subregión está haciendo que muchos de ellos busquen otras oportunidades de inversión en América del Sur, Centroamérica y América del Norte.

La capacidad de la subregión de atraer montos significativos de inversión extranjera directa se puede atribuir en parte a una serie de generosas políticas de promoción de la IED. En la actualidad, esas políticas son de cuatro tipos: promoción activa por parte de un organismo de fomento de las inversiones; mejora del entorno de negocios; reducción de los obstáculos específicos para los inversionistas extranjeros, y establecimiento de incentivos financieros, como

moratorias fiscales. La mayoría de los gobiernos se centran en proporcionar ese tipo de estímulos, ya que resulta muy fácil concederlos, mientras que introducir mejoras estructurales en el entorno de negocios es más difícil. No obstante, la complicada situación fiscal de muchos países del Caribe debería inducir a los gobiernos a replantearse el uso predominante de los incentivos. Este cambio constituiría un desafío, sin embargo, puesto que la competencia entre los diversos regímenes tributarios se utiliza para atraer las mayores inversiones y, por lo tanto, los gobiernos del Caribe tendrían que trabajar juntos para coordinar este tipo de cambios de políticas en la subregión.

No está claro si las políticas de promoción de la IED existentes tienen un impacto positivo o negativo en el desarrollo económico. Ciertamente, la inversión extranjera directa puede tener un efecto transformador en la situación económica de un país, pero únicamente si las condiciones son las adecuadas para fomentar un efecto de difusión mediante la integración de la IED en las cadenas nacionales de valor. Actualmente, las condiciones en el Caribe no son propicias para esa integración. Además, la IED podría promover el crecimiento del acervo de capital de un país o ayudar a compensar déficits temporales en cuenta corriente, pero si se tienen en cuenta la debilidad de la relación entre la IED y el crecimiento del acervo de capital y el hecho de que las salidas de rentas de la IED han ido aumentando, no parece que ninguno de estos posibles efectos resulte beneficioso para la subregión.

Si bien el Caribe ha atraído una cantidad significativa de IED a lo largo de los años, no está claro que la subregión haya aprovechado plenamente esas inversiones. La mayoría de los gobiernos podrían hacer más para lograr que la IED existente promueva el crecimiento económico, mientras que algunas economías, especialmente Cuba y Haití, que hasta el momento apenas han recibido IED, primero tendrían que atraer flujos de IED para poder percibir un impacto positivo considerable.

C. Empresas transnacionales y el medio ambiente

A pesar del reciente debilitamiento de las entradas de IED, las empresas transnacionales tienen una presencia muy significativa —y aún creciente— en las economías de América Latina y el Caribe, y por lo tanto su huella ambiental también es de gran tamaño. Las empresas transnacionales desempeñaron un papel fundamental en el establecimiento de ciertos patrones de consumo y producción (incluido el aumento del número de automóviles), con consecuencias de largo plazo para la sostenibilidad ambiental de la región. En consecuencia, sus estrategias de inversión pueden influir de forma sustancial en el impacto ambiental de la actividad económica.

No es posible medir de forma exacta el impacto ambiental de la IED, pero teniendo en cuenta que los diversos sectores afectan al medio ambiente de maneras muy diferentes, se puede concluir que el impacto ecológico de la IED depende en gran medida de su distribución sectorial. La minería, por ejemplo, es uno de los sectores que atraen más IED en América Latina y el Caribe, pero también tiene una gran incidencia ambiental, ya que emite cinco veces más gases de efecto invernadero por dólar de producción que el promedio de todos los sectores de la economía, a la vez que genera pasivos ambientales significativos, que han desencadenado conflictos con comunidades locales en diversos lugares de la región. Las actividades mineras en América Latina también se han ido haciendo más intensivas en energía durante los últimos años, debido al declive de la calidad de los minerales en depósitos que se explotan desde hace mucho tiempo. Ciertos tipos de industria pesada también tienen una gran huella ambiental, ya sea considerando sus emisiones de gases de efecto invernadero o el promedio de costos de reducción de la contaminación en los que incurren. Según este último criterio, los sectores del acero, el papel y la pulpa y los productos químicos son los que producen una mayor contaminación. Finalmente, la agricultura es otro sector con un gran impacto ambiental (de hecho, es el mayor productor de emisiones de gases de efecto invernadero de la región), pero no se trata de un sector que reciba mucha IED.

Así pues, se puede esperar que la inversión extranjera directa tenga un impacto ambiental más grave en los países en los que se concentra en la minería y la industria pesada, aunque el efecto concreto de cada inversión depende de la normativa gubernamental (y de cómo se hace cumplir), así como de las acciones seguidas por cada empresa.

Las grandes compañías internacionales prestan cada vez mayor atención a su huella ambiental y van tomando medidas para mitigarla, más allá de los requisitos de las normativas nacionales. En promedio, emprenden más iniciativas de este tipo que las empresas latinoamericanas y podrían dar ejemplo. Sin embargo, resulta difícil evaluar el impacto de estas acciones voluntarias, ya que muchas de ellas son poco más que estrategias publicitarias. A menudo, las medidas que tienen un impacto real sobre el medio ambiente son aquellas que también producen beneficios económicos para las empresas, como las orientadas a mejorar la eficiencia energética. En cualquier caso, las acciones voluntarias no pueden tomar el lugar de la normativa gubernamental.

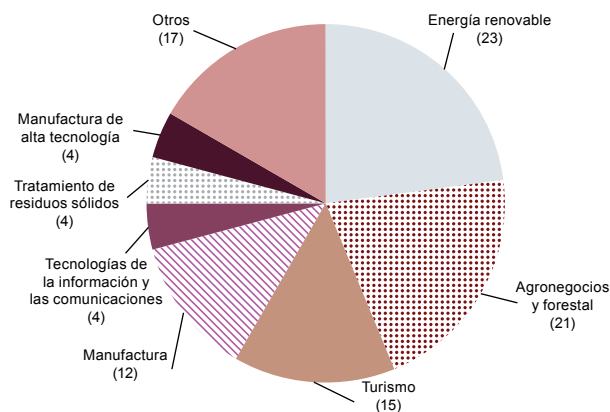
De cara al futuro, se necesitarán inversiones sustanciales para lograr que las economías de América Latina y el Caribe sean más sostenibles desde el punto de vista ambiental. Según las estimaciones, en todo el mundo se necesitaría hasta un billón de dólares más de inversión para cumplir los objetivos de desarrollo sostenible relativos al cambio climático y a los servicios de agua y saneamiento. Para cubrir esta brecha, el sector privado deberá contribuir más en los países en desarrollo y las empresas transnacionales tendrán un papel clave en este proceso, ya que disponen de activos considerables en América Latina y el Caribe y cuentan con los medios tecnológicos e institucionales necesarios para mejorar la sostenibilidad.

La IED tiene un gran potencial para complementar las inversiones nacionales, si bien las oportunidades que surjan tendrán que reflejarse en modelos de negocio factibles. Las inversiones en infraestructura son cruciales para incrementar la sostenibilidad ambiental de la región, pero las experiencias hasta la fecha no siempre se han saldado positivamente. Por ejemplo, muchas inversiones extranjeras en servicios de agua y saneamiento tuvieron resultados negativos; por otro lado, los gobiernos de la región han logrado atraer grandes inversiones en el sector de las energías renovables.

La IED también es uno de los mecanismos clave para transferir tecnologías ecológicas a América Latina y el Caribe y a otras regiones en desarrollo. La investigación y el desarrollo que permiten crear esas tecnologías son obra en su mayor parte de empresas transnacionales con sede en países desarrollados, aunque en la región también se llevan a cabo algunas actividades de innovación. El desarrollo del etanol de segunda generación (por parte de empresas nacionales y extranjeras en el Brasil, con apoyo del gobierno) es un ejemplo de tecnología creada internamente, con potencial para reducir el impacto ambiental del transporte.

Todos los países de la región tienen políticas ambientales, pero no suelen coordinarse con las medidas de promoción de la inversión. Aun así, casi dos tercios de los organismos de promoción de la inversión afirman que tienen en cuenta el impacto ambiental de la IED y, a pesar de su limitado margen de maniobra, muchos cuentan con programas para atraer inversión extranjera directa según criterios ecológicos, con un fuerte énfasis en las energías renovables (véase el gráfico 4). Los gobiernos deberían intentar garantizar la consistencia entre las políticas de promoción de la IED y otras políticas con efectos sobre el medio ambiente, como las de energía, transporte, industria y desarrollo urbano.

Gráfico 4
América Latina y el Caribe^a: sectores hacia los cuales los países buscan atraer inversiones, por su impacto ambiental positivo
(En porcentajes del total de respuestas)



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

^a Se incluyen las respuestas entregadas por organismos de promoción de inversiones de 19 países de la región, de un total de 31 a los que se consultó a través de un cuestionario, entre octubre y diciembre de 2014.



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

Introducción

- A. Panorama de la inversión extranjera directa en el mundo
- B. La inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe
- C. Inversión directa en el exterior
- D. Entradas de inversión extranjera directa por países
- E. La inversión extranjera directa y la balanza por cuenta corriente
- F. Conclusiones

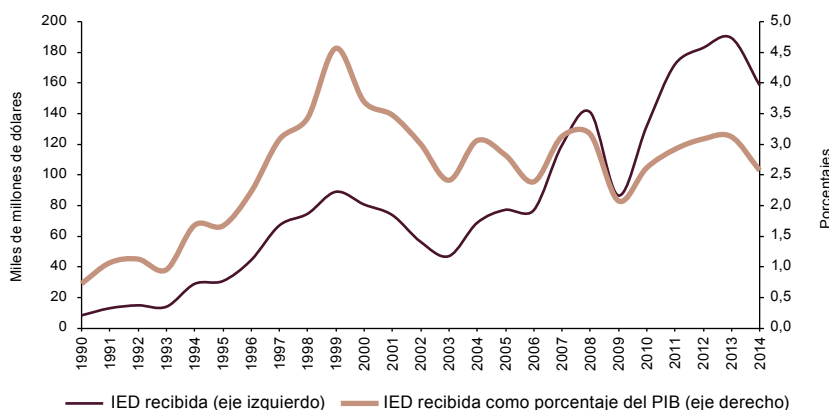
Bibliografía

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe sufrió una caída del 16% en 2014, hasta quedarse en 158.803 millones de dólares¹, lo que supuso la inversión de una tendencia de crecimiento que había durado más de un decenio (excepto por dos efímeros decrecimientos en 2006 y 2009). La coyuntura económica se deterioró y los *beneficios* de las corporaciones transnacionales no alcanzaron los altos niveles de años anteriores. Las salidas de IED (o inversiones en el extranjero de empresas translatinas) también disminuyeron en 2014, hasta los 29.162 millones de dólares.

En relación con el tamaño de la economía regional, la IED recibida en 2014 se ajustó al promedio del decenio anterior del 2,6% del producto interno bruto (PIB). Este indicador muestra cómo, después de un breve período de entradas muy altas en torno al cambio de siglo, la IED se estabilizó en relación con el PIB, aunque creció significativamente en términos nominales hasta alcanzar un máximo histórico de 189.951 millones de dólares en 2013.

Gráfico 1.1
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa (IED) recibida, 1990-2014^a
(En miles de millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

^a Las cifras no incluyen los flujos dirigidos a los principales centros financieros del Caribe. Los datos de IED se refieren a las entradas de inversión extranjera directa, menos las desinversiones (repatriación de capital) por parte de los inversionistas extranjeros. Esas cifras difieren de las incluidas en las ediciones de 2014 del Estudio Económico de América Latina y el Caribe y del Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, ya que estas publicaciones muestran el saldo neto de la inversión extranjera, es decir, de la inversión directa en la economía correspondiente menos la inversión de esa economía en el exterior.

En 2014, las entradas de IED se vieron afectadas por el declive del crecimiento económico en toda la región, así como por los precios más bajos de muchos productos básicos de exportación. Esta situación económica era similar en 2013, pero ese año se produjo una transacción excepcionalmente grande (la adquisición de la cervecera Grupo Modelo de México por 13.249 millones de dólares), que hizo que aumentaran las cifras de IED de ese año y enmascaró los efectos subyacentes de esos dos factores. Los mismos factores pueden explicar la caída de las salidas de IED, ya que las empresas translatinas suelen concentrar sus inversiones en América Latina y el Caribe, donde las condiciones no eran favorables para la inversión.

Esta situación adversa tuvo un impacto especial en el sector de los recursos naturales, en particular la minería. Este sector registró una reducción de las utilidades que causó en parte la caída de las entradas de IED, como consecuencia de una menor reinversión de utilidades. La rentabilidad de la IED disminuyó en la región, pero las rentas de la IED siguen siendo la mayor partida negativa de la cuenta corriente y, como tal, constituyen un motivo de preocupación para muchos países con grandes déficits en cuenta corriente.

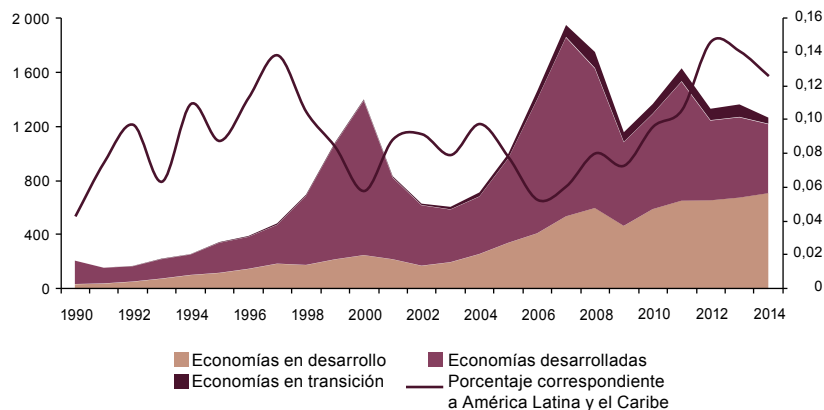
¹ El banco central del Brasil cambió recientemente su metodología contable, que era la prescrita por la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del FMI, a la metodología de la sexta edición. Esto ha provocado que las entradas registradas de IED experimenten un aumento sustancial (55%). Sin embargo, en la fecha de publicación de este documento, solo estaban disponibles las fechas de 2014 según la metodología de la sexta edición, lo que significa que no es posible identificar los cambios de los datos a lo largo del tiempo. Por esa razón, en este capítulo, todos los datos relativos al Brasil corresponden a la metodología de la quinta edición, a no ser que se indique lo contrario. El apartado dedicado específicamente al Brasil incluye y compara los resultados de ambas metodologías.

A. Panorama de la inversión extranjera directa en el mundo

En 2014, las entradas mundiales de IED se redujeron un 7%, hasta quedarse aproximadamente en 1,27 billones de dólares, con lo que se invirtió la leve recuperación de los dos años anteriores. Sin embargo, esta caída resulta menos llamativa si se excluye la mayor desinversión de 2014, valorada en 130.000 millones de dólares. En esa transacción, la compañía estadounidense Verizon Communications compró la participación del 45% en Verizon Wireless de la empresa británica Vodafone para hacerse con el control completo del operador de telefonía móvil. Sin esta transacción, los flujos mundiales de IED se habrían mantenido prácticamente estables en términos nominales.

De forma consistente con la tendencia reciente, los países en desarrollo han incrementado su proporción de las entradas mundiales de IED, hasta llegar al 56% en 2014 (véase el gráfico I.2). La IED recibida por las economías en transición disminuyó un 51%, de manera que actualmente solo constituye el 3,6% de las entradas mundiales de IED. La incertidumbre política en Ucrania y el debilitamiento del desempeño económico de la Federación de Rusia, agravado por las sanciones, son las causas principales de este fuerte descenso. Las economías desarrolladas registraron una pequeña reducción en torno al 14% de las entradas de IED, atribuible en su mayor parte a la transacción de Verizon Wireless, que provocó una caída de dos tercios de la IED recibida por los Estados Unidos. Sin ella, la IED en América del Norte solo habría decrecido marginalmente. En cambio, la IED recibida por la Unión Europea creció un 14% y alcanzó los 267.000 millones de dólares, aunque esta cifra solo constituye aproximadamente un tercio de las entradas que se producían antes de la crisis financiera. Tanto Alemania como Francia mostraron entradas negativas de IED en 2014, principalmente debido a los flujos de préstamos entre compañías relacionadas y, en el caso de Francia, también a causa de una única desinversión.

Gráfico I.2
Países del mundo: corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) por grupos de economías y porcentaje correspondiente a América Latina y el Caribe, 1990-2014
(En miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Global Investment Trends Monitor*, N° 18 (UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2015/1), Ginebra, 2015 e *Informe sobre la Inversiones en el Mundo 2014*, (UNCTAD/WIR/2014), Ginebra, 2014.

En 2014, la IED recibida por los países en desarrollo aumentó un 5% en comparación con el año anterior. La mayor parte de esa IED correspondió a las economías asiáticas, que captaron 492.000 millones de dólares. Los dos mayores receptores del mundo están situados en esa región: China, que recibió 128.000 millones de dólares en 2014, y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), que obtuvo 111.000 millones. En 2014, la IED en África registró una disminución en torno al 3%, con una caída de aproximadamente un 16% en el Norte de África y un crecimiento muy pequeño en África Subsahariana. Según la UNCTAD (2015), el incremento del 41% de las fusiones y adquisiciones muestra que existe un creciente interés por los mercados de consumo de África. La región de América Latina y el Caribe experimentó la mayor caída entre las economías en desarrollo, con un descenso del

16%, como era previsible después de un año como 2013, en el que se produjeron entradas de IED especialmente cuantiosas (véase el cuadro I.1)².

Cuadro I.1
Países del mundo: entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasa de crecimiento y distribución por regiones, 2005-2014^a
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Agrupación por regiones	Flujos de inversión (miles de millones de dólares)						Flujos de inversión (porcentajes)						Tasa de variación (porcentajes)					
	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014	2005-2009	2010	2011	2012	2013	2014
Total mundial	1 449	1 347	1 613	1 329	1 363	1 266	9	-7	20	-18	3	-7,1	100	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	917	703	880	590	594	511	8	-23	25	-33	1	-14,0	63	52	55	44	44	40
Unión Europea	574	384	490	282	235	267	-2	-33	28	-42	-17	13,6	40	28	30	21	17	21
América del Norte	259	226	263	213	302	139	24	-13	16	-19	42	-54,0	18	17	16	16	22	11
Economías en transición	74	71	95	84	92	45	31	-4	34	-11	10	-51,1	5	5	6	6	7	4
Economías en desarrollo	470	590	653	655	676	710	10	26	11	0	3	5,1	32	44	40	49	50	56
América Latina y el Caribe	99	132	172	183	190	159	8	33	31	6	4	-16,4	7	10	11	14	14	13
África	47	47	48	55	56	55	17	1	2	15	2	-1,8	3	3	3	4	4	4
Países en desarrollo de Asia	323	409	431	414	427	492	10	27	5	-4	3	15,2	22	30	27	31	31	39
Errores y omisiones	-12	-17	-15	0	1	0	-	-	-	-	-	-	-1	-1	-1	0	0	0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Global Investment Trends Monitor*, N° 18 ((UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2015/1), Ginebra, 2015 e *Informe sobre las Inversiones en el Mundo 2014*, (UNCTAD/WIR/2014), Ginebra, 2014.

^a En el *Global Investment Trends Monitor* N° 18 (UNCTAD, 2015), la UNCTAD realizó un cambio metodológico que excluía los datos de los centros financieros del Caribe y de otros lugares y que ha dado lugar a modificaciones significativas de los totales mundiales y de la distribución por regiones de los años anteriores. Puesto que los datos completamente revisados aún no están disponibles, las cifras regionales del pasado solo se han corregido en lo referente a la inclusión de los centros financieros del Caribe. Otras actualizaciones realizadas por la UNCTAD con respecto a los años cuyos datos completos no están disponibles se han agregado en la categoría de errores y omisiones.

B. La inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe

1. Tendencias generales

Las entradas de IED alcanzaron en 2014 los 158.803 millones de dólares, una caída del 16,4% en comparación con 2013 y una cifra similar a la de 2011, en términos nominales. Se trata de la tercera disminución de las entradas de IED desde 2003 y las dos anteriores, en 2006 y 2009, fueron compensadas rápidamente por grandes aumentos en los años siguientes.

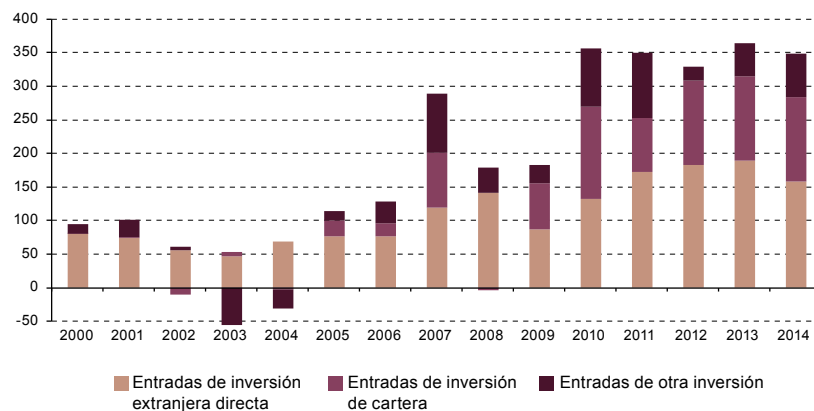
Las entradas de IED crecieron desde menos de 50.000 millones de dólares en 2003 hasta un máximo histórico de 189.951 millones en 2013 (en términos nominales) gracias a los altos precios de los productos básicos, que provocaron el incremento de la IED en recursos naturales, y al continuo crecimiento del PIB en la mayor parte de la región, que impulsó la IED en servicios y manufacturas para el mercado interior. Los precios de los principales productos básicos de exportación de la región comenzaron a descender en 2012 y el crecimiento económico se desaceleró en 2013, pero las entradas de IED siguieron alcanzando máximos históricos en esos años, en parte debido a la extraordinaria

² Por primera vez, en esta edición las cifras del cuadro I.1 no incluyen los centros financieros del Caribe, lo que explica en parte por qué los valores totales de los años incluidos son inferiores a los publicados en años anteriores. Conviene señalar que, incluso sin tener en cuenta los centros financieros, las economías en desarrollo pudieron incrementar su cuota de las entradas mundiales de IED del 50% al 56%, lo que constituye un máximo histórico.

magnitud de la adquisición en 2013 de la cervecera mexicana Grupo Modelo por Anheuser-Busch InBev, por un precio de 13.249 millones de dólares. Si se excluye esta transacción, las entradas de IED permanecieron constantes en 2013.

La reducción de las entradas de IED tiene lugar en un contexto de relativa estabilidad financiera y de flujos de capital en América Latina y el Caribe (CEPAL, 2014b). En 2014, las primas de riesgo se mantuvieron estables y las entradas de capital no disminuyeron, gracias al aumento de la recepción de otras inversiones (generalmente, préstamos y depósitos bancarios) (véase el gráfico I.3). Durante los últimos cinco años, las inversiones de cartera y otras inversiones han adquirido mayor relevancia y han permanecido relativamente estables. A lo largo de este período, la IED solo constituía el 47% de las entradas de capital transfronterizas, mientras que durante la década anterior había formado casi el 70% de esas entradas. No obstante, debido a que las entradas de cartera se concentran en las grandes economías, numerosas economías de menor tamaño de la región siguen dependiendo en mayor medida de la IED para satisfacer sus necesidades de capital.

Gráfico I.3
América Latina y el Caribe: recepción de flujos de capital transfronterizos, 2000-2014
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

En 2014, continuó la apreciación del dólar en relación con la mayoría de las otras divisas. Esta tendencia se manifestó por primera vez en 2013, como resultado del anuncio por parte de la Reserva Federal de los Estados Unidos de que se iba a reducir la flexibilización cuantitativa, y persistió durante 2014, con una significativa aceleración al final del año. La causa de esta aceleración se puede encontrar en la reducción de los precios del petróleo, que afectó a varias economías de América Latina, así como en la mejora del desempeño económico de los Estados Unidos y en la expectativa de un aumento de la tasa de interés fijada por la Reserva Federal estadounidense.

Sin embargo, no todas las monedas experimentaron el mismo impacto. De entre las principales monedas de América Latina, las de la Argentina y Colombia sufrieron las mayores depreciaciones con respecto al dólar en 2014 y cayeron respectivamente un 31% y un 24%. En el Brasil, Chile y México, las monedas nacionales se depreciaron entre un 12% y un 15% en relación con el dólar, pero se mantuvieron más o menos estables con respecto al euro. El Perú es una excepción, ya que el sol sufrió únicamente una depreciación marginal (7%) en relación con el dólar y experimentó un porcentaje similar de apreciación con respecto al euro³.

El impacto de estas depreciaciones en las entradas de IED resulta un tanto ambiguo. Por un lado, pueden reducir el costo de la inversión, en particular en el caso de inversiones completamente nuevas expresadas en la moneda nacional. Por otro lado, las fusiones y adquisiciones, que suelen expresarse en dólares, han pasado a ser más costosas para los inversionistas europeos, pero más baratas para los estadounidenses. El tercer efecto principal consiste en que la depreciación reduce la rentabilidad de las inversiones destinadas a la búsqueda de mercados, cuyas utilidades se expresan en dólares, mientras que incrementa la rentabilidad de las inversiones destinadas a la exportación.

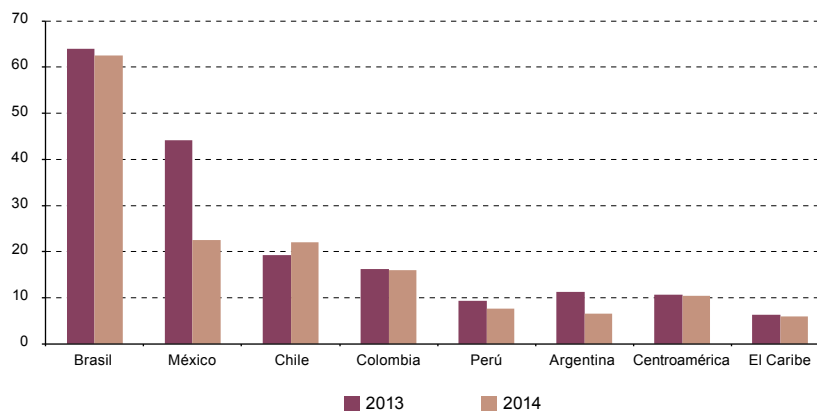
³ Hasta 2014, la República Bolivariana de Venezuela mantenía un tipo de cambio fijo de 6,3 bolívares por cada dólar, una cifra muy diferente de la tasa de mercado paralela. En 2014, el gobierno estableció dos tipos de cambio alternativos, que en noviembre de 2014 eran de 11,3 bolívares por dólar y 50 bolívares por dólar. El uso de los distintos tipos de cambio está limitado a grupos específicos de importadores e inversionistas (CEPAL, 2014a). A comienzos de 2015, se introdujo otro régimen, con un tipo de cambio de 192 bolívares por dólar.

En resumen, el impacto de las fluctuaciones cambiarias no está claro y depende de varios factores, incluidos el tipo de inversión, el origen del inversionista y la situación interna específica del país de destino de la inversión. En general, es probable que el efecto de corto plazo de las depreciaciones sea marginal, ya que las decisiones relativas a la IED suelen estar motivadas por consideraciones de largo plazo.

La disminución de la IED recibida se concentró en las economías de mayor tamaño. De las seis principales economías de la región, las entradas de IED solo aumentaron en Chile, mientras que en Colombia permanecieron estables. El mayor país receptor de la región sigue siendo el Brasil, que recibió IED por valor de 62.495 millones de dólares en 2014, una cifra marginalmente menor que las de años anteriores. México es la segunda mayor economía de América Latina y también fue el segundo mayor receptor de IED. Sin embargo, las entradas de inversión que registró, por valor de 22.795 millones de dólares, fueron inferiores al promedio de la década anterior, incluso en términos nominales. Por otra parte, su promedio de los dos últimos años fue de 33.384 millones de dólares, un máximo histórico. Chile registró unas entradas de 22.002 millones de dólares, más que en 2013 pero aún por debajo del máximo de 2012. Colombia recibió 16.054 millones de dólares, un monto similar al del año anterior, mientras que la IED en el Perú disminuyó por segundo año consecutivo. Si bien la mayoría de las economías de América del Sur, al igual que México, recibieron menos IED en 2014, los flujos de entrada captados por la mayoría de los países de Centroamérica se mantuvieron prácticamente estables (véase el cuadro del anexo I.A.1).

Gráfico I.4

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): inversión extranjera directa (IED) recibida, 2013-2014
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

En términos absolutos, los tres componentes de las entradas de IED disminuyeron en 2014 en relación con los años anteriores. Los aportes de capital sufrieron la mayor caída en relación con los demás componentes, en parte como consecuencia de que su cuota en 2013 había sido mayor de lo habitual, por la adquisición de la cervecera Grupo Modelo mencionada anteriormente. Los préstamos entre compañías relacionadas y la reinversión de utilidades experimentaron un descenso relativamente menor y, por lo tanto, su cuota de los flujos de entrada de IED en la región aumentó ligeramente (véase el gráfico I.5 y el cuadro I.A.4)⁴.

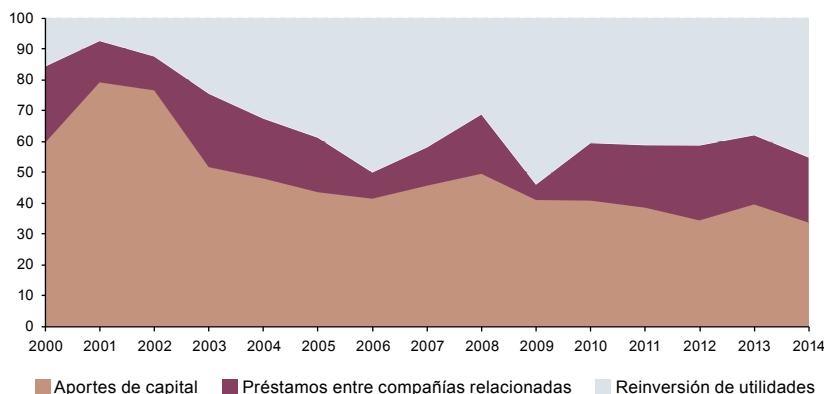
Durante la década anterior, fue aumentando la importancia de la reinversión de utilidades dentro de las entradas de IED, debido al significativo aumento de las rentas de la IED durante el mismo período (CEPAL, 2013b). Desde 2010, las rentas de la IED han crecido más despacio y la cuota de las entradas de IED correspondiente a la reinversión de utilidades se ha estabilizado en torno al 40% de las entradas totales de la región.

En toda la región, las empresas transnacionales suelen reinvertir aproximadamente el 50% de sus beneficios en la misma filial y repatriar el 50% restante. La proporción de los ingresos que se reinvierten ha permanecido prácticamente constante con el paso de los años. En 2014, en las economías que proporcionan información sobre el tema, se reinvertió el 53% de las rentas de la IED⁵.

⁴ El desglose de la IED por componentes se calcula sobre la base de información de 32 países, que representan el 66% de la IED en la región. Según la metodología de la quinta edición del Manual de Balanza de Pagos del FMI, el Brasil excluyó la reinversión de utilidades en su cálculo de la IED y, por ello, no está entre los países incluidos.

⁵ Cálculos sobre la base de datos de Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, el Perú, la República Dominicana y el Uruguay.

Gráfico 1.5
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa por componentes, 2000-2014
 (En porcentajes)

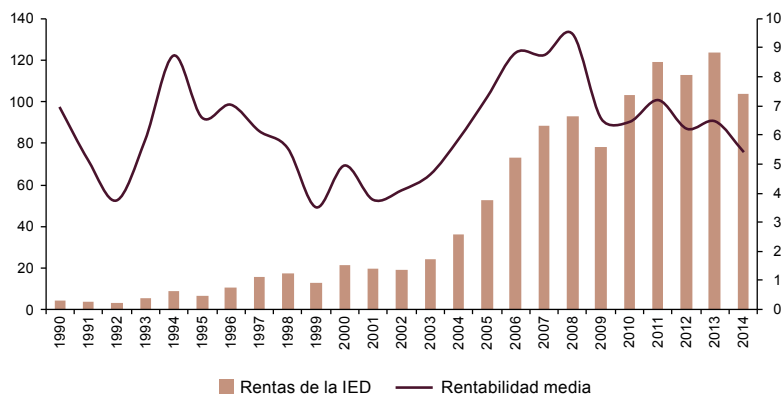


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

Las rentas de la IED, es decir, los beneficios obtenidos por las empresas transnacionales en la región, se quedaron en 103.877 millones de dólares en 2014, un descenso del 16% con respecto a 2013. La mayoría de los países de la región registraron una caída de las rentas de la IED, incluidos el Brasil (-9%), Colombia (-10%), Chile (-12%) y el Perú (-14%). En los dos últimos países, la disminución de los beneficios se concentró en el sector minero. En el Brasil, la caída de las rentas de la IED fue mayor en el sector automotor, que se vio especialmente afectado por el empeoramiento de la coyuntura económica y por las restricciones en el acceso al crédito. Este sector había alcanzado tasas de rentabilidad particularmente altas en el Brasil durante la década anterior. La mayor caída correspondió a México (-38%), debido a las rentas de la IED extraordinariamente altas registradas en 2013.

La rentabilidad media, medida como las rentas de la IED divididas por el acervo de IED, cayó al 5%, una cifra ligeramente inferior al promedio de las dos décadas anteriores y que representa una abrupta reducción desde los niveles del 9% alcanzados entre 2006 y 2008 (véase el gráfico 1.6)

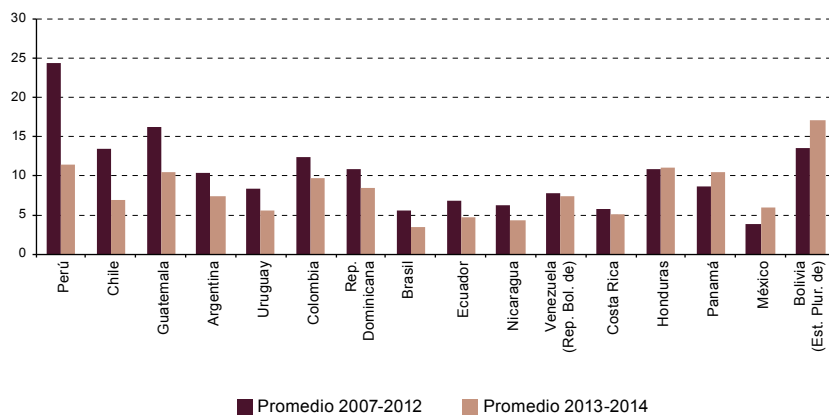
Gráfico 1.6
América Latina y el Caribe: rentas y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 1990-2014
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

El descenso de la rentabilidad media desde 2012 fue especialmente marcado en países con amplios acervos de IED en la minería. Entre 2006 y 2011, la rentabilidad anual media en el Perú alcanzó el 25%, mientras que en Chile llegó al 15%, pero desde 2012, a medida que los precios de los metales han ido bajando y los costos han ido aumentando, estos niveles de rentabilidad han vuelto a niveles más razonables (véase el gráfico 1.7). En los países en los que la IED no está concentrada en los recursos naturales, la rentabilidad media también disminuyó, aunque no tanto. Por otro lado, en Panamá las empresas transnacionales han registrado un aumento en la rentabilidad media y lo mismo ha sucedido en México, si bien se partía de niveles más bajos.

Gráfico 1.7
América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): rentas de la inversión extranjera directa (IED)
como proporción del acervo de IED, promedios de 2007-2012 y 2013-2014
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

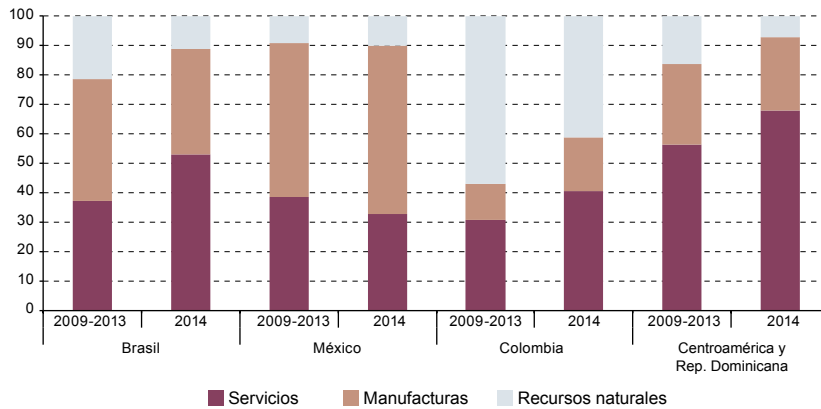
Gracias al continuo crecimiento de los acervos de IED en la región, la considerable disminución de la rentabilidad a lo largo de los dos últimos años solo ha provocado un pequeño decrecimiento de las rentas de la IED. Los acervos de IED se definen como los activos que poseen las empresas transnacionales en las diferentes economías receptoras de inversión al final del año. Aumentan cuando se producen nuevas inversiones (ya sean completamente nuevas o adquisiciones) y disminuyen cuando se producen desinversiones o se deprecian los activos. En términos nominales, han crecido considerablemente durante los últimos años, de manera que, en la mayoría de las economías, la IED es el mayor pasivo externo.

Los acervos de IED medidos como porcentaje del PIB también crecieron durante la década anterior, lo que supone que las empresas transnacionales tienen ahora un impacto mayor que nunca en las economías de América Latina y el Caribe. Las excepciones son la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Ecuador, Guatemala y Venezuela (República Bolivariana de). Salvo en el caso de Guatemala, se trata de países que han dado prioridad a las inversiones nacionales con respecto a la IED (véase el cuadro del anexo I.A.5).

2. Distribución sectorial de la IED

No todos los países publican datos de las entradas de IED desglosados por sector, pero en los países que sí lo hacen, el mayor cambio en 2014 consistió en una gran caída en el sector de los recursos naturales, que registró la cuota más baja de IED de los últimos diez años: un 17% de las entradas totales, después de haber alcanzado el 24% entre 2009 y 2013. Puesto que el porcentaje correspondiente a las manufacturas se mantuvo en el mismo nivel que había alcanzado en los años anteriores (36%, después de un promedio del 39% entre 2009 y 2013), el mayor crecimiento tuvo lugar en el sector de los servicios. En las economías que publican sus datos, el sector de los servicios recibió el 47% de la IED en 2014, mientras que entre 2009 y 2013 el promedio había sido del 38%. Estos promedios encubren las grandes diferencias existentes entre las diversas economías, como se muestra en el gráfico 1.8. En el Brasil, la cuota del sector de los servicios en el total de la IED superó por primera vez el 50% en 2014 y llegó al 53%. Este incremento se produjo en parte por una caída relativamente grande del sector de los recursos naturales, que pasó de un 21% de las entradas de IED a solo el 11%. En México, por otro lado, las manufacturas capturaron más del 50% de la IED recibida, en gran parte debido a las entradas en el sector automotor, mientras que el porcentaje del sector de los servicios descendió al 33%. Los servicios también desempeñaron un papel significativo en Colombia (41% de las entradas de IED, un incremento con respecto al 31% entre 2009 y 2013), la República Dominicana (74%, después de haber estado en el 47%) y el resto de Centroamérica (donde aumentó al 66% desde el 61%) (véase el gráfico 1.8). Entre las grandes economías que no publican datos desglosados por sector se encuentran la Argentina, Chile y el Perú. Estos dos últimos países normalmente reciben significativas entradas de IED en el sector de los recursos naturales, pero la información disponible indica que la IED en ese sector podría haber disminuido también en esos países en 2014 (véase también el cuadro del anexo I.A.2).

Gráfico 1.8
América Latina (subregiones y países seleccionados): distribución sectorial de la inversión extranjera directa, 2014^a
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.
^a Las cifras de Centroamérica no incluyen Panamá.

El sector de los recursos naturales está formado por dos subsectores diferentes, cada uno de los cuales tiene su propia tendencia. Por un lado, se encuentra la prospección y explotación del petróleo y el gas, que en América Latina suelen llevarse a cabo a través de empresas estatales, aunque en el sector también se producen grandes entradas de IED. Por otro lado, en el sector de la minería, en parte por tener una base de productos más diversificada, los actores son mucho más numerosos y, con la excepción de CODELCO en Chile, no hay grandes compañías públicas.

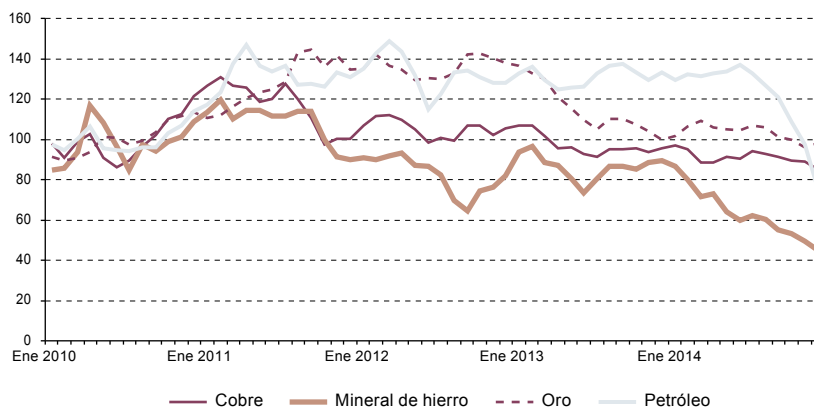
El precio del petróleo y, por lo tanto, el del gas natural mostraron una gran estabilidad desde 2011 hasta mediados de 2014, cuando sufrieron una caída del 40%. En el cuarto trimestre, el descenso de los precios mundiales del petróleo provocó una reducción del 12% del gasto de capital en la exploración y producción de petróleo en todo el mundo (AIE, 2015), que es el segmento de respuesta más rápida en el sector del petróleo y también el segmento en el que se produce la mayor parte de la inversión de capital. De hecho, la empresa anglo-neerlandesa Royal Dutch Shell, una de las mayores compañías petroleras del mundo, anunció un recorte del 40% de las inversiones programadas para 2015⁶ y la británica BP tiene la intención de reducir un 20% su presupuesto de inversiones (Adams y Energy Editor, 2015). Por lo tanto, es previsible que se produzca una significativa disminución de las inversiones en América Latina y el Caribe en 2015, cuando diversos proyectos se suspendan. En cambio, la rápida bajada de los precios del petróleo y del gas aún no había afectado a las cifras de IED en 2014.

La gran diferencia entre el petróleo y la minería consiste en que la caída de los precios de la minería comenzó mucho antes y en que las inversiones en minería suelen conllevar una preparación más prolongada. Por esas razones, era previsible que se produjera una caída mundial en el sector de la minería. En efecto, en 2014, se produjeron descensos en todos los aspectos de la minería a nivel mundial. Los presupuestos de prospección experimentaron una reducción del 26% entre 2013 y 2014, y del 47% con respecto a 2012, aunque Chile y México siguen estando entre los 5 países con más actividades de exploración del mundo (SNL Metals & Mining, 2015). En 2014, se alcanzaron muchos menos hitos mundiales, como la apertura de nuevas minas, que en el máximo histórico correspondiente a 2010. Mientras que en 2010 se lograron 389 de esos hitos, en 2014 solo se alcanzaron 96.

En el gráfico 1.9, se muestran algunas de las fluctuaciones de los precios de los minerales más relevantes, así como del petróleo. El impacto de los ciclos de los productos básicos es distinto en cada país, según la composición de su base de minerales. El cobre es el mineral más importante en América Latina y ha sufrido el mayor y más prolongado bajón durante los últimos años. Chile, como primer exportador de cobre del mundo, probablemente sufrirá fuertemente el impacto de esta tendencia. Por otro lado, el oro, un significativo producto de exportación de Chile, México, el Perú y Suriname, alcanzó máximos históricos entre el comienzo de 2011 y mediados de 2013, pero desde entonces se ha mantenido estable. Los precios del mineral de hierro, que dentro de la región se produce principalmente en el Brasil, sufrieron un desplome del 50% entre enero y noviembre de 2014. A pesar de esta caída, la compañía británica Anglo American realizó en octubre sus primeros envíos de mineral desde el nuevo proyecto minero Minas-Rio, que ha tenido un costo de 8.800 millones de dólares (Walker, 2015).

⁶ Véase BloombergBusiness (2015).

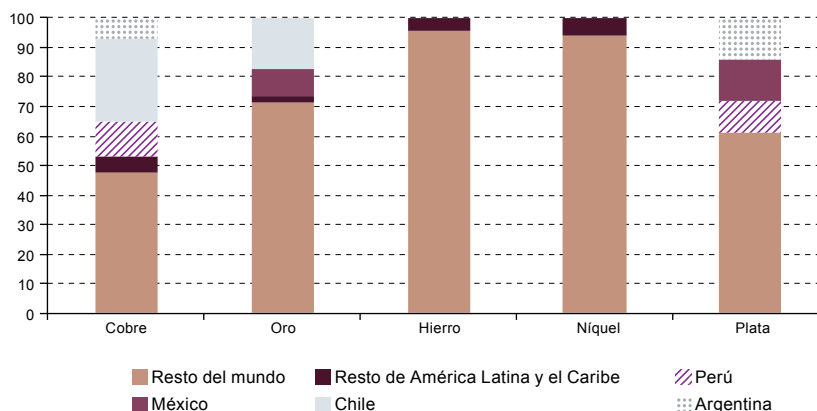
Gráfico I.9
Precios mundiales de diversos productos básicos, 2010-2014
(Índice, 2010=100)



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

En el gráfico I.10, se muestra la distribución de los principales proyectos mineros del mundo —en cualquier fase de su desarrollo, desde la viabilidad preliminar hasta la construcción— al final de 2014. Se puede observar el predominio de América Latina en el sector del cobre, ya que más del 50% de los proyectos (por valor) se encuentran en la región. Chile es el actor principal, pero en el Perú también hay varios grandes proyectos en desarrollo. En la minería de oro y plata, la región también desempeña un papel muy activo, ya que acoge en torno al 30% y al 40% de los proyectos del mundo, respectivamente, mientras que su papel en la minería del hierro y el níquel es meramente marginal. Este grupo de proyectos en desarrollo es muy relevante, ya que se trata de los proyectos que darán lugar a inversiones en los próximos años.

Gráfico I.10
América Latina y el Caribe (países seleccionados) y resto del mundo: distribución de los principales proyectos mineros^a, finales de 2014
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de S. Walker, "Pulling back across the board", *Engineering and Mining Journal*, 16 de enero de 2015.

^a Estas cifras representan el valor de los proyectos mineros actualmente en curso, pero en diferentes fases de desarrollo. No está garantizado que estos proyectos lleguen a finalizarse.

Si bien el sector de las manufacturas podría haber experimentado una pequeña reducción de su cuota del total de la IED, sigue siendo crucial para muchas economías. Esto resulta especialmente evidente si se tiene en cuenta que las inversiones en manufacturas tienden a ser menos intensivas en capital que las inversiones en recursos naturales y, por lo tanto, pueden crear más empleo por cada dólar invertido (véase también el capítulo III de CEPAL, 2014b). El sector de las manufacturas recibe dos tipos de IED. Por un lado, puede tratarse de inversión destinada a la búsqueda de mercados, que suele producirse en grandes mercados pero también con respecto a productos específicos, como el cemento, los alimentos y bebidas y otros productos. Estos productos tienen una transabilidad limitada y, por lo tanto,

las inversiones en los subsectores correspondientes intentan aprovechar los mercados nacionales. Por otro lado, las inversiones en manufacturas orientadas a la exportación aprovechan las ventajas comparativas del país, como un bajo costo de la mano de obra, para elaborar productos y exportarlos. Este tipo de manufacturas son particularmente frecuentes en Centroamérica, México y la República Dominicana, desde donde se exportan muchos productos hacia América del Norte. Las inversiones en manufacturas orientadas a la exportación suelen tener lugar en forma de proyectos completamente nuevos emprendidos por empresas transnacionales, mientras que las inversiones destinadas a la búsqueda de mercados frecuentemente se producen mediante fusiones y adquisiciones.

Las inversiones en el sector automotor pueden ser de cualquiera de los dos tipos. Se trata de un sector en el que predominan las empresas transnacionales y en el que todos los ensambladores de la región, así como los principales fabricantes de piezas, son extranjeros. La mayor parte de la producción se lleva a cabo en México y en el Brasil y la IED recibida por ambos países en el sector automotor ha crecido significativamente desde 2012. Entre 2003 y 2011, el promedio de IED en el sector automotor agregado de las dos economías fue de 2.909 millones de dólares cada año. Posteriormente, se alcanzaron los 4.028 millones de dólares en 2012, los 5.791 millones en 2013 y los 8.031 millones en 2014, un máximo histórico.

Las fábricas de automoción de México están profundamente integradas con las del Canadá y los Estados Unidos (los otros miembros del Tratado de Libre Comercio de América del Norte). El 82% de la producción de México está destinada a la exportación. Aunque el Brasil solo exporta el 11% de su producción, su sector automotor está integrado con los miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Más del 57% de las exportaciones del sector automotor del Brasil se dirigen a otros miembros del MERCOSUR, mientras que más del 80% de las exportaciones de automoción de la Argentina, el Paraguay y el Uruguay permanecen dentro del MERCOSUR, destinadas en su mayor parte al Brasil. La Argentina es el otro país del MERCOSUR con un sector automotor considerable (que también ha ido creciendo durante los últimos años). El Uruguay exporta vehículos ensamblados al Brasil y el Paraguay se ha especializado en la producción de neumáticos, con un promedio anual de exportaciones de 17 millones de dólares desde 2009. Varias compañías anunciaron recientemente nuevas inversiones en el Paraguay (en neumáticos y otras piezas de automóvil), lo que indica que el sector de las piezas de automóvil podría crecer en el país durante los próximos años (se puede encontrar información más detallada en la sección D.2).

Por primera vez en tres años, los servicios vuelven a ser el mayor receptor de IED, con el 47% de las entradas de los países que publican información desagregada por sectores. El sector de los servicios muestra una relativa diversidad e incluye los servicios financieros, los servicios empresariales a distancia, la generación de electricidad, la infraestructura y el turismo. Cada uno de ellos recibe sustanciales entradas de IED, pero la distribución es muy diferente en cada economía. En el Caribe, por ejemplo, los servicios empresariales a distancia y el turismo desempeñan un papel especialmente relevante, aunque a menudo los datos desagregados no están disponibles. Aunque no son especialmente intensivos en capital, estos dos sectores resultan particularmente significativos para la región, debido a su capacidad de crear empleo. En el capítulo II, se estudia el Caribe con más detalle y se exploran algunos elementos clave de los servicios empresariales a distancia y del turismo en la subregión.

Generalmente, no se considera que el sector de los servicios financieros sea intensivo en capital, pero se trata de un sector muy valioso, en el que se producen muchas fusiones y adquisiciones. En 2014, por ejemplo, se llevó a cabo la adquisición de Helm Bank de Colombia por parte de la entidad chilena Corpbanca, por un precio de 1.320 millones de dólares, así como el anuncio posterior de la absorción de Corpbanca por el conglomerado brasileño Itaú Unibanco por 2.200 millones de dólares. Durante los últimos años, se han producido otras grandes absorciones que también han atraído una significativa atención y en general la tendencia apunta hacia una mayor consolidación en el sector. Por otro lado, diversos bancos europeos y norteamericanos han anunciado la liquidación de algunos de sus activos más rentables en la región.

La infraestructura de transportes no suele recibir una gran cantidad de IED, con la excepción de las inversiones relacionadas con los puertos y el transporte marítimo, así como algunas autopistas, principalmente en Chile. Sin embargo, parece haber una tendencia al alza de inversión extranjera en aeropuertos, un tema que se analiza con detalle en el recuadro I.1. Dentro de la infraestructura, las telecomunicaciones también reciben inversiones sustanciales. De hecho, el lanzamiento de la tecnología de cuarta generación (4G) requiere un flujo amplio y continuo de inversiones de los operadores internacionales de telefonía. En el Brasil, el sector de las telecomunicaciones fue la segunda categoría de mayor tamaño dentro de los servicios en 2014, después del comercio. En México, una sola venta por parte de la

compañía estadounidense AT&T hizo que el sector registrase entradas negativas significativas en 2014, pero se trató de un suceso puntual, tratado en la sección D.3. En muchas economías de Centroamérica y del Caribe, algunos de los anuncios de inversiones más significativos de 2014 estaban relacionados con la expansión de la cobertura 4G.

Finalmente, el sector de la generación de electricidad fue el cuarto en importancia dentro de los servicios en el Brasil, con entradas de 2.291 millones de dólares. En México, en cambio, el sector siguió recibiendo bajos niveles de IED, pero un cambio significativo en la legislación existente probablemente abra la economía a grandes inversiones en los próximos años. El gigante de la electricidad español, Iberdrola, ha anunciado planes para invertir 5.000 millones de dólares, por ejemplo. En otras economías, especialmente en Centroamérica, Chile y el Uruguay, el sector de las energías renovables es el que está recibiendo más atención y hay numerosos proyectos de centrales eólicas y solares en construcción.

Recuadro I.1 Inversiones que aterrizan en América Latina

El tráfico aéreo hacia América Latina y el Caribe está experimentando un sólido crecimiento y las cifras más recientes muestran que el crecimiento de la región en este ámbito es el segundo más alto del mundo y alcanzó el 8,2% anual. Si bien el crecimiento económico reciente del Brasil no ha sido tan robusto como el de otras economías de la región, como Chile, Colombia o el Perú, se prevé que todos estos países experimenten un crecimiento vigoroso y persistente del tráfico aéreo. Según las previsiones de largo plazo, el Brasil pasará del décimo al quinto lugar en la lista de mercados más importantes del mundo para las aerolíneas. El crecimiento del transporte aéreo de carga es menos robusto, pero también significativo.

Esto queda reflejado en el número de proyectos de construcción de aeropuertos en la región. Según el Centre for Aviation, hay 318 proyectos solo en América Latina, es decir, el 13,6% de los proyectos mundiales. Sin embargo, el gasto de capital en este ámbito en América Latina es mucho menos llamativo. Solo está previsto que el 6,3% del gasto mundial total tenga lugar en la región: 34.200 millones de dólares, según las estimaciones. Esto significa que los proyectos en curso en América Latina son relativamente pequeños. El porcentaje correspondiente a la región del total mundial de nuevos aeropuertos es del 12,7%, por delante de Oriente Medio (6,9%) y de América del Norte (2,4%).

Los aeropuertos son un elemento significativo y relevante de la infraestructura, ya que requieren grandes inversiones y apoyan la implementación de otro tipo de IED y de desarrollo en cada país. Además, son unos proyectos de infraestructura que reciben una proporción relativamente amplia de inversiones extranjeras, en comparación con otros tipos de infraestructura. Tradicionalmente, los aeropuertos son gestionados por el Estado, pero durante los últimos 20 años se han producido numerosas privatizaciones y se han introducido las alianzas público-privadas y otras formas de titularidad compartida. Es frecuente que se otorguen concesiones durante decenios a operadores privados. No obstante, la situación en este ámbito es muy diferente en cada país. Por ejemplo, la gestión de la mayoría de los aeropuertos de México está en manos de tres grandes empresas públicas: Aeropuertos y Servicios Auxiliares (ASA), que gestiona 19 aeropuertos; Grupo Aeroportuario del Pacífico (GAP), que gestiona 12, y Aeropuertos del Sureste (ASUR), que tiene encomendados 9 aeropuertos. En cambio, en el Brasil diversos consorcios de compañías nacionales y extranjeras gestionan los aeropuertos de mayor tamaño.

En el Brasil, se han producido recientemente numerosas inversiones en aeropuertos, como consecuencia de la celebración de la Copa Mundial de fútbol de 2014 en el país y de la futura celebración en 2016 de los Juegos Olímpicos. El operador público

Infraero ha otorgado concesiones a varios consorcios para que se encarguen de la gestión de algunos de los aeropuertos más importantes del país, pero mantiene una participación minoritaria en todas las concesiones. Inframérica, un consorcio que cuenta con la Corporación América de Argentina como uno de sus dos miembros, mantiene y opera el aeropuerto internacional de Brasilia desde 2012 en virtud de una concesión de 25 años de duración, que incluye la realización de renovaciones significativas antes de la Copa Mundial. El mismo consorcio también construyó y gestiona actualmente el nuevo aeropuerto de Natal, que es el único aeropuerto brasileño en cuya concesión no participa Infraero. El aeropuerto Guarulhos de São Paulo volvió a abrir sus puertas en 2014, después de una renovación de 1.300 millones de dólares llevada a cabo por sus operadores, la compañía sudafricana Airports Company South Africa (ACSA) y un fondo de inversión nacional. La concesión por un plazo de 30 años del aeropuerto de Belo Horizonte se otorgó en 2014 a un consorcio en el que participan los operadores de los aeropuertos internacionales de Zúrich (Suiza) y Múnich (Alemania) y que se ha comprometido a invertir 660 millones de dólares. Finalmente, de la gestión del aeropuerto de Río de Janeiro se encargan la empresa brasileña Odebrecht y la compañía Changi Airport de Singapur, que invertirán otros 888 millones de dólares antes del comienzo de los Juegos Olímpicos en 2016.

Si bien el Brasil es el principal mercado aéreo de América Latina, los aeropuertos de otros países también reciben inversiones significativas. El Aeropuerto Internacional El Dorado de Bogotá es el tercero con mayor tráfico de América Latina (después del aeropuerto Guarulhos, en el Brasil, y del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México) y actualmente está sometido a una renovación por valor de 1.260 millones de dólares, cuya finalización está programada para 2016. Su gestión es responsabilidad de un consorcio consistente en varias empresas locales y el aeropuerto de Zúrich (Suiza). El Aeropuerto Internacional Jorge Chávez de Lima se encuentra actualmente en la primera fase de un amplio plan de expansión de largo plazo, por valor de 1.000 millones de dólares, que finalizará en 2030. El consorcio que gestiona el aeropuerto está formado por la compañía alemana Fraport (70%), International Finance Corporation (20%) y un fondo de inversión nacional (10%). Finalmente, la concesión del aeropuerto internacional de Santiago fue otorgada a comienzos de 2015 a un consorcio constituido por las empresas francesas Aéroports de Paris (45%) y VINCI Airports (40%) y por la italiana Astaldi (15%). Para financiar una ampliación del aeropuerto hasta el triple de su capacidad actual, se realizarán inversiones de unos 700 millones de dólares hasta 2030. El cuadro siguiente muestra algunas de las mayores inversiones en aeropuertos que se están realizando actualmente.

Recuadro I.1 (conclusión)

América Latina: principales ampliaciones de aeropuertos

Ciudad (país)	Costo estimado <i>(en millones de dólares)</i>	Capacidad actual <i>(en millones de pasajeros)</i>	Capacidad futura <i>(en millones de pasajeros)</i>	Fecha de finalización programada
Belo Horizonte (Brasil)	666	10	20	2016
Río de Janeiro (Brasil)	888	17,5	30	2016
Santiago	700	9,5	29	2030
Bogota	1 260	14	20	2016
Punta Cana (República Dominicana)	100	5	10	2015
San Salvador	490	1,6	6,6	2032
Cancún (México)	750	15	25	2016
Ciudad de México ^a	321	32	...	2018
Ciudad de Panamá	840	9	18	2026
Asunción	264	1,2	2	2017
Chiclayo (Perú)	128	2015
Lima	1 000	10	...	2030
Piura (Perú)	231	2023
Barquisimeto (Venezuela (República Bolivariana de))	413	2015

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Centre for Aviation, "Latin America airport construction and investment activity continues - but Brazil slows" [en línea] <http://centreforaviation.com/analysis/latin-america-airport-construction-and-investment-activity-continues-but-brazil-slows-193981>.

^a No incluye el desembolso programado de 13.000 millones de dólares para construir un nuevo aeropuerto en la Ciudad de México.

No todas las inversiones del cuadro anterior se financian a través de IED, pero la gestión de muchos de los aeropuertos en cuestión está encomendada a consorcios transnacionales. Teniendo en cuenta la tasa de crecimiento prevista del tráfico aéreo de América Latina, se puede esperar que se produzcan nuevas inversiones extranjeras en el sector, pero únicamente

si los gobiernos están dispuestos a ceder el control de los aeropuertos nacionales. Los aeropuertos son activos estratégicos y la cooperación entre el sector público y el sector privado puede contribuir al fortalecimiento del papel de la IED en la infraestructura aeroportuaria.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Centre for Aviation, "Latin America airport construction and investment activity continues - but Brazil slows" [en línea] <http://centreforaviation.com/analysis/latin-america-airport-construction-and-investment-activity-continues-but-brazil-slows-193981>.

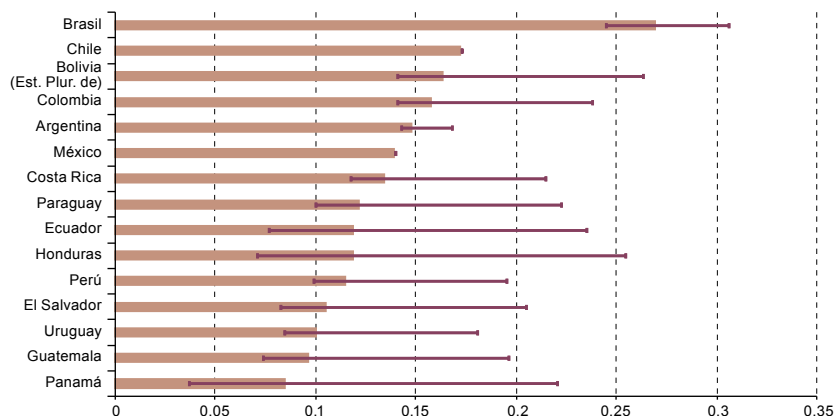
3. Intensidad tecnológica de la inversión

Las economías de la región muestran estructuras muy diferentes en sus grados relativos de intensidad en capital y mano de obra. Esto se debe en gran parte al azar y a las políticas económicas del pasado. Por ejemplo, es más probable que sean económicamente intensivos en capital los países ricos en recursos naturales que los países en los que predominan los servicios. Las tasas de crecimiento respectivas de la mano de obra y del capital físico, por lo tanto, determinan en parte la tasa de crecimiento de una economía. Sin embargo, otro factor que impulsa el crecimiento económico es la capacidad de mejorar la productividad, principalmente a través de la innovación. Los diferentes elementos que contribuyen a la capacidad de innovación se pueden medir y es posible expresarlos como porcentaje del PIB, de manera similar a lo que se hace con el capital físico. Esta medida se denomina capital de innovación y, en lo referente a ella, América Latina está muy por detrás de muchos países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

En el gráfico I.11, se muestran las estimaciones del capital de innovación de diversos países de América Latina. Debido a las limitaciones de disponibilidad de los datos, no siempre es posible estimar las cifras exactas para cada economía, de manera que se indica un intervalo de error para cada país. El Brasil está muy por delante de otras economías con respecto a la capacidad de innovar, mientras que Panamá tiene el nivel más bajo de capital de innovación. Entre los factores que contribuyen a esta medida del capital de innovación se encuentran las inversiones en equipos y programas informáticos, los gastos en investigación y desarrollo, los gastos en educación terciaria y

otras formas de capacitación, y el número de solicitudes de patentes productivas presentadas. Aunque los datos se normalizan según el tamaño de la economía, las economías de mayor tamaño suelen tener más capital de innovación. Por otro lado, los datos también indican que los países de Centroamérica muestran niveles relativamente bajos de capital de innovación, en comparación con los de América del Sur.

Gráfico I.11
América Latina (economías seleccionadas): capital de innovación estimado como porcentaje del PIB, 2010
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de O. de Groot, "Innovation capital in Latin America: A first attempt at analyzing the region's competitive strengths in innovative capacity," Santiago de Chile, CEPAL, 2014, inédito.

Nota: Las barras indican estimaciones del tamaño del capital de información, mientras que los márgenes se refieren al límite superior e inferior del intervalo de incertidumbre de la estimación.

De la misma forma que una abundancia de recursos naturales puede atraer inversiones en ese ámbito, una abundancia de capital de innovación puede ayudar a atraer inversión en sectores con un alto grado de intensidad tecnológica. De hecho, el capital de innovación es uno de los factores que contribuyen a la productividad potencial de las inversiones con alto nivel tecnológico. Esta relación se puede analizar considerando la intensidad tecnológica de los proyectos de inversión anunciados y registrados por Crossborder Investment Monitor (fDi Markets), publicado por el Financial Times⁷.

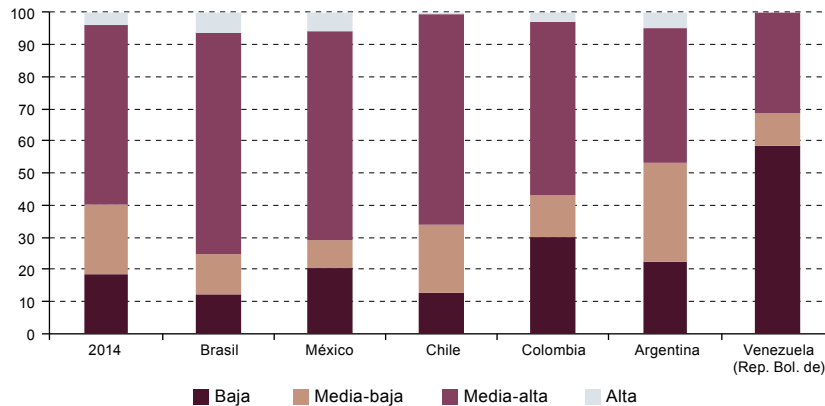
En el gráfico I.12, se muestran los resultados relativos a la intensidad tecnológica de la IED en algunas economías seleccionadas de América Latina. Tanto en el Brasil como en México, hay una amplia presencia de proyectos de intensidad tecnológica media-alta y alta en los anuncios de inversiones previstas. Muchas de estas entradas de inversión corresponden al sector automotor, especialmente en esos dos países (véanse los recuadros I.2 e I.4 de CEPAL, 2014b). Al otro extremo del espectro, en Colombia, Panamá y el Perú, menos del 40% del monto de la inversión anunciada tiene un nivel de intensidad tecnológica alto o medio-alto. Esta diferencia está relacionada con la estructura de cada economía, ya que, por ejemplo, la economía panameña está muy centrada en los servicios, y afecta al impacto que tiene la IED. Salvo en los casos del Brasil y, en menor medida, México, cada inversión concreta puede tener un gran impacto en las cifras totales, puesto que el número de proyectos en cada país no es muy grande.

La nueva fábrica de Audi en Puebla (México) ilustra el impacto que puede tener una IED con mayor intensidad tecnológica. Después de la inauguración de una fábrica de alto nivel tecnológico hace algunos años, el grupo alemán Volkswagen, propietario de la marca Audi, colaboró con las autoridades nacionales y una universidad local para crear un nuevo centro de formación, cuya finalización está prevista para 2015. Puesto que la fábrica utiliza algunas de las técnicas de producción más avanzadas del grupo transnacional, se consideró que era necesario establecer un centro de formación en el que los trabajadores de Audi pudieran recibir la capacitación necesaria para utilizar estas nuevas tecnologías. Además, para optimizar la eficiencia, los productores de los insumos intermedios también recibirán

⁷ fDi Markets es una base de datos de anuncios de inversiones, de manera que no es seguro que los proyectos anunciados lleguen a producirse. Los analistas de fDi Markets estiman los costos de los proyectos de inversión cuando esos costos no se publican, algo que es a la vez un punto fuerte y un punto débil de esta base de datos. Es uno de sus puntos fuertes porque hace que la base de datos sea significativamente más completa que si no se incluyera esta información. También puede considerarse un punto débil, porque en ocasiones las estimaciones no son realistas. La base de datos asigna cada proyecto a un sector entre 53 sectores posibles y a una actividad entre 18. Cada una de las combinaciones de sector y actividad puede clasificarse según los distintos grados de intensidad tecnológica.

formación en el centro. Como resultado, la entrada de Audi en la estructura de producción permitirá aumentar el nivel de aptitudes de una gran parte de los trabajadores de la región. Además del grupo Volkswagen, en el proyecto también participa otra compañía alemana, Siemens, que produce algunos de los dispositivos electrónicos con los que están equipados los vehículos Audi.

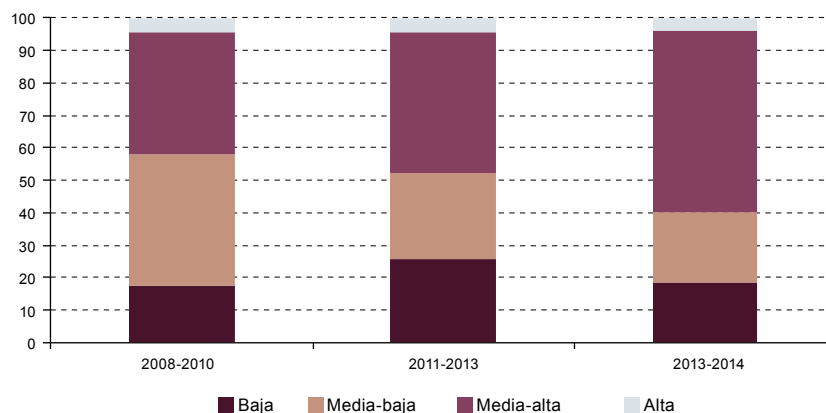
Gráfico I.12
América Latina (economías seleccionadas): intensidad tecnológica de las inversiones anunciadas, 2011-2014
 (En porcentajes)



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

Finalmente, en el gráfico I.13 se muestra la intensidad tecnológica de los proyectos de inversión en la región como porcentaje del valor total de todos los anuncios de inversiones de diferentes períodos. Estas cifras resaltan, una vez más, que en América Latina hay muy pocas inversiones con un alto grado de intensidad tecnológica. El porcentaje correspondiente se ha mantenido en torno al 4% del valor total de las inversiones anunciadas entre 2008 y 2014, según *fDi Markets*. Sin embargo, se puede observar una tendencia positiva al alza del porcentaje de proyectos con un nivel de tecnología medio-alto. Ese porcentaje aumentó del 38% entre 2008 y 2010 a casi el 56% en 2014. La cifra particularmente alta de 2014 se debe al gran número de anuncios de inversiones en el sector automotor, especialmente en México. El hecho de que tantas inversiones se anuncien en un solo año no es muy común, de modo que es previsible que se produzca una vuelta al promedio en 2015. El porcentaje de proyectos de inversión con una intensidad tecnológica media-baja bajó del 40% en el período entre 2008 y 2010 al 21% en 2014. Esto se debe en gran parte a la disminución de la inversión en algunas industrias pesadas en ciertos países de gran tamaño. Finalmente, la categoría de intensidad tecnológica baja no muestra una tendencia clara y varía entre el 18% y el 26% en los períodos mostrados en el gráfico.

Gráfico I.13
América Latina y el Caribe: intensidad tecnológica de las inversiones anunciadas, 2008-2010, 2011-2013 y 2014
 (En porcentajes)

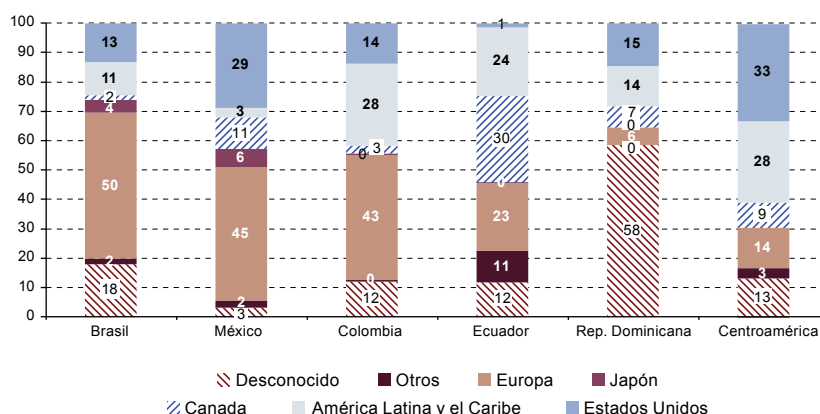


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, *fDi Markets*.

4. Los mayores países inversionistas

Los Países Bajos se han convertido en el mayor país inversionista en América Latina y el Caribe, ya que de ellos procedió el 20% de todos los flujos de IED atribuibles a un país concreto⁸ en 2014, una significativa subida desde el 14% de 2013. El porcentaje correspondiente a los Estados Unidos, en cambio, bajó al 17% desde el 20% de 2013 y el 25% de 2012. Naturalmente, estas cifras globales encubren un alto grado de variaciones regionales. En México, por ejemplo, los Estados Unidos recuperaron su puesto de máximo inversionista, a pesar de una pequeña disminución de su cuota del 30% al 29%. En 2013, habían cedido ese puesto a Bélgica, debido a la adquisición del Grupo Modelo por la compañía belga Anheuser-Busch Inbev. Por otro lado, las inversiones estadounidenses en el Brasil se redujeron al 13% del total, de manera que los Estados Unidos fueron el segundo mayor inversionista en el país después de los Países Bajos, cuyo porcentaje fue del 29% (véase el gráfico I.14).

Gráfico I.14
América Latina (subregiones y países seleccionados): origen de la inversión extranjera directa, 2014
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.
^a Centroamérica incluye Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras.

La posición dominante de los Países Bajos refleja su prominencia en el mercado brasileño, mientras que en otros países desempeña un papel mucho menor. En cambio, España, que casi cuadruplicó su cuota hasta llegar al 10% en 2014, es el mayor inversionista europeo en otras economías de la región. En México y Colombia, aproximadamente el 18% y el 13% de las entradas, respectivamente, se originaron en España. Dos de las mayores fusiones y adquisiciones de 2014 fueron obra de compañías españolas: Gas Natural Fenosa adquirió el 54% de la Compañía General de Electricidad de Chile por 3.300 millones de dólares y el Banco Santander amplió un 14% su participación en el Banco Santander Brasil por 3.199 millones de dólares (véase el cuadro I.2). El tercer mayor inversionista europeo, con un 8% del total de las entradas, es Luxemburgo, que también tiene una importancia especial en el Brasil (10% de la IED recibida). Luxemburgo y los Países Bajos no suelen considerarse economías poderosas, pero otros países los utilizan como canales para su inversión. Lo ideal sería asignar estos flujos de inversión a los auténticos países de origen, pero no siempre es posible hacerlo, de manera que estos dos países, y en menor medida Irlanda, siguen desempeñando un papel muy relevante según los datos disponibles.

La IED procedente de Asia creció en 2014, aunque no siempre se puede rastrear directamente ni de manera sencilla, porque algunos países de América Latina y el Caribe no mantienen registros sobre el origen de las inversiones. Por ejemplo, en el cuadro I.2 se puede observar que tres de las mayores fusiones y adquisiciones que tuvieron lugar en 2014 fueron llevadas a cabo por compañías chinas, incluida la mayor adquisición registrada durante el año. Sin embargo, dos de ellas se produjeron en el Perú, cuyo banco central no rastrea el origen de las inversiones. Esto provoca una subestimación del impacto de la IED de China en América Latina y el Caribe. La CEPAL estima que entre 2010 y 2013 los flujos de IED en la región procedentes de China alcanzaron los 10.000 millones de dólares anuales. Probablemente esa cifra sea más alta en 2014 por las adquisiciones ya mencionadas. En conjunto, la IED

⁸ No todas las economías proporcionan información sobre las entradas de IED desagregada por país de origen. Los datos de esta sección se basan en los países incluidos en el gráfico I.14.

procedente de Asia se incrementó del 5% al 6% del total y en particular la originada en China aumentó hasta llegar al 1% del total de las entradas registradas en América Latina y el Caribe (véase el cuadro del anexo I.A.3).

Cuadro I.2
América Latina y el Caribe: las 20 mayores fusiones y adquisiciones, 2014

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
1 MMG Ltd and partners	China	Yacimiento de cobre Las Bambas de Glencore	Perú	Suiza	Minería	7 005
2 Royal Dutch Shell	Países Bajos/Reino Unido	Cartera de gas natural licuado (GNL) de Repsol	Perú, Trinidad y Tabago, España	España	Petróleo	4 100
3 Gas Natural Fenosa	España	Compañía General de Electricidad (54%)	Chile	Chile	Electricidad	3 300
4 Banco Santander	España	Banco Santander Brasil (14%)	Brasil	Brasil	Financiero	3 199
5 China National Petroleum Corporation (CNPC)	China	Petrobras Energía Perú	Perú	Brasil	Petróleo	2 600
6 PPG Industries	Estados Unidos	Consorcio Comex	México	México	Manufacturas	2 300
7 Lundin Mining Company	Canadá	Minas Candelaria y Ojos del Salado (80%)	Chile	Estados Unidos	Minería	1 800
8 Global Logistics Properties	Singapur	34 propiedades industriales	Brasil	Brasil	Inmobiliario	1 368
9 Corpbanca	Chile	Helm Bank	Colombia	Colombia	Bancario	1 320
10 Millicom	Suecia	Negocio de telecomunicaciones de EPM (50%)	Colombia	Colombia	Telecomunicaciones	1 300
11 Eutelsat Communications	Francia	Satélites Mexicanos	México	México	Telecomunicaciones	1 142
12 American Tower Corporation	Estados Unidos	BR Towers	Brasil	Brasil	Telecomunicaciones	1 012
13 Mubadala Development y Trafigura Beheer	Emiratos Árabes Unidos y los Países Bajos	MMX Porto Sudeste de Brasil (65%)	Brasil	Brasil	Infraestructura	971
14 Brookfield Asset Management	Estados Unidos	VLI (27%)	Brasil	Brasil	Transporte	845
15 Celsia	Colombia	Siete centrales eléctricas	Costa Rica y Panamá	Francia	Electricidad	840
16 Pearson	Reino Unido	Grupo Multi	Brasil	Brasil	Educación	829
17 Mitsui & Co	Japón	Central hidroeléctrica de Jirau (20%)	Brasil	Francia	Electricidad	750
18 Partners Group	Suiza	Farmaca	México	Estados Unidos	Infraestructura	750
19 Alliance Boots (Walgreens y KKR)	Estados Unidos	Farmacias Ahumada	Chile y México	México	Comercio	740
20 Banco de Construcción de China	China	Banco Industrial e Comercial (72%)	Brasil	Brasil	Bancario	725

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

El cuadro I.3 muestra que también se produjeron varias grandes desinversiones en 2014, que pueden definirse como la adquisición por parte de compañías nacionales de activos que anteriormente estaban en manos de inversionistas extranjeros. La mayor de estas adquisiciones tuvo lugar en la Argentina. En 2012, el Gobierno de la Argentina elaboró una ley para volver a nacionalizar parcialmente YPF, que estaba en manos de la compañía española Repsol. La compensación por la nacionalización no se decidió hasta 2014, cuando el Gobierno de la Argentina pagó 5.000 millones de dólares por un 51% de las acciones, que pertenecían a Repsol. La compañía española vendió posteriormente otro 12% por 1.311 millones de dólares. La segunda mayor desinversión fue llevada a cabo por la estadounidense AT&T, que vendió su participación en América Móvil a Inmobiliaria Carso. Se puede encontrar información más detallada sobre esta transacción en la sección D.3. En otros países, como el Brasil, Colombia y México, también se produjeron desinversiones.

Cuadro I.3
América Latina y el Caribe: las 10 mayores desinversiones, 2014

Empresa vendedora	País del vendedor	Activos vendidos	Comprador	País del comprador	Sector	Monto (en millones de dólares)
1 Repsol	España	YPF (63%)	Gobierno de Argentina	Argentina	Petróleo	6 311
2 AT&T	Estados Unidos	América Móvil (8%)	Inmobiliaria Carso	México	Telecomunicaciones	5 570
3 TRG Management	Estados Unidos	Transportadora de Gas Internacional (32%)	Empresa de Energía de Bogotá	Colombia	Infraestructura	880
4 Apache	Estados Unidos	Todos los activos locales	YPF	Argentina	Gas	852
5 Carrefour	Francia	Carrefour Brazil (10%)	Península Participações	Brasil	Comercio	678
6 Newmont	Estados Unidos	Mina de oro Penmont (44%)	Fresnillo	México	Minería	450
7 BP	Reino Unido	Campo petrolífero de Polvo (60%)	HRT Participações em Petróleo	Brasil	Petróleo	135
8 Iberdrola	España	Itapebi Geração de Energia (23%)	Neoenergia	Brasil	Electricidad	134
9 Prudential Financial	Estados Unidos	Centro Bancomer	Fibra Uno Administración	México	Inmobiliario	125
10 Petrobras	Brasil	Transierra (45%)	Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPBF)	Estado Plurinacional de Bolivia	Infraestructura	107

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

C. Inversión directa en el exterior

Las salidas de IED de los países de América Latina y el Caribe disminuyeron sustancialmente por segundo año consecutivo y se situaron en 29.162 millones de dólares en 2014, lo que supone un retroceso del 12% con respecto a 2013. Estos flujos alcanzaron los 46.800 millones de dólares anuales en promedio entre 2010 y 2012, tras lo cual disminuyeron en términos agregados un 38% hasta el nivel actual. Las salidas de IED han sido siempre muy volátiles, ya que se concentran en un número reducido de países y de grandes empresas translatinas, por lo que pueden variar considerablemente si se produce alguna adquisición o proyecto de gran envergadura (véanse el gráfico I.15 y el cuadro del anexo I.A.6).

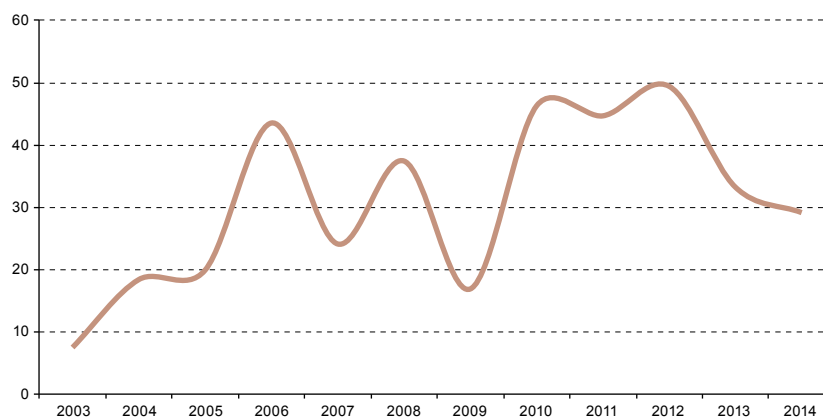
Los descensos registrados en 2013 y 2014 pueden explicarse por los mismos factores que han afectado los flujos de entrada de IED. Dado que la mayoría de las inversiones de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior siguen dirigiéndose a la propia región, cualquier empeoramiento de las perspectivas de inversión a nivel regional también afecta a las salidas de IED. Además, muchas de las grandes empresas translatinas están en los sectores extractivos, que están reduciendo su inversión de capital en respuesta al descenso de precios de los productos básicos.

La mayoría de las grandes empresas translatinas proceden tradicionalmente de solo cuatro países: el Brasil, Chile, Colombia y México. Estos cuatro países representaron en la década pasada el 90% del total de la inversión de la región en el exterior (véase el cuadro I.4). La caída de los flujos de salida en 2014 se concentró en Colombia y México. Las inversiones realizadas desde Colombia se concentraron en las industrias extractivas (un 46% del total), seguidas de las manufacturas (un 21%). No se dispone de datos comparables sobre Chile y México.

El Brasil es el país de la región que tiene el mayor acervo de inversión extranjera directa en el exterior. Sin embargo, ha registrado por cuarto año consecutivo un saldo negativo en las salidas de IED, según la metodología de la quinta edición del Manual de balanza de pagos del Fondo Monetario Internacional⁹. Esto no significa que las empresas brasileñas estén abandonando sus inversiones en el extranjero. De hecho, en 2014 invirtieron 19.556 millones de dólares en aportaciones de capital —el volumen más alto desde 2011— pero al mismo tiempo recibieron 23.096 millones de dólares en préstamos netos de filiales en el exterior. El resultado es un flujo negativo de 3.540 millones de dólares, una cifra similar a la del año precedente. En 2014 las nuevas inversiones se dirigieron principalmente a los sectores de los servicios financieros y las telecomunicaciones.

⁹ De acuerdo con la metodología prescrita en la sexta edición del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional (FMI), la inversión directa del Brasil en el exterior durante 2014 ascendería en realidad de 25.736 millones de dólares, debido principalmente a un cambio sustancial en la forma de contabilizar los préstamos entre empresas.

Gráfico I.15
América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2003-2014
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones al 18 de mayo de 2015.

Cuadro I.4
América Latina y el Caribe (economías seleccionadas): flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2000-2014
 (En millones de dólares)

	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina	533	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	1 097	2 117
Brasil	2 513	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821	-3 495	-3 540
Chile	1 988	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	20 555	10 308	12 052
Colombia	1 187	1 268	1 279	3 085	3 505	5 483	8 420	-606	7 652	3 899
México	2 909	5 758	8 256	1 157	9 604	15 050	12 636	22 470	13 138	7 610
Venezuela (República Bolivariana de)	809	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024
América Latina y el Caribe	10 632	43 447	24 134	37 440	16 911	46 276	44 686	49 439	33 251	29 162

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones a mayo de 2015.

^a Promedios simples.

Ese mismo año el Perú se convirtió en el tercer país de la región en cuanto a origen de inversiones, detrás de Chile y México, con flujos de salida por un total de 4.452 millones de dólares. Algunas de las principales empresas peruanas han estado invirtiendo en el exterior desde 2006, al beneficiarse de un alto crecimiento económico en su mercado interno, estabilidad macroeconómica y un mejor acceso al financiamiento (el Perú se convirtió en prestatario de primera calidad en 2008). En promedio, entre 2006 y 2013 las inversiones en el exterior no habían superado los 1.400 millones de dólares al año, pero la combinación de varios proyectos y adquisiciones de gran envergadura impulsaron los flujos de salida a un máximo histórico en 2014.

No hay datos oficiales acerca de la distribución por sectores de las salidas de IED del Perú, si bien consta que las grandes empresas se han concentrado en el sector de la minería y en la fabricación de productos alimenticios. Hochschild está especializada en la minería de plata y oro y cuenta con filiales en la Argentina, México y Chile, donde recientemente se adjudicó un proyecto que requerirá inversiones de alrededor de mil millones de dólares. Otra destacada empresa minera transnacional es Minsur, que pertenece a Grupo Breca, especializado en la minería de estaño. Su filial más importante fuera del Perú es Mineração Taboca, en el Brasil. En cuanto a la elaboración de productos alimenticios, las grandes empresas Aje, Gloria y Alicorp están presentes en numerosos mercados latinoamericanos. En 2014 hubo dos grandes adquisiciones de cementeras: UNACEM compró una planta en el Ecuador por 517 millones de dólares, mientras que el Grupo Gloria, del Estado Plurinacional de Bolivia, adquirió otra por 300 millones de dólares. Las empresas peruanas están siguiendo una estrategia similar a la de las firmas chilenas y colombianas, orientada a la búsqueda de mercados en los países vecinos.

Las inversiones desde la Argentina ascendieron a 2.117 millones de dólares, el doble que en 2013, mientras que las de la República Bolivariana de Venezuela fueron de 1.024 millones de dólares. Se rumoreó que la mayor empresa venezolana, PDVSA, de propiedad estatal, estaba buscando un comprador para su filial en los Estados Unidos, que

dirige tres refinerías con una capacidad de 750.000 barriles al día. En caso de que se concretara la operación, el precio podría llegar a ser de varios miles de millones de dólares.

Los flujos de salida de IED de otras economías son mucho más modestos. Eso se debe en parte a la falta de disponibilidad de información: casi la mitad de las economías de la región no registran las inversiones en el exterior y muchas de las que lo hacen pasan por alto una parte significativa de esas salidas. Las cifras oficiales de los países centroamericanos son muy moderadas, quizá con la excepción de Costa Rica, que registró salidas por un monto de 218 millones de dólares en 2014. No obstante, hay indicios de que algunas empresas están creciendo significativamente en otros países, sobre todo en Centroamérica (véase el recuadro I.2). En el año 2014, Promerica Financial Corporation de Panamá adquirió una participación mayoritaria del Banco de la Producción del Ecuador por 130 millones de dólares. A principios de 2015, el Banco Ficohsa de Honduras adquirió los activos de Citibank en Guatemala, después de adquirir en 2014 los activos de la misma entidad en Honduras. En el capítulo II se analiza más detalladamente la inversión extranjera directa de las economías del Caribe en el exterior.

Recuadro I.2

Translatinas centroamericanas

Entre 2011 y 2013 la inversión en otros países por parte de empresas transnacionales centroamericanas representó tan solo un 1% de la inversión tal de América Latina y el Caribe en el exterior. No obstante, estos flujos están creciendo y son importantes para las economías de la subregión.

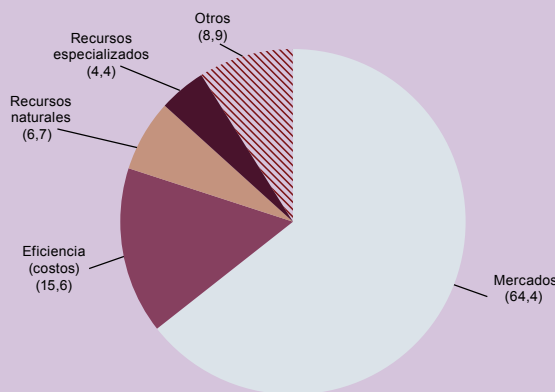
Según información proporcionada por fDi Markets y Thomson Reuters (véase Padilla y Gomes, 2015), las empresas centroamericanas realizaron 271 inversiones en el exterior entre 2003 y 2013. Panamá, Costa Rica y El Salvador fueron los principales emisores y el mayor número de transacciones se registró en los sectores de servicios empresariales y financieros, comercio mayorista y bebidas y alimentos.

Por otra parte, en el marco de un estudio de caso se realizaron entrevistas a representantes de una muestra significativa de empresas transnacionales de Costa Rica, con los siguientes resultados:

- i) dos terceras partes de las inversiones se orientan principalmente a la búsqueda de nuevos mercados, ya sea para ampliar

- operaciones y poder aprovechar las economías de escala o para tener una presencia de ámbito regional (véase el gráfico);
- ii) si bien predominan las empresas grandes y medianas (el 70% de las transnacionales costarricenses cuentan con más de 51 empleados), también hay espacio para la participación de empresas pequeñas e, incluso, de microempresas;
- iii) en algunas actividades económicas, como los servicios de logística y los servicios empresariales, la internacionalización es una necesidad: los grandes clientes ven Centroamérica como un solo mercado y esperan servicios de nivel subregional, lo que exige inversiones y presencia física en distintos países, y
- iv) las transnacionales costarricenses están muy concentradas en los países de la subregión: dos terceras partes operan exclusivamente en otros países centroamericanos, mientras que tan solo el 22% de las empresas estudiadas había realizado inversiones fuera de América Latina (concretamente, en los Estados Unidos, Europa o Asia).

Costa Rica: distribución de las empresas según su estrategia principal en las inversiones en el exterior
(En porcentajes)



Fuente: R. Padilla y C. Gomes, “Determinants and home-country effects of FDI outflows in Latin America,” México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, 2015, inédito.

En el estudio de caso de Costa Rica también se intentaron identificar las principales consecuencias que tiene en una economía pequeña la internacionalización de sus empresas. Entre los efectos cuantitativos figuran la creación de nuevos puestos de trabajo,

el aumento de actividades con más contenido tecnológico y el incremento de la productividad, mientras que entre los efectos cualitativos destacan la transferencia de tecnología y la mejora de bienes y servicios.

Fuente: R. Padilla y C. Gomes, “Determinants and home-country effects of FDI outflows in Latin America,” México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, 2015, inédito.

En 2014, las dos mayores adquisiciones por parte de empresas latinoamericanas se produjeron en el sector de las telecomunicaciones. La brasileña Oi llevó a cabo su anunciada fusión con Portugal Telecom (por un monto de 8.056 millones de dólares) y América Móvil aumentó su participación en Telekom Austria por 6.110 millones de dólares (véase el cuadro I.5).

Cuadro I.5
América Latina y el Caribe: las 15 principales adquisiciones transfronterizas
por parte de empresas translatinas, 2014

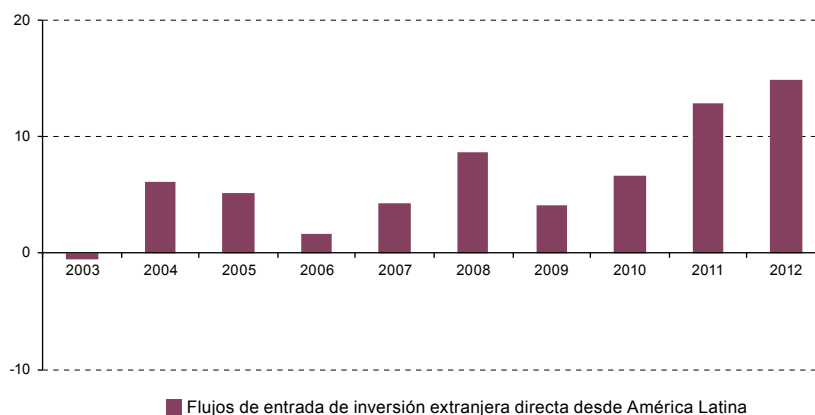
Empresa	País de origen	Activos adquiridos	Ubicación de los bienes	Ubicación del vendedor	Sector	Monto
1 Oi	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	Portugal	Telecomunicaciones	8 056
2 América Móvil	México	Telekom Austria (33%)	Austria y otros países	Austria	Telecomunicaciones	6 110
3 Grupo Bimbo	México	Canada Bread	Canadá	Canadá	Alimentos y bebidas	1 497
4 Corpbanca	Chile	Helm Bank SA	Colombia	Colombia	Banca	1 320
5 Celsia	Colombia	Siete centrales eléctricas	Costa Rica y Panamá	Francia	Electricidad	840
6 Cementos Argos	Colombia	Empresas de cemento y concreto en Florida	Estados Unidos	Estados Unidos	Cemento	720
7 Falabella	Chile	Maestro	Perú	Perú	Comercio minorista	712
8 Mexichem	México	Dura-line	Estados Unidos	Estados Unidos	Productos químicos	630
9 Alsea	México	Food Service Project (72%)	España	Gran Bretaña	Bienes raíces	298
10 Mexichem	México	Vestolit	Alemania	Estados Unidos	Productos químicos	293
11 COPEC	Chile	Proenergía Internacional	Colombia	Colombia	Comercio al por menor	287
12 Finaccess	México	IBM, sede principal	España	Estados Unidos	Bienes raíces	189
13 SONDA	Chile	CTI Tecnología	Brasil	Brasil	Tecnología de la información	169
14 Alfa	México	Campofrío (19%)	España	España	Alimentos y bebidas	167
15 Promerica Financial Corporation	Panamá	Banco de la Producción (56%)	Ecuador	Ecuador	Banca	130

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

Las inversiones directas en el exterior desde América Latina y el Caribe todavía se concentran en la propia región, pero a medida que van creciendo y ampliando sus capacidades, muchas empresas empiezan a invertir en otras partes del mundo. La mayoría de las grandes translatinas de México invierten en los Estados Unidos, al igual que algunas de las principales compañías del Brasil y de Colombia. En los últimos años también están aumentando las inversiones regionales en Europa. Según datos de varios países europeos, la inversión extranjera directa desde América Latina ha aumentado notablemente desde 2009 (véase el gráfico I.16), lo que refleja el incremento de recursos financieros de las empresas latinoamericanas con respecto a las europeas. El primer síntoma de ese cambio fue la desinversión de valiosos activos de empresas europeas en América Latina con el fin de aumentar su liquidez, pero además ahora se observa una creciente llegada de empresas latinoamericanas al mercado europeo. Por otra parte, las inversiones de las compañías translatinas en otras regiones en desarrollo siguen siendo escasas.

En el gráfico I.16 se muestra el incremento de las entradas de IED en los Estados miembros de la Unión Europea. Solo entre 2008 y 2009 se registró una reducción significativa de los flujos de inversión desde América Latina, lo que concuerda con el descenso que se produjo a nivel mundial. Desde 2003, aproximadamente un 31% de la inversión procedente de América Latina se dirigió a España, mientras que Bélgica y Luxemburgo recibieron un 25% y un 15% respectivamente. Los principales países de origen de las inversiones fueron el Brasil y México, aunque se observan grandes variaciones entre los países receptores.

Gráfico I.16
Unión Europea^a: entradas de inversión extranjera directa procedente de América Latina, 2003-2012
 (En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
^a Los datos se refieren los miembros de la Unión Europea de los que hay información disponible. No se dispone de las cifras de Bulgaria, Croacia, Chipre, Letonia, Lituania y Rumania.

D. Entradas de inversión extranjera directa por países

En América Latina, al igual que en el Caribe, más de la mitad de los países experimentaron descensos en las entradas de IED, mientras que los restantes registraron incrementos de magnitud diversa. Los aumentos más destacados se produjeron en El Salvador y Chile, mientras que los mayores retrocesos ocurrieron en la República Bolivariana de Venezuela, México y la Argentina. Estos dos grupos de países ejemplifican el carácter cíclico de la inversión extranjera directa, ya que dos de los tres que experimentaron mayores aumentos se encontraban entre los que habían sufrido los descensos más considerables el año anterior, mientras que los que más retrocedieron en 2014 eran los que habían mostrado un progreso mayor el año precedente. Es decir, a nivel nacional las variaciones extremas son comunes y, a menudo, se ven contrarrestadas inmediatamente. En el cuadro I.6 se muestran las entradas totales de IED por país y subregión entre 2004 y 2014.

La participación del Brasil en el total de las entradas de IED llegó a situarse en el 38%¹⁰, ligeramente por encima del promedio en el largo plazo (de un tercio). México y Chile ocuparon el segundo y el tercer lugar, respectivamente, al recibir cada uno de estos países alrededor del 14% de la inversión extranjera directa para la región. Las entradas de IED en América Latina y el Caribe están aún más concentradas que en 2013, ya que solo cinco países recibieron en 2014 cerca del 80% del total de la inversión extranjera directa. Además de las economías mencionadas se encuentran Colombia, que sigue recibiendo grandes flujos de IED, y el Perú, en que las entradas registradas últimamente no fueron tan altas como en años recientes.

En general, las economías más pequeñas tienden a recibir una proporción de inversión extranjera directa relativamente mayor, lo que otorga a las empresas transnacionales un papel particularmente importante. Las entradas de IED llegan a representar hasta un 10% del producto interno bruto en Panamá, Chile y Nicaragua (véase el gráfico I.17). Las transacciones únicas excepcionales pueden tener una gran repercusión en las entradas de IED en algunas economías, especialmente en las de menor tamaño. En general, la incidencia es mayor en el caso de las fusiones y adquisiciones que en el de las inversiones nuevas, ya que las primeras suelen ocurrir en un período relativamente breve, mientras que las grandes inversiones de nueva planta pueden prolongarse varios años. En el capítulo II se analizan las economías del Caribe, que en promedio presentan una elevada relación entre la IED y el PIB.

¹⁰ Según la metodología de la sexta edición del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional, la participación del Brasil es incluso superior, ya que equivaldría aproximadamente a la mitad de las entradas de inversión extranjera directa en la región.

Cuadro I.6
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa, por países receptores
y subregiones, 2004-2014

(En millones de dólares y en porcentajes de variación)

	2004-2007 ^a	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación absoluta 2014-2013 (monto)	Variación relativa 2014-2013 (porcentajes)
América del Sur	50 074	95 388	59 194	95 113	133 487	146 901	128 322	119 502	-8 821	-7
Argentina	5 350	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	11 301	6 612	-4 689	-41
Bolivia (Estado Plurinacional de)	111	513	423	643	859	1 060	1 750	648	-1 102	-63
Brasil	21 655	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	63 996	62 495 ^b	-1 501	-2
Chile	9 174	16 604	13 392	15 510	23 309	28 457	19 264	22 002	2 738	14
Colombia	7 247	10 565	8 035	6 430	14 648	15 039	16 199	16 054	-146	-1
Ecuador	449	1 058	308	163	644	585	731	774	43	6
Paraguay	95	209	95	210	619	738	72	236	165	230
Perú	3 284	6 924	6 431	8 455	7 665	11 918	9 298	7 607	-1 691	-18
Uruguay	1 001	2 106	1 529	2 289	2 504	2 536	3 032	2 755	-277	-9
Venezuela (República Bolivariana de)	1 713	2 627	-983	1 574	5 740	5 973	2 680	320	-2 360	-88
México	25 734	28 574	17 644	25 962	23 560	18 998	44 627	22 795	-21 832	-49
Centroamérica	4 891	7 406	4 442	5 863	8 504	8 864	10 680	10 480	-200	-2
Costa Rica	1 255	2 078	1 347	1 466	2 176	2 332	2 677	2 106	-571	-21
El Salvador	547	539	294	-230	218	482	140	275	96	53
Guatemala	535	754	600	806	1 026	1 244	1 295	1 396	100	8
Honduras	686	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1 144	84	8
Nicaragua	290	627	434	490	936	768	816	840	25	3
Panamá	1 578	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	4 654	4,719	65	1
El Caribe^c	4 818	9 616	5 281	4 809	6 637	8 284	6 322	6 027	-296	-5
Total	85 517	140 984	86 561	131 746	172 190	183 047	189 951	158 803	-31 149	-16,39

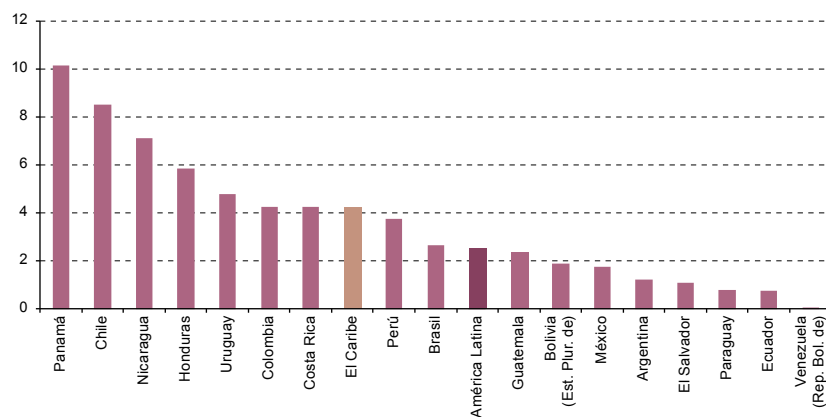
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones a mayo de 2015.

^a Promedios simples.

^b Para facilitar la comparación, en el caso del Brasil la cifra de 2014 se calculó de acuerdo con la metodología de la quinta edición del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional (FMI). Según la metodología de la sexta edición, adoptada recientemente por el Brasil, el país registró entradas de inversión extranjera directa por un total de 96.851 millones de dólares.

^c En el capítulo II se analizan con más detalle las entradas de inversión extranjera directa del Caribe, con datos desagregados por países.

Gráfico I.17
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa como proporción del PIB, 2014
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de estimaciones y cifras oficiales y estimaciones a mayo de 2015.

1. Brasil

Como se señaló antes, el banco central del Brasil cambió recientemente su método de recopilación de datos, de conformidad con la sexta edición del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional (FMI). La principal consecuencia fue que alrededor de 24.000 millones de dólares en concepto de préstamos entre empresas relacionadas que antes habrían sido considerados como un flujo de salida negativo se reclasificaron como un flujo de entrada positivo, de manera que tanto las entradas netas como las salidas netas se incrementaron en esa cantidad. En segundo lugar, la inclusión de las utilidades reinvertidas, que el Brasil no trataba anteriormente como inversión extranjera directa, acrecentó sus entradas y salidas de IED en 10.698 y 6.010 millones de dólares, respectivamente. Otros cambios han tenido menor incidencia. Lamentablemente, hasta la fecha solo los datos de 2014 se han calculado según la metodología de la sexta edición, por lo que no se pueden comparar con los de otros años. Para facilitar esas comparaciones, en este capítulo se han utilizado los datos obtenidos de acuerdo con la metodología de la quinta edición, según los cuales en 2014 las entradas de IED en el Brasil disminuyeron ligeramente hasta situarse en 62.495 millones de dólares, un 2% menos que el año anterior y algo por debajo de lo registrado en 2011 y 2012. Sin embargo, según la definición de la sexta edición, el Brasil recibió 96.581 millones de dólares en 2014, lo que representa aproximadamente la mitad de todas las entradas de inversión extranjera directa en la región.

Aunque el crecimiento económico se desaceleró desde un 2,5% en 2013 hasta un 0,1% en 2014, las entradas de IED casi no se vieron afectadas, lo que refleja la confianza en el largo plazo de los inversores extranjeros. Sin embargo, esa desaceleración provocó una caída de las rentas procedentes de la inversión extranjera directa, es decir, las utilidades de las empresas transnacionales en el país, que fueron de 25.105 millones de dólares, un 9% menos que en 2013, según la metodología de la quinta edición. De acuerdo con la nueva metodología, las rentas de la IED llegaron a 35.803 millones de dólares, cifra que, como antes se indicaba, no se puede comparar con las de años anteriores, ya que no están disponibles. La caída de las utilidades fue especialmente acusada en el sector de la automoción, que tradicionalmente ha sido de los más rentables para las compañías extranjeras. Las rentas procedentes de la IED en este sector se redujeron de 3.290 millones de dólares en 2013 a solo 884 millones de dólares en 2014, lo que refleja la disminución del número de matriculaciones de automóviles (en un 7%), así como el retroceso de la producción (en un 15%) y de las exportaciones (en un 40%). Esta caída se debió principalmente a una mayor restricción del acceso al crédito y a una menor demanda de la Argentina, principal mercado de exportación del sector. La Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores del Brasil espera unos resultados similares en 2015.

A pesar de estas dificultades, el sector de la automoción recibió en 2014 flujos de IED por un total de 4.221 millones de dólares¹¹, una cifra sin precedentes, debido a que la mayoría de los ensambladores continuaron con los planes de expansión que habían anunciado en años anteriores (véase el recuadro I.2 de CEPAL, 2014b). En las manufacturas, la producción de coque, los derivados del petróleo y los biocombustibles concentraron una gran parte de la IED recibida, con entradas por valor de 17.278 millones de dólares. Otros destinos destacados de la inversión extranjera directa fueron los sectores del acero y los productos químicos, con 4.692 millones de dólares y 3.916 millones de dólares, respectivamente.

En la esfera de los servicios, la mayor parte de la IED se dirigió a la venta minorista (6.943 millones de dólares), las telecomunicaciones (4.167 millones de dólares) y los servicios financieros (3.170 millones de dólares). En este último sector la principal operación fue la adquisición por parte del Banco de Santander de una participación del 14% de su filial Banco Santander Brasil. La entidad española aprovechó la oportunidad de comprar cuando las acciones se cotizaban a la baja.

Esta operación del Banco Santander y las crecientes inversiones de Iberdrola en servicios eléctricos explican el fuerte incremento de los flujos de IED procedente de España, que ascendieron a 6.356 millones de dólares. Sin contar los Países Bajos y Luxemburgo, que actúan de puente para un gran volumen de inversión extranjera directa procedente de terceros países, en 2014 España fue el segundo país con más inversiones en el Brasil, después de los Estados Unidos. La IED desde China alcanzó los 1.161 millones de dólares, debido a un aumento de las inversiones en petróleo, distribución eléctrica y manufacturas.

¹¹ Las cifras sectoriales se calculan sobre la base de la metodología de la sexta edición, aunque no se incluyen las utilidades reinvertidas. Los flujos de entrada de los que hay disponibles datos de distribución por sectores ascienden a 86.153 millones de dólares.

Dentro del apartado de los recursos naturales aumentaron los flujos de IED destinados a la minería, pero se redujeron sustancialmente los recibidos para la explotación de yacimientos de petróleo y gas. A pesar del éxito de la subasta del campo de Libra a fines de 2013, en que Total (de Francia), Shell (de los Países Bajos y el Reino Unido) y CNOOC y CNPC (de China) adquirieron derechos sobre el 40% del campo y pagaron un bono por suscripción de 7.000 millones de dólares. El consorcio (en que la empresa de propiedad pública Petrobras participa con un 60% de las acciones) se comprometió a invertir 400 millones de dólares entre 2014 y 2016. Aun así, los efectos del descenso de los precios del petróleo también se han notado en el Brasil y las compañías extranjeras han sido más reacias a aumentar las inversiones para la exploración y la explotación de petróleo.

2. Otros países de América del Sur

La IED en **Chile** aumentó un 14%, con lo que se situó en 22.002 millones de dólares, pese a la caída de la inversión en la industria minera, que es crucial para la economía chilena. El retroceso de la inversión en la minería se vio compensado por una serie de grandes fusiones y adquisiciones en otros sectores. La mayor adquisición en 2014 fue la de la Compañía General de Electricidad por parte de la española Gas Natural Fenosa, por un precio de 3.300 millones de dólares. Esa operación permitió a la empresa compradora convertirse en el principal actor del mercado eléctrico chileno, con una cuota del 40%. La compañía estadounidense Abbott Laboratories anunció la adquisición por 2.900 millones de dólares de CFR Pharmaceuticals, empresa farmacéutica chilena que cuenta con activos en varios países de América Latina. Por otra parte, Itaú Unibanco, del Brasil, adquirió una participación mayoritaria de Corpbanca por un valor estimado de 2.850 millones de dólares, aunque el acuerdo aún está sujeto a la aprobación de los reguladores. Alliance Boots, controlada por las compañías estadounidenses Walgreens y KKR, adquirió Farmacias Ahumada, que opera en Chile y México, por 740 millones de dólares. La adquisición de Bupa Chile por British United Provident Association costó aproximadamente 497 millones de dólares.

El sector eléctrico, en particular en el segmento de las energías renovables, fue el destino de grandes inversiones en 2014. Se concretaron proyectos de energías renovables con una capacidad de generación de 982 megavatios (MW), en contraste con los 244 MW de generación agregados en 2013, con lo que se alcanzó un total de 2.097 MW de capacidad instalada. Aunque la mayor parte de esa capacidad corresponde a la energía eólica, con 836 MW, la generación por energía solar es la que está creciendo más rápido, ya que entre fines de 2013 y fines de 2014 pasó de 4 MW a 402 MW. Las inversiones extranjeras anunciadas en este sector incluyen 1.400 millones de dólares que la compañía irlandesa Mainstream Renewable Power anunció que invertiría en energía eólica y solar en 2013 y 1.200 millones de dólares de inversión en hidroenergía por la estadounidense AES Corporation. En 2014 la empresa española Abengoa anunció una inversión en energía solar por un monto de 750 millones de dólares. Otros operadores también anunciaron a lo largo de 2014 planes para construir parques eólicos o plantas solares, pero algunos no se llevarán a cabo, sobre todo por la caída de los precios internacionales del petróleo, que hacen que las inversiones en generación de electricidad resulten menos atractivas.

Aunque las inversiones en minería se redujeron en 2014, este sigue siendo un sector sumamente importante para Chile. La inversión de 1.970 millones de dólares en la mina Escondida, anunciada por la compañía australiana BHP Billiton en 2013, continuó materializándose durante 2014. Asimismo, se han destinado unos 4.156 millones de dólares para iniciar las operaciones en la mina Sierra Gorda, controlada por la polaca KGHM (55%) y la japonesa Sumitomo (45%). Una gran parte de ese monto se desembolsó en 2014.

La IED en **Colombia** en 2014 ascendió a 16.054 millones de dólares, una cifra similar a la de 2013. Continúa la tendencia a la diversificación de las inversiones extranjeras, de manera que por quinto año consecutivo se ha reducido el peso de la IED en el sector de los recursos naturales, hasta situarse en un 40% en 2014. El 45% de las entradas correspondieron a la industria, las comunicaciones, el transporte y los servicios empresariales, y el 15% restante se dirigió principalmente al comercio y la hostelería, entre otros sectores. Sin embargo, la Agencia Nacional de Hidrocarburos prevé que en 2015 se destinarán alrededor de 8.000 millones de dólares a perforaciones exploratorias (Reuters, 2014), principalmente por parte de compañías extranjeras, por lo que la participación de los recursos naturales en el total de IED podría aumentar de nuevo. Por otra parte, el monto de las inversiones colombianas en el exterior, que fluctúa más que el de la IED recibida, se redujo en 2014 un 49%.

En 2014 se anunciaron varias fusiones y adquisiciones importantes y se llevaron a cabo otras. Por ejemplo, la compra de Helmbank por la chilena Corpbanca, por un valor de 1.320 millones de dólares, que se había anunciado

en 2012. Asimismo, la empresa noruega de fertilizantes Yara International adquirió por 377 millones de dólares OFD Holding, cuyos activos principales están en Colombia. En el sector de las telecomunicaciones, la compañía sueca Millicom amplió sus activos en Colombia cuando su operador local de telefonía Tigo se fusionó con UNE Telecom en 2014. La estadounidense Equity International se asoció con el grupo colombiano Terranum para adquirir Decameron Hotels & Resorts por 490 millones de dólares. Sin embargo, dado que los activos de Decameron se encuentran repartidos por la región, la operación no tendrá un gran impacto en los flujos de IED en el país. Por otro lado, la también estadounidense TRG Management vendió su 32% de participación en Transportadora de Gas Internacional a la Empresa de Energía de Bogotá por 880 millones de dólares, lo que generó una cuantiosa entrada negativa de IED.

En una propuesta de inversión para la búsqueda de mercados, la compañía chilena CCU, que pertenece en parte a Heineken, de los Países Bajos, anunció un desembolso de 400 millones de dólares para empezar a producir cerveza y bebidas no alcohólicas en Colombia. Se trata de un desafío directo a la firma británica SABMiller, que domina el mercado de la cerveza mexicana desde que adquirió Bavaria en 2005. En el recuadro I.3 se analiza con más detalle el mercado de la cerveza en América Latina.

Por segundo año consecutivo decreció en el **Perú** la inversión extranjera directa, que fue de 7.607 millones de dólares, un 18% menos que en 2013 y un 36% menos que en 2012, en que se había registrado un máximo histórico. Para situar este retroceso en perspectiva, cabe mencionar que el Perú había alcanzado niveles muy altos de inversión extranjera directa en los últimos años en relación con la tendencia precedente y con el tamaño de su economía.

Recuadro I.3

Las grandes cerveceras dominan el mercado de América Latina y el Caribe

La cerveza es un producto interesante: se encuentra en casi todas partes y es relativamente fácil de producir, pero también es voluminoso, por lo que su exportación resulta cara. Incluso se produce en las economías menos desarrolladas, ya que siempre hay demanda. Sin embargo, a nivel mundial el mercado de la cerveza está sumamente concentrado. Solo cinco empresas —encabezadas por Anheuser-Busch InBev (Bélgica), SABMiller (Reino Unido) y Heineken (Países Bajos)— son responsables de más del 50% de la producción cervecera mundial (Barth-Haas Group 2014). Cada una de estas compañías es el resultado de una amalgama de fusiones y adquisiciones, ya que el crecimiento orgánico en nuevos mercados es prácticamente imposible. Anheuser-Busch InBev es fruto de la absorción en 2008 de la estadounidense Anheuser-Busch por la

belgo-brasileña InBev. A su vez, InBev nació en 2004, cuando la belga Interbrew y la brasileña AmBev se fusionaron.

En América Latina, muchas de las principales fusiones y adquisiciones de los últimos años han tenido que ver con la cerveza. La compra en 2013 del Grupo Modelo de México por Anheuser-Busch InBev (valorada en 13.249 millones de dólares) es una de los más cuantiosas registradas en América Latina y el Caribe. En el siguiente cuadro se enumeran las mayores adquisiciones en el mercado de la cerveza en los últimos 20 años. Como se puede observar, la tendencia mundial a la consolidación en este mercado condujo a dos oleadas de grandes adquisiciones en América Latina y el Caribe, entre 2005 y 2006 y en el período comprendido entre 2010 y 2013.

América Latina y el Caribe: principales fusiones y adquisiciones en el sector de la cerveza, 1995-2014

Año	Empresa	País de origen	Activos adquiridos	Ubicación	Monto nominal (miles de millones de dólares)	Valor real en 2014 ^a (miles de millones de dólares)	
1	2004	Interbrew	Bélgica	AmBev (52%).	Brasil	11 732	14 196
2	2013	Anheuser-Busch InBev	Bélgica	Grupo Modelo (50%)	México	13 249	13 381
3	2010	Heineken	Países Bajos	FEMSA Cerveza	México	7 325	7 838
4	2005	SABMiller	Reino Unido	Bavaria (97%)	Colombia	4 717	5 566
5	2013	Constellation Brands	Estados Unidos	Compañía Cervecera de Coahuila	México	2 900	2 929
6	2011	Kirin Holdings	Japón	Aleadri-Schinni Participações e Representações	Brasil	2 523	2 649
7	2005	Interbrew	Bélgica	AmBev (5%).	Brasil	1 274	1 503
8	2011	Kirin Holdings	Japón	Jadangil Participações e Representações	Brasil	1 354	1 421
9	2006	Anheuser-Busch InBev	Bélgica	Quinsa (34%)	Argentina	1 200	1 368
10	2012	Anheuser-Busch InBev	Bélgica	Cervecería Nacional Dominicana (42%)	República Dominicana	1 000	1 030

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

^a Los valores reales se calcularon utilizando el deflactor del PIB de los Estados Unidos según datos facilitados por la Oficina de Análisis Económicos de los Estados Unidos.

Recuadro I.3 (conclusión)

El resultado de estas oleadas de adquisiciones es que las cerveceras locales desempeñan un papel importante solo en un número reducido de países de la región. Las cerveceras de propiedad local tienen las mayores cuotas de mercado únicamente en Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Venezuela (República Bolivariana de) y algunos mercados del Caribe. Eso no significa que no haya marcas controladas por empresas locales en otros mercados, pero con frecuencia desempeñan un papel secundario con respecto a las grandes compañías internacionales. En el

siguiente mapa se muestra el principal actor de cada economía de la región. Aparte de algunos líderes de mercado locales independientes (a menudo empresas familiares), la británica Diageo tiene la mayor cuota de mercado en Jamaica, mientras que ANSA McAl de Trinidad y Tabago domina el mercado en tres economías caribeñas de menor tamaño. Estas son las dos únicas empresas que no se han considerado tradicionalmente cerveceras, aunque Diageo posee una gran experiencia en el sector a través de su marca Guinness.

América Latina y el Caribe ^a: actor más importante en cada mercado

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Barth-Haas Group, "Beer Production - Market Leaders and their Challengers in the Top 40 Countries in 2012", 2013 [en línea] http://www.barthhaasgroup.com/johbarth/images/pdfs/report2013/Barth_Beilage_2013.pdf.

^a Los límites que figuran en este mapa no cuentan necesariamente con la aprobación o aceptación oficial de las Naciones Unidas.

Tal como se ilustra en el mapa, Anheuser-Busch InBev ocupa una posición dominante en el mercado de América Latina, mientras que SABMiller tiene un papel muy destacado en Colombia y en varias economías vecinas. La adquisición de Bavaria SA en 2005 tuvo repercusiones importantes, ya que dio a SABMiller cuotas que le aseguraban el dominio de varios mercados medianos. En 2012, la cuota de mercado de SABMiller en Colombia, el Ecuador y el Perú era del 98%, el 95% y el 94%, respectivamente (Barth-Haas Group, 2013). Este es un caso extremo si se compara con el predominio que algunas empresas tienen en otros mercados, como Anheuser-Busch InBev en el Brasil (con una cuota de mercado del 69%), México (del 56%) y la Argentina (del 77%), o Heineken en Chile ^a (con una cuota del 88%). El hecho de que una sola cervecera disfrute de un amplio dominio es típico de las economías en desarrollo. Por ejemplo, presentan cuotas de mercado muy elevada los principales actores en Angola (SABMiller, con un 89%), Turquía (Efes, con un 83%), Nigeria (Heineken, con un 70%) y Tailandia (Singha, con un 67%). Por el contrario, entre las economías desarrolladas son muy infrecuentes las cuotas superiores al 50%. Cabe citar como excepciones los casos de Bélgica (en que Anheuser-Busch InBev

tiene el 56% del mercado), Dinamarca (Carlsberg tiene el 54%) y la República de Corea (Oriental Brewery tiene el 53%).

La consecuencia del gran predominio del mercado por parte de unas pocas compañías en América Latina y el Caribe es que la competencia está relativamente estancada. Dado que es difícil que se produzca un crecimiento orgánico, esa situación prácticamente garantiza un futuro mercado para determinados productos. No obstante, pueden darse excepciones en algunas economías mayores. Heineken, por ejemplo, anunció la creación en México de una nueva fábrica de cerveza por 480 millones de dólares a principios de 2015. Sin embargo, en general, la falta de competencia elimina la presión por innovar, lo que en el largo plazo puede no redundar en beneficio de los consumidores. Las ventajas que obtiene el comprador también se reflejan en las altas valoraciones que reciben muchas cerveceras. En una clasificación de las diez mayores fusiones y adquisiciones realizadas en América Latina y el Caribe en los últimos 20 años figurarían varias de las que se muestran en el cuadro anterior. El valor y la rentabilidad de estas empresas cerveceras no se pueden comparar con las de ningún otro sector.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Barth-Haas Group, "Beer Production - Market Leaders and their Challengers in the Top 40 Countries in 2012", 2013 [en línea] http://www.barthhaasgroup.com/johbarth/images/pdfs/report2013/Barth_Beilage_2013.pdf; e información de Thomson Reuters.

^a Heineken comparte el control de la Compañía Cervecerías Unidas (CCU) con la familia Luksic, de Chile. Se trata de un híbrido, único en América Latina para una gran compañía cervecera, en que se combinan el control local y la experiencia internacional.

Aunque no hay datos oficiales sobre la inversión extranjera directa por sectores en el Perú, parece ser que el principal responsable de esta disminución es el sector minero. En 2014 las inversiones en la minería (tanto nacionales como extranjeras) se redujeron un 11%. Fue el primer descenso desde 2007, después de varios años de rápido crecimiento. La caída fue especialmente significativa en la adquisición de equipamiento e infraestructura. La producción de cobre se mantuvo en volumen y se redujo un 12% en valor (calculado en dólares), mientras que la producción aurífera disminuyó. La IED también había aumentado durante la década anterior en el sector de los servicios y en la búsqueda de mercados, pero debido a la moderación del crecimiento del PIB en 2014 el mercado interno puede resultar menos atractivo para los inversores.

El abaratamiento de los metales, los problemas de producción en las minas y la desaceleración del crecimiento económico se combinaron para reducir la rentabilidad de la inversión extranjera directa en el Perú. Las rentas de la IED obtenidas por las empresas extranjeras en el país disminuyeron hasta situarse en 7.964 millones de dólares, el nivel más bajo desde 2007. Como en años anteriores, alrededor de la mitad de esas utilidades se reinvertieron. Las utilidades reinvertidas, que ascendieron a 3.978 millones de dólares, fueron el principal componente de la IED, seguido de los préstamos entre empresas relacionadas (2.278 millones de dólares) y aportes de capital (1.342 millones de dólares), que fueron significativamente inferiores a los de años anteriores.

En el Perú se produjeron tres de las cinco mayores adquisiciones corporativas de América Latina durante 2014. Sin embargo, al tratarse de transferencias de la propiedad entre empresas extranjeras, estas operaciones no tuvieron un efecto neto en los flujos de IED. Dos empresas chinas ampliaron su presencia en el Perú: China Minmetals Corporation compró la mina de cobre Las Bambas a la empresa suiza Glencore por 7.005 millones de dólares, mientras que China National Petroleum Corporation (CNPC) adquirió los activos de la brasileña Petrobras Energía Perú por 2.600 millones de dólares.

La inversión extranjera directa en la **Argentina** registró un descenso del 41%, situándose en 6.612 millones de dólares, cifra que representa el nivel más bajo recibido desde 2009. La razón principal es la nacionalización de YPF, que tuvo lugar en 2012, pero no terminó de resolverse hasta 2014. El Gobierno pagó 5.000 millones de dólares a la empresa española Repsol como compensación por la expropiación del 51% de YPF. Posteriormente, Repsol vendió el 12% que aún poseía. Dado que la mayoría de las acciones volvieron a manos argentinas, en la práctica esto supuso una entrada negativa en la balanza de pagos. Al margen de esta operación, la inversión extranjera directa en el país se habría mantenido en un nivel similar al de años anteriores. La mayoría de las entradas correspondieron a utilidades reinvertidas, que llegaron a 7.365 millones de dólares. En el sector minero, la compañía canadiense Yamana Gold está ejecutando un proyecto que supone la inversión de 450 millones de dólares en Cerro Moro, cerca de Puerto Deseado. Si bien no se dispone de datos recientes, parece ser que la composición sectorial de la IED en la Argentina se distribuye de forma homogénea entre los recursos naturales, las manufacturas y los servicios, los cuales han ido ganando peso en los últimos años. Asimismo, es probable que el sector de las manufacturas haya ganado terreno en 2014.

Varios fabricantes de automoción han ampliado recientemente sus instalaciones de producción en la Argentina. En el mes de octubre, la japonesa Toyota comunicó que había ejecutado el 60% de un plan de inversiones por valor de 800 millones de dólares que había anunciado en 2013, mientras que la estadounidense General Motors informó en 2014 que su inversión de 450 millones de dólares se incrementaría hasta 720 millones de dólares. Por último, la italiana Fiat Chrysler anunció en 2013 la construcción en la Argentina de una nueva planta de fabricación de motores por un costo que podría alcanzar los 300 millones de dólares.

Según expertos del sector, la Argentina parece tener un gran potencial para la exploración petrolífera. En particular, se apunta a la formación de Vaca Muerta como una importante fuente de gas de lutita y petróleo de esquisto. El Gobierno anunció ventajas especiales para las empresas petroleras que estuvieran dispuestas a invertir más de 1.000 millones de dólares. A raíz de ello, la estadounidense Chevron firmó un acuerdo con YPF para invertir 1.600 millones de dólares con el fin de explorar la formación de Vaca Muerta. Por otro lado, fuentes no oficiales señalan que la compañía rusa Gazprom habría propuesto realizar inversiones por valor de mil millones de dólares. Se estima que la exploración de Vaca Muerta requeriría una inversión total cercana a 15.000 millones de dólares. En diciembre de 2014, la empresa PETRONAS de Malasia declaró que asignaba 550 millones de dólares a un proyecto de cooperación para la obtención de gas de lutita con YPF (Mander, 2014). Por último, la anglo-neerlandesa Royal Dutch Shell y la francesa Total anunciaron una inversión de 550 millones de dólares junto con la compañía local Gas y Petróleo del Neuquén en otro yacimiento.

En 2014 la inversión extranjera directa en la **República Bolivariana de Venezuela** se redujo considerablemente. Las entradas disminuyeron un 88%, al pasar de 2.680 millones a 320 millones de dólares. En años anteriores las inversiones se habían incrementado por las restricciones a la salida de divisas, que dificultaban a las empresas extranjeras la repatriación de sus utilidades, por lo que debían buscar oportunidades de inversión en el país. Esa nueva orientación dio lugar a un auge de la propiedad inmobiliaria en Caracas, ya que muchas empresas extranjeras reinvirtieron sus beneficios en bienes raíces. Es probable que debido a la contracción económica, estimada en el 3% del PIB en 2014, las empresas transnacionales hayan visto caer sus utilidades y que por ello hayan reducido también la reinversión de beneficios¹².

La industria petrolera sigue requiriendo un gran volumen de inversiones y la compañía de propiedad estatal Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) trabaja con sus socios extranjeros dirigiendo instalaciones de producción. En la industria del automóvil, en que la República Bolivariana de Venezuela era hasta hace poco uno de principales actores de América Latina, la producción se desplomó aproximadamente un 75% entre 2013 y 2014, debido a la limitada disponibilidad de piezas y la falta de acceso a divisas (*The Wall Street Journal*, 2014).

La inversión extranjera directa en el **Uruguay** totalizó 2.755 millones de euros en 2014, un 9% menos que en 2013. El país ha recibido grandes inversiones en el sector de las energías renovables. Prueba de ello es que durante 2014 se han concluido varios grandes parques eólicos. Se espera que durante 2015 el 90% de la energía que se genere en el país proceda de fuentes renovables, lo que confirmaría su posición entre los más avanzados del mundo en ese terreno (sobre todo en materia de energía eólica). Entre los últimos grandes inversores en parques eólicos figuran la empresa argentina Corporación América (50 MW), la española Abengoa (50 MW y 70 MW), la alemana SOWITEC (81 MW) y la italiana ENEL (50 MW).

Por el contrario, las manufacturas no desempeñan un papel destacado. Sin embargo, en 2014 finalizó la construcción de una nueva planta de celulosa, que representa la mayor inversión recibida en el país. La fábrica, propiedad conjunta de la compañía chilena Arauca y la sueco-finlandesa Stora Enso, tuvo un costo total de 2.270 millones de dólares, a los que hay que sumar otros 230 millones de dólares para las obras del puerto asociado, cuya ejecución se ha prolongado durante varios años.

Actualmente hay varios grandes planes sobre la mesa. En concreto, desde hace unos años se mantiene un diálogo permanente con la empresa Zamin, de los Emiratos Árabes Unidos para el desarrollo de una mina de hierro, cuyo costo podría alcanzar los 3.000 millones de dólares. Asimismo, el Gobierno del Uruguay ha estado promoviendo la construcción de un nuevo puerto en su costa atlántica por un monto aproximado de 1.000 millones de dólares, para lo cual busca inversionistas.

Después de dos años de recibir cuantiosas inversiones del exterior, la IED en el **Estado Plurinacional de Bolivia** sufrió en 2014 una caída del 63% y se situó en 648 millones de dólares. En los últimos años, una gran parte de las inversiones se han dirigido a los recursos naturales, en particular a los sectores del petróleo y el gas. En 2014, por ejemplo, PDVSA anunció que invertiría 200 millones de dólares en varios proyectos de exploración y producción. Fuera del sector de los recursos naturales, en el mes de diciembre, el grupo peruano Holding Cementero se hizo con el control pleno de la principal compañía fabricante de cemento del Estado Plurinacional de Bolivia, Soboce, al comprar el 51% de las acciones que aún no poseía por un valor estimado de 300 millones de dólares.

En los últimos años se han realizado en el Estado Plurinacional de Bolivia varias nacionalizaciones y desinversiones. La brasileña Petrobras y la francesa Total vendieron su participación en el gran gasoducto Transierra por 133 millones de dólares a la compañía energética boliviana de propiedad estatal YPFB, que actualmente controla la gran mayoría de la infraestructura. En 2012 se nacionalizó la mina Malku Khota. Su anterior propietaria, la compañía canadiense TriMetals Mining, reclama una compensación de 386 millones de dólares a través de un tribunal internacional de arbitraje. La empresa india Jindal Steel and Power obtuvo de otro tribunal internacional un fallo favorable en virtud del cual debía ser compensada con 22,5 millones de dólares por su participación en el proyecto El Mutún. La compañía reclama además una indemnización de 100 millones de dólares más por daños y perjuicios. Todas estas nacionalizaciones y desinversiones son consideradas flujos negativos de IED, que se traducen en una reducción de la inversión extranjera directa.

¹² La valoración del acervo de inversión extranjera directa se complica por la existencia de tipos de cambio alternativos. Algunas empresas, como la española Telefónica, han devaluado sus activos venezolanos pasando de la tasa de cambio oficial a otras tasas, pero el Banco Central de Venezuela sigue empleando el tipo de cambio oficial. El ajuste acumulado de los activos de Telefónica en el país debido a las devaluaciones asciende a 7.450 millones de euros en varios años (*El País*, 2015).

Las entradas de IED en el Ecuador registraron un alza del 6%, con lo que alcanzaron 774 millones de dólares, un poco más de dos tercios de los cuales se concentraron en el sector de los recursos naturales. El sector manufacturero recibió solo el 14% de los flujos de IED durante 2014, mientras que la participación de los servicios como destino de las inversiones procedentes del exterior cayó del 43% al 18%. Actualmente, la exploración petrolera está experimentando un cierto auge en el Ecuador. En octubre se adjudicaron diversos contratos a empresas internacionales para trabajar con la compañía estatal Petroamazonas en la exploración de nuevas reservas de petróleo. El Gobierno calcula que en los próximos cinco años se invertirán alrededor de 2.100 millones de dólares en esas exploraciones.

El mercado ecuatoriano de alimentos y bebidas ha suscitado un considerable interés de varias empresas extranjeras. La compañía de productos lácteos Holding Tonicorp fue adquirida en su totalidad por la mexicana Arca Continental, en un acuerdo en el que también intervino la estadounidense Coca-Cola. La adquisición fue valorada en 400 millones de dólares. Además, Coca-Cola anunció en 2014 que planeaba invertir hasta 1.000 millones de dólares en el Ecuador en los cinco años siguientes. Mientras tanto, Arca Continental anunció su intención de invertir 80 millones de dólares más en una nueva planta industrial.

En el ámbito financiero, Promerica Financial Corporation de Panamá, que ya poseía un banco en el Ecuador, adquirió el 56% del Banco de la Producción, el cuarto mayor del país. Esta operación puede beneficiar al sector financiero al elevar el nivel profesional. Promerica ya dirige bancos en varios países de Centroamérica, así como en las Islas Caimán y en la República Dominicana.

La inversión extranjera directa en el Paraguay se triplicó con creces, al pasar de 72 millones de dólares a 236 millones de dólares. El país está procurando atraer más inversiones y, sobre todo, aumentar la diversificación, ya que la actividad se ha concentrado tradicionalmente en los sectores de la infraestructura y la agricultura. El crecimiento se está registrando principalmente en la industria de la automoción, ya que el Paraguay suministra insumos a las fábricas de automóviles brasileñas y argentinas en virtud de la pertenencia de los tres países al MERCOSUR. La compañía japonesa Fujikura es una de las principales fabricantes de piezas de automóviles del país, si bien recientes anuncios de inversiones señalan también el interés de la japonesa Sumitomo (15 millones de dólares), la coreana THN Corporation (40 millones de dólares) y la italiana Pirelli (en fase exploratoria).

Asimismo, varias empresas brasileñas anunciaron en 2014 operaciones de expansión, como la farmacéutica Scavone y la compañía de plásticos X Plast, que prevé desembolsar 26 millones de dólares. Sin embargo, las inversiones más significativas desde el Brasil se dirigen al sector agrícola. La empresa de carnes JBS anunció la construcción de un nuevo matadero por 100 millones de dólares en el Paraguay, mientras que Bunge es desde hace mucho tiempo un destacado inversionista en el país.

3. México

En 2014, la inversión extranjera directa en México se redujo un 49%, con lo que se situó en 22.795 millones de dólares. Si bien estas cifras pueden sugerir un gran retroceso, hay que tener en cuenta que la IED había aumentado considerablemente en 2013 debido a la compra de la compañía Modelo por la belga Anheuser-Busch InBev (véase el recuadro I.3) por un monto de 13.249 millones de dólares. Por otra parte, en el sector de las telecomunicaciones se registró una desinversión por un monto de 5.570 millones de dólares, que, como se detalla más adelante, concluyó en 2014 por razones normativas. Si no se hubieran producido estos dos hechos excepcionales, las entradas de IED en México habrían superado el promedio de la década anterior. En cualquier caso, el promedio de las inversiones desde el exterior en 2013 y 2014 ha sido el más alto registrado hasta la fecha. Aparte de la absorción que se realizó en el sector de las telecomunicaciones, las fusiones y las adquisiciones tuvieron poco peso en 2014. La estadounidense PPG Industries adquirió Consorcio Comex por 2.300 millones de dólares, con el objetivo de ampliar su negocio de recubrimientos a México y Centroamérica, mientras que la francesa Eutelsat Communications adquirió Satélites Mexicanos por 1.142 millones de dólares.

La estadounidense AT&T fue la compañía que realizó la desinversión que originó un flujo de entrada de IED negativo en 2014 y participó en otras grandes transacciones que incumbían a México. En mayo, la compañía anunció su intención de adquirir DirecTV, destacada distribuidora estadounidense de televisión por satélite, por 48.500 millones de dólares. Dado que DirecTV es un importante actor en varios países, la adquisición tenía que ser aprobada por diferentes organismos reguladores nacionales. En México, la aprobación normativa se complicó porque AT&T contaba

con un 8,3% de participación y el 24% de las acciones con derecho a voto de América Móvil, que también ofrece televisión por satélite. Por ello, AT&T vendió su participación a Inmobiliaria Carso, grupo de empresas al que pertenece América Móvil, por 5.570 millones de dólares. Sin embargo, AT&T mantuvo su fe en el mercado mexicano, como demuestra el acuerdo firmado con el Grupo Salinas para adquirir Iusacell, la tercera mayor operadora de telefonía celular del país, por 2.500 millones de dólares. Esta última adquisición se completó en enero de 2015 y, por tanto, no se incluyó en el registro anual de entradas de IED en 2014, a diferencia de la desinversión de 5.570 millones de dólares antes mencionada. Esto explica hasta cierto punto la caída de la inversión en México, donde en el sector del transporte y las telecomunicaciones se produjo un flujo de entrada negativo de 3.753 millones de dólares en 2014.

El aumento de la actividad en el sector de las telecomunicaciones en México está impulsado en parte por la nueva legislación antimonopolio, según la cual el organismo regulador puede imponer normas y obligaciones asimétricas al “agente preponderante”, definido como parte en el mercado que disfruta de una posición dominante. Una compañía de esas características sería América Móvil, que controla el 68% del mercado de las telecomunicaciones móviles. La empresa puede optar entre reducir su cuota de mercado vendiendo activos o seguir siendo agente preponderante. En el primer caso, las estimaciones del Banco de América sugieren que con una operación de ese tipo podría obtener 10.000 millones de dólares (Telegeography, 2014) y, además, abriría la puerta a un nuevo actor (nacional o extranjero). En el segundo caso, la legislación antimonopolística puede influir en que resulte más atractiva la entrada en el mercado para nuevos actores, como ocurrió con AT&T.

En el ámbito de las manufacturas, el sector de la automoción desempeña un papel clave en México (véase el recuadro I.4 de CEPAL, 2014b), que es actualmente el séptimo mayor fabricante de automóviles del mundo. De todas las industrias manufactureras, la automovilística fue la principal beneficiaria de la IED en 2014 y recibió 4.308 millones de dólares de los 12.870 millones de dólares del total de los flujos de entrada. A lo largo del año se produjeron numerosos anuncios de nuevas inversiones de fabricantes de automóviles de todo el mundo. Entre las más cuantiosas destacan las de las estadounidenses Ford y General Motors, que anticiparon inversiones por 2.000 y 3.600 millones de dólares, respectivamente, así como la coreana Kia Motors (cuyo accionista mayoritario es Hyundai Motors), por 1.000 millones de dólares. A través de una empresa conjunta, la alemana Daimler AG y la japonesa Nissan están construyendo una fábrica por 1.360 millones de dólares. Asimismo, las compañías Volvo, de Suecia, y Honda, del Japón, han puesto en marcha planes de expansión.

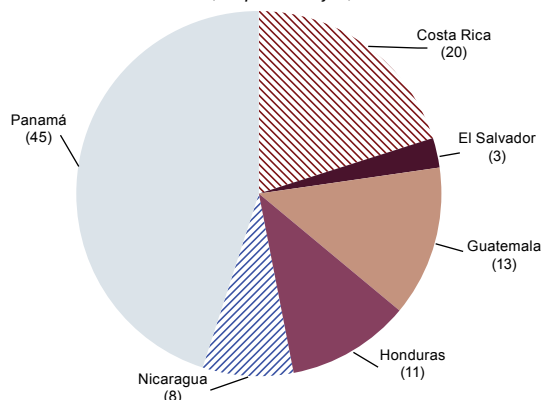
Las inversiones extranjeras en el sector eléctrico son aún modestas, ya que solo sumaron 580 millones de dólares en 2014, aunque han aumentado considerablemente con respecto al promedio de los cinco años anteriores, en que fueron de 253 millones de dólares. La española Iberdrola anunció inversiones por 5.000 millones de dólares, de los cuales ya ha desembolsado 1.500 millones, incluidos 950 millones de dólares para la construcción de parques eólicos con una capacidad total de 2.000 MW. Además, aprovechando las reformas en el sector de la energía, IEnova, que es en parte propiedad de la estadounidense Sempra Energy, planea invertir en dos años 3.200 millones de dólares en proyectos de infraestructura, mientras que la canadiense TransCanada participa en el proyecto de construcción de un oleoducto por mil millones de dólares.

El sector de los servicios recibe aproximadamente un tercio de todas las entradas de IED en México. El subsector más importante es el de los servicios financieros, que atrae el 25% de la inversión extranjera directa. Otro subsector de servicios destinatario de una proporción significativa de la IED fue el de la hostelería, que recibió 825 millones de dólares durante el año, principalmente en el segmento hotelero.

4. Centroamérica

Durante 2014, la inversión extranjera directa en Centroamérica, a diferencia de América del Sur, se mantuvo relativamente estable en 2014. En total, la subregión registró entradas por 10.480 millones de dólares, un 2% menos que el año anterior. También en esta ocasión, Panamá fue el mayor receptor de IED, con más del 45% del total de la subregión. La mayor tasa de crecimiento se observó en El Salvador, donde entre 2013 y 2014 las inversiones desde el exterior casi se duplicaron. Costa Rica fue el único país que registró una disminución en 2014, aunque sigue siendo el segundo mayor receptor (véase el gráfico I.18)

Gráfico I.18
Centroamérica: distribución de los flujos de inversión extranjera directa por país, 2014
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones al 18 de mayo de 2015.

En Centroamérica la actividad del sector de las energías renovables está experimentando un notable auge. De acuerdo con la empresa consultora IHS Technology, la capacidad fotovoltaica aumentó en la subregión de 6 MW en 2013 a 22 MW en 2014. En 2015 se espera un espectacular incremento, liderado por Honduras, en que la capacidad instalada alcanzaría los 243 MW. Esta inversión, realizada principalmente con capital extranjero, ya está incidiendo ya en el equilibrio energético en la región, aunque la energía solar todavía tiene muy poco peso en la generación de electricidad. La energía hidroeléctrica sigue siendo el recurso renovable más importante, mientras que la energía eólica continúa muy por delante de la energía solar. Por otra parte, cabe señalar que incluso la energía geotérmica desempeña un papel significativo. Sin embargo, la inversión en energía solar también está aumentando rápidamente.

Entre otros sectores, el de los servicios sigue siendo el más importante, mientras que la minería goza cada vez de mayor protagonismo en algunos países. Como se indica en el recuadro I.4, la ampliación del canal de Panamá y la posibilidad de que se construya un gran canal en Nicaragua están estimulando las inversiones en instalaciones de logística y en puertos en toda Centroamérica, así como en el Caribe.

Siguiendo una tendencia al alza casi ininterrumpida desde 2009, la inversión extranjera directa en **Panamá** creció ligeramente hasta situarse en 4.719 millones de dólares, la cifra más alta registrada. Al mismo tiempo, las rentas de la IED también se incrementaron considerablemente y alcanzaron un nuevo récord histórico en 2014. Panamá es el país de América Latina que presenta la mayor relación entre la IED y el PIB y está bien posicionada para continuar recibiendo importantes entradas (en el recuadro I.4 se describe la influencia del canal de Panamá en las inversiones en el país). Los recursos naturales han cobrado mayor importancia para la IED con el desarrollo del proyecto Cobre Panamá. Desde que la canadiense First Quantum Minerals adquirió esta concesión tras una OPA hostil, la inversión ha continuado y en 2014 ascendió a 600 millones de dólares, aproximadamente. Se espera que la mina a cielo abierto empiece a funcionar en 2018 y que la inversión total se sitúe en 6.400 millones de dólares. A pesar de que aún no hay datos específicos disponibles, se puede afirmar que la inversión de la compañía canadiense es en exclusiva responsable de la mayor presencia de los recursos naturales como destino de la inversión extranjera directa en Panamá, tradicionalmente dominada por los servicios (con un 90% de las entradas de IED entre 2009 y 2012).

La ampliación en curso del canal de Panamá está atrayendo más inversiones en logística. Recientemente se anunciaron varios proyectos en este sector, como la construcción de almacenes y centros de distribución por parte del grupo peruano ESKE, la compañía hongkonesa Hutchison Whampoa, la empresa alemana Deutsche Post, PSA International de Singapur y el grupo CEVA del Reino Unido. Además, Panamá está consolidando su papel como centro financiero, al atraer un considerable volumen de entradas y salidas de IED asociadas a la actividad de ese sector. Bancolombia es uno de los principales actores extranjeros y en 2013 fortaleció su posición adquiriendo HSBC Panamá. Dado que el país participa en muchas actividades financieras extraterritoriales, no es sorprendente que sea sede mundial o regional de numerosas empresas internacionales.

Por último, el sector panameño de las energías renovables también se ha convertido en destino de inversiones del exterior. Por ejemplo, la empresa InterEnergy, constituida en las Islas Caimán, anunció una inversión en Panamá de 427 millones de dólares para un proyecto de energía eólica de 270 MW de capacidad.

Recuadro I.4

El impacto del canal (o de los canales) entre el Atlántico y el Pacífico

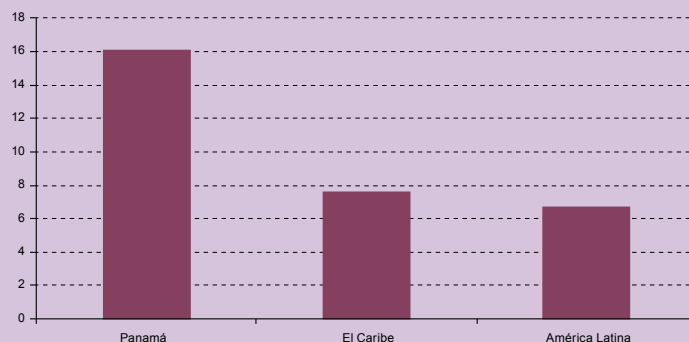
El canal de Panamá, que celebró su centenario en 2014, ha tenido un enorme impacto en el comercio internacional. En virtud de su importancia, las dimensiones de las esclusas de este canal de 77,1 kilómetros de longitud impusieron en la práctica el límite máximo que podían tener los buques para el transporte de mercancías. A lo largo de su historia, el canal ha desempeñado un papel inestimable, al posibilitar el comercio entre las costas del Pacífico y el Atlántico. Actualmente, alrededor del 5% del comercio marítimo mundial pasa por el canal de Panamá.

Para el país, el impacto ha sido aún mayor. Como se muestra en el gráfico que aparece a continuación, la economía panameña depende mucho más del transporte, el almacenamiento y las comunicaciones que el resto de la región. Esto se debe a que hay una gran industria portuaria, de almacenaje y de transporte

relacionada con el canal de Panamá. De forma directa e indirecta, esta industria da empleo a entre 100.000 y 120.000 personas. Además, el canal es la fuerza motriz de muchas de las inversiones realizadas en Panamá, que sigue siendo el país de América Latina que más IED recibe con relación al tamaño de su PIB, y que solo es superado por un número reducido de economías del Caribe.

Según fDi Markets, en 2014 la compañía hongkonesa Hutchison Whampoa, la alemana Deutsche Post, PSA International de Singapur y el grupo británico CEVA anunciaron proyectos de inversión en almacenamiento y depósito por más de 700 millones de dólares. Este éxito ha sido un factor decisivo para el robusto crecimiento económico de Panamá en los últimos años, que ha hecho que la Ciudad de Panamá se convirtiera en la "Singapur de Centroamérica" (*The Economist*, 2011).

América Latina y el Caribe: participación de los sectores del transporte, el almacenamiento y las comunicaciones en el PIB, 2012
(En porcentajes)



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

Sin embargo, las limitaciones del canal de Panamá resultan cada vez más evidentes. Las dimensiones de las esclusas se han convertido en una seria limitación, ya que muchos barcos modernos son demasiado grandes para pasar por el canal. En 2006, la Autoridad del Canal de Panamá (ACP) estimaba que en el año 2011 el 37% de los buques de carga serían excesivamente voluminosos (ACP, 2006). Con el fin de mantener su utilidad, se propuso un plan para agregar un tercer juego de esclusas de mayor tamaño, que permitiría el paso del canal a barcos más grandes. Se había previsto que el proyecto, de 5.250 millones de dólares, concluiría en 2014, pero aún está en construcción y no concluirá hasta finales de 2015. El financiamiento se realiza principalmente a través de préstamos de organismos internacionales, como el Japan Bank for International Cooperation, el Banco Europeo de Inversiones y la Corporación Financiera Internacional. Si bien no se trata de un proyecto de IED propiamente, intervienen muchas empresas extranjeras que trabajan como contratistas durante el proceso de construcción.

Mientras tanto, el Gobierno de Nicaragua planea construir un canal alternativo^a cuya longitud sería de 259 kilómetros, más del triple que la del canal de Panamá. Si se construyera, permitiría el paso de buques mucho más grandes que los que admitirá el canal de Panamá tras la ampliación. Aunque las conversaciones acerca de un posible canal en Nicaragua se remontan a 1825, hasta 2012 no se fundó la compañía Hong Kong Nicaragua Canal Development Group (HKND), con sede en Hong Kong (Región Administrativa Especial de China), con el fin de construir el canal de Nicaragua. Oficialmente, HKND comenzó a trabajar en el proyecto en diciembre de 2014 y está previsto que lo concluya en 2020. El costo estimado es de 50.000 millones de dólares.

Participarían varias de las principales empresas chinas, pero aún no se ha financiado totalmente. Por lo tanto, no es seguro aún si llegará a convertirse en realidad, pero si así fuera, tendría grandes repercusiones en la industria del transporte marítimo.

Con la ampliación del canal de Panamá y la posible construcción del canal de Nicaragua, el futuro del transporte marítimo en el Caribe resulta prometedor. Esta perspectiva ha estimulado la puesta en marcha de un gran número de nuevos proyectos en la subregión, ya que algunas economías caribeñas desean establecerse como centros logísticos que competirán con Panamá. En 2014, Cuba inauguró el puerto de Mariel, tras una obra que tuvo un costo cercano a 1.000 millones de dólares y que financió en gran parte el Brasil. En teoría, la proximidad del canal existente y del proyectado, así como de los Estados Unidos, puede crear oportunidades, en la medida en que se levanten las sanciones de los Estados Unidos a Cuba (véase también el recuadro II.1). La compañía Chinese Harbour Engineering Company (CHEC) participa en los estudios preliminares para la posible construcción de grandes terminales portuarias en Jamaica (en Goats Island, por un costo estimado de 1.350 millones de dólares) y las Bahamas, donde en 2014 se inició un proyecto para la construcción de un puerto de transbordo por un costo de 39 millones de dólares. Por último, en Trinidad y Tabago un consorcio de empresas chinas se comprometió en 2014 a construir un nuevo puerto (cuyo costo ascendería a 500 millones de dólares) y varios parques industriales (por 250 millones de dólares).

El canal de Panamá y, si se construye, el canal de Nicaragua, desempeñarán un papel muy importante en el transporte internacional. Pero también van a tener un efecto transformador, no solo para los países a los que incumbe directamente, sino para toda la región.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Autoridad del Canal de Panamá, "Third set of locks project fact sheet", 2006 [en línea] <http://www.pancanal.com/esp/plan/documentos/propuesta/acp-proposla-relevant-information.pdf>; Financial Times, fDi Markets y *The Economist*, "A Singapore for Central America?", 14 de julio de 2011 [en línea] <http://www.economist.com/node/18959000>.

^a La posible construcción del canal de Nicaragua ha suscitado numerosas críticas con respecto al proceso de toma de decisiones, el impacto sobre el medio ambiente y la conveniencia del nuevo canal. Para ver un resumen de los puntos de vista de quienes se muestran más escépticos ante este proyecto, véase Confidencial (2015).

Los flujos de IED en **Costa Rica** se redujeron un 21% en 2014, con lo que descendieron hasta los 2.106 millones de dólares. La importancia del sector de las manufacturas ha ido decayendo en los últimos años y en 2014 la industria recibió solo el 20% de la inversión extranjera directa. Los principales sectores destinatarios fueron los de servicios y bienes raíces, que fueron destino del 35% y el 36% de las inversiones, respectivamente. Durante 2014, la mexicana América Móvil y la española Telefónica anunciaron una ampliación de la cobertura de su red de servicios 4G en el país. Estos procesos son relativamente caros, aunque no hay aún disponible ninguna estimación de gastos. De acuerdo con la Agencia de Promoción de Inversiones de Costa Rica, estas empresas se comprometieron a dedicar 474,4 millones de dólares en 2014 a nuevas inversiones, lo que incluye 127 millones de dólares en el sector de las biociencias, que es muy rentable para Costa Rica. Precisamente en ese ámbito anunció un proyecto la estadounidense American World Clinics, que prevé construir por 100 millones de dólares un complejo de atención a la salud con la finalidad de atraer turismo médico.

Por otra parte, Costa Rica es reconocida mundialmente por sus intentos de reducir el uso de hidrocarburos en la generación de energía. En 2014, alrededor del 80% de la electricidad del país se generó mediante energía hidroeléctrica y, gracias a las abundantes lluvias, en los 75 primeros días de 2015 toda la producción eléctrica se obtuvo de fuentes de energía renovables, lo que valió un reconocimiento internacional al país. En 2014, el Congreso de Costa Rica aprobó un proyecto geotérmico por 958 millones de dólares financiado en gran medida a través de préstamos de bancos de inversión japoneses y europeos. En su mayor parte, la generación eléctrica está controlada por la compañía ICE, de propiedad pública, aunque también intervienen varios actores privados. El complejo de energía eólica Orosí, desarrollado por la británica Globelec y con una capacidad prevista de 50 MW, se encuentra actualmente en la fase de construcción y se estima que su costo total supere los 109 millones de dólares. Entre otros inversores figuran la española Gas Natural Fenosa, que en 2015 terminará de construir la central hidroeléctrica Torito 1, de 50 MW, y la italiana ENEL, que participó en 2014 en un proyecto similar en Chucas¹³.

En el sector de las manufacturas, la canadiense Gildan Activewear invertirá una suma no revelada en una nueva fábrica textil en la provincia de Guanacaste, en el marco de un plan de expansión de la compañía cuyo monto total asciende a 300 millones de dólares. Por último, Sysco Corporation, de los Estados Unidos anunció que había adquirido un 50% de la distribuidora de alimentos Mayca Distribuidores por un monto no revelado.

La inversión extranjera directa en **Guatemala** aumentó un 8% en 2014, con lo que alcanzó 1.396 millones de dólares, el nivel más alto registrado hasta la fecha. Durante varios años, el sector de los recursos naturales había sido el principal destinatario de la IED, pero en 2014 fue superado por el de la energía, que recibió el 24% del monto de las inversiones, frente al 23% que se destinaron a los recursos naturales. La proporción correspondiente al sector manufacturero disminuyó ligeramente, situándose en el 13% de los flujos de entrada de IED, mientras que el comercio recibió un 15% de las inversiones.

El grupo ruso Solway está construyendo una mina de ferroníquel por un costo estimado cercano a los 300 millones de dólares, además de lo cual ha conseguido permisos para realizar otras exploraciones. Mientras tanto, la compañía canadiense Tahoe Resources está explotando en San Rafael Las Flores la mina Escobal, que también requiere una cuantiosa inversión. Por último, la empresa Quattro, también del Canadá, suscribió en 2014 un contrato de exploración y explotación de un bloque en la cuenca del norte del Petén.

Grup Marítim TCB de España emprendió un proyecto de ampliación portuaria por 252 millones de dólares, como preparación para la expansión del canal de Panamá (véase también el recuadro I.4). Finalmente, a través de su marca Tigo, la sueca Millicom adquirió Cablefusión, una de sus principales competidoras en el mercado de la televisión de pago, para convertirse en uno de los líderes del sector.

En **Honduras**, la inversión extranjera directa creció un 8%, con lo que alcanzó un nuevo récord de 1.144 millones de dólares. Este incremento se produjo a pesar de la significativa desinversión realizada por la estadounidense Citibank, que en 2014 vendió sus operaciones en Honduras al grupo financiero Banco Ficohsa. El mismo banco ha adquirido en 2015 por un monto no revelado los activos de Citibank en Guatemala. En muchos países de la región, los operadores de telecomunicaciones están mejorando sus redes para hacerlas compatibles con la tecnología 4G. Tal es el caso de Honduras, donde la rusa Vimpelcom está invirtiendo en la expansión de la red 4G de su filial Wind Telecom.

Al igual que otros países de Centroamérica, Honduras está multiplicando su capacidad de generación de energía eléctrica con fuentes renovables. Se espera que antes de 2018 el país haya incrementado en 499 MW la potencia

¹³ El proyecto más importante es el de la presa de Reventazón, con un costo previsto superior a 1.400 millones de dólares y que tiene una capacidad de generación de más de 300 megavatios (MW). Sin embargo, no se trata de inversión extranjera directa, ya que es un proyecto de la compañía ICE, de propiedad pública.

obtenida por energía solar. En ese sentido, la estadounidense SunEdison comenzó en 2014 la construcción en Choluteca de una planta fotovoltaica de 82 MW por 146 millones de dólares. Upower, otra compañía estadounidense independiente productora de energía eléctrica, empezó el mismo año a construir en La Gaceta una planta fotovoltaica de 100 MW con un presupuesto de 190 millones de dólares. No obstante, se siguen realizando inversiones en sistemas de generación de electricidad tradicionales. La empresa guatemalteca Cementos Progreso está trabajando con otra compañía del país para construir una central térmica de carbón de 60 MW por 125 millones de dólares para el suministro eléctrico de una fábrica propia y para la venta del excedente a la empresa nacional de electricidad.

Entre 2013 y 2014, la inversión extranjera directa en **Nicaragua** aumentó ligeramente, de 816 millones de dólares a 840 millones de dólares. Un proyecto que podría tener importantes repercusiones en las entradas de IED en el futuro es el del canal de Nicaragua (el debate en curso sobre este tema se trata en el recuadro I.4). Por otra parte, hay que destacar la expansión en 2014 de la compañía Xinwei Telecom, de China, a la que se otorgaron seis licencias para ofrecer diferentes servicios en el país y cuya previsión de inversiones ascendía a 300 millones de dólares. Tal como había anunciado en 2013, la canadiense B2Gold sigue explorando nuevas opciones en el sector minero para ampliar sus operaciones, lo que se está traduciendo en una inversión continua por parte de la compañía. Hasta la fecha, Nicaragua ha recibido menos IED para la generación de energía renovable que otras naciones de Centroamérica, si bien la estadounidense Viaspace invirtió en una planta de generación a partir de biomasa de 12 MW de capacidad. Sin embargo, en 2014 el Gobierno de Nicaragua anunció que aspiraba a que el 90% de la electricidad se generase a partir de fuentes renovables, en particular de energía eólica e hidroeléctrica. Además, se encuentra en marcha la construcción por parte de un conglomerado brasileño de la presa de Tumarín, de 253 MW de capacidad, aunque la propiedad del proyecto corresponde a compañías eléctricas de propiedad pública e inversores extranjeros.

Las entradas de IED en **El Salvador** aumentaron un 53% en 2014, al pasar de 179 millones de dólares a 275 millones de dólares. Una parte de ese monto proviene de la inversión de 490 millones de dólares realizada por Sensity Systems, fabricante estadounidense de LED que se comprometió en 2013 a la construcción de una fábrica para el abastecimiento de la región. Por otro lado, la colombiana Procaps adquirió Laboratorios López, el principal laboratorio farmacéutico del país. Por último, el grupo estadounidense Hyatt Hotels anunció que invertiría 36 millones de dólares en su primer hotel en El Salvador, cuya inauguración está prevista en 2016.

La italiana ENEL, a través de su filial Enel Green Power, anunció en diciembre de 2014 un acuerdo de venta por 280 millones de dólares de su participación del 36,2% de la empresa geotérmica La Geo a su empresa asociada INE, de propiedad pública. Este importante flujo de entrada negativo queda compensado por las inversiones realizadas a lo largo del año en el sector de las telecomunicaciones, que totalizaron 334 millones de dólares. La más importante proviene de la sueca Millicom a través de su marca local Tigo. Además, la compañía Digicel, de Jamaica, anunció una mejora de su red de telecomunicaciones por un monto de 45 millones de dólares a principios de 2014.

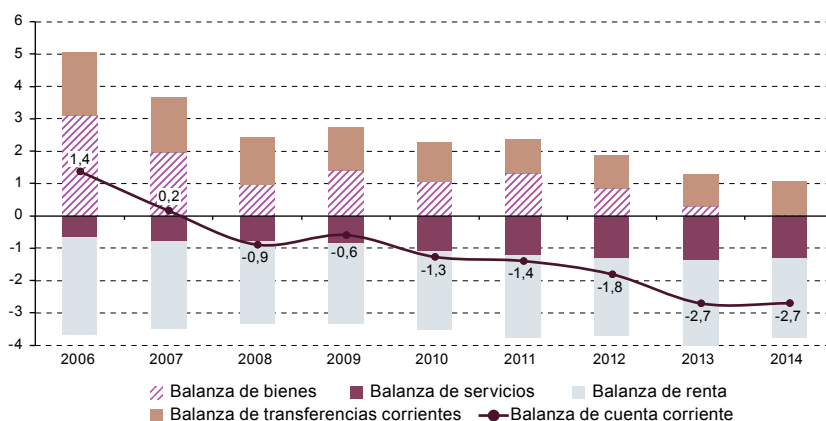
E. La inversión extranjera directa y la balanza por cuenta corriente

En las dos últimas décadas, América Latina y el Caribe solo tuvo superávit en cuenta corriente durante un período de cinco años (de 2001 a 2005). A lo largo de la década de 1990 y desde 2006 hasta 2014, la balanza por cuenta corriente de la región fue acumulando déficits, que en los últimos cinco años crecieron considerablemente. En el gráfico I.19 se muestra cómo evolucionaron los distintos componentes de la cuenta corriente en la década anterior. La principal variación se produjo en la balanza de mercancías, que pasó de un superávit del 3% del PIB en 2006 a tan solo el 0,3% del PIB en 2013 y que prácticamente se desvaneció en 2014. Los restantes componentes han sido más estables: la balanza de transferencias sigue manteniendo un saldo positivo, si bien este se ha reducido ligeramente durante la década, mientras que las balanzas de rentas y de servicios presentan un déficit crónico.

El déficit en cuenta corriente empeoró notablemente en 2013 por la brusca reducción del superávit de la balanza de mercancías, que pasó del 0,8% al 0,3% del PIB, debido a que las importaciones crecieron más rápidamente que las exportaciones. La desaceleración del crecimiento de las exportaciones, que empezó en 2012, fue causada

por la débil demanda internacional de las economías desarrolladas y de los mercados emergentes (CEPAL, 2013a). Esa debilidad provocó una caída de los precios de los bienes de exportación de la región (en su mayoría productos básicos) que ni siquiera un aumento del volumen exportado pudo compensar. El déficit se mantuvo estable en 2014 porque el descenso de las rentas de la IED mencionado antes quedó neutralizado por una reducción equivalente del superávit de la balanza comercial (CEPAL, 2014a).

Gráfico I.19
América Latina y el Caribe: estructura de la cuenta corriente como proporción del PIB, 2006-2014
(En porcentajes)



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

Al examinar los datos de la década anterior se observa que el crecimiento de las rentas por IED ha sido, probablemente, el factor que más ha influido en el deterioro de la balanza por cuenta corriente de la región. Las utilidades de las empresas transnacionales en América Latina y el Caribe pasaron de 19.011 millones de dólares en 2002 a 103.379 millones de dólares en 2010, nivel en torno al cual se han mantenido desde entonces, con un récord absoluto en términos nominales de 123.798 millones de dólares en 2013. Esta cantidad representa el 83% de las rentas totales procedentes de la inversión en la región, y más del doble del valor de la balanza de servicios.

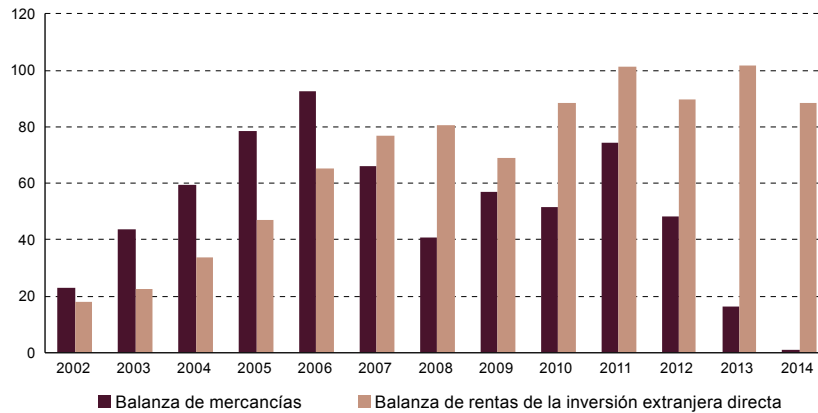
De 2002 a 2007, el rápido crecimiento de las rentas de la IED se vio compensado por un gran aumento de las exportaciones. De hecho, ambas tendencias estuvieron determinadas por el alza de los precios de los productos básicos, que impulsaron las exportaciones y la rentabilidad de las empresas transnacionales en las industrias extractivas. Esa dinámica se modificó sustancialmente en los años siguientes. La crisis económica mundial de 2008 y 2009 tuvo un impacto mucho mayor en las exportaciones que en las rentas procedentes de la IED en la región, y esa disparidad se ha acentuado aún más en los últimos tres años. Mientras que la balanza de mercancías se redujo de 75.000 millones de dólares en 2011 a solo 1.000 millones de dólares en 2014, el déficit de rentas de la IED siempre se ha mantenido cerca de los 100.000 millones de dólares¹⁴ (véase el gráfico I.20). Otros conceptos de la cuenta corriente, como el comercio de servicios, las remesas y otros tipos de rentas de la inversión tienen una gran importancia en numerosas economías. Sin embargo, el notable incremento de las rentas de la IED y el deterioro del superávit de la balanza de mercancías han sido los factores de mayor peso en el creciente déficit de la balanza por cuenta corriente de la región.

Un déficit por cuenta corriente elevado podría poner en peligro el crecimiento económico si no se puede financiar en el mercado internacional (CEPAL, 2013b). La tasa de crecimiento a la que pueden aspirar los países sin enfrentarse a esta restricción externa depende 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 de producción no residentes.

La capacidad de un país de financiar su déficit por cuenta corriente depende de sus reservas, fondos soberanos (si los tiene) y el grado de acceso a los mercados internacionales, determinado principalmente por su historial de crédito.

¹⁴ La renta neta de la IED equivale a las utilidades que las empresas transnacionales obtienen en los países de la región menos las utilidades que las empresas translatinas obtienen en el exterior.

Gráfico I.20
América Latina y el Caribe: elementos seleccionados de la cuenta corriente, 2002-2014
 (En miles de millones de dólares)

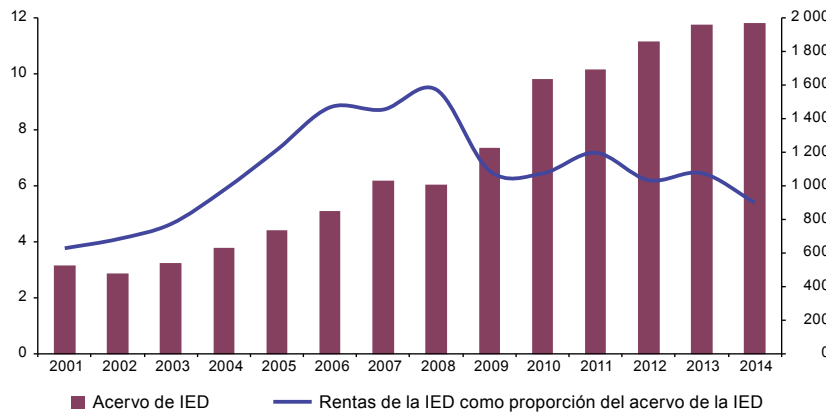


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones al 18 de mayo de 2015.

También es importante analizar la dinámica de las entradas y las rentas de la IED en relación con el ciclo económico. Si bien la inversión extranjera directa constituye actualmente el principal pasivo exterior de la mayoría de los países de la región, el acreedor no puede solicitar su reembolso, a diferencia de lo que ocurre con los préstamos y los bonos. Por eso las entradas de IED son mucho menos volátiles que otras inversiones, como las de cartera, y muy rara vez pasan a ser negativos cuando hay crisis. Asimismo, la renta de la inversión extranjera directa se expande con el crecimiento económico y se contrae en los períodos de recesión, lo que produce un efecto contracíclico en la economía del país receptor. Las mismas circunstancias que pueden desencadenar una crisis de la balanza de pagos, como una perturbación de los términos de intercambio, pueden reducir también la renta procedente de la IED.

Sin embargo, este ajuste automático dista de ser perfecto. Mientras que los precios de los productos básicos destinados a la exportación empezaron a caer en 2012 y el crecimiento económico se desaceleró en 2013, la renta de la IED siguió alcanzando cotas máximas y solo retrocedió en 2014. A pesar de que la rentabilidad media de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe ha ido disminuyendo desde 2008, el continuo crecimiento del acervo de IED ha permitido que las rentas por la inversión extranjera directa se incrementaran y que llegaran a su nivel más alto en 2013 (véase el cuadro del anexo I.A.5). Dicho de otro modo, el volumen de activos que poseen las empresas transnacionales en la región y el hecho de que sigan creciendo garantizan que las rentas de la IED continúen siendo considerables, a pesar de una posible pérdida de rentabilidad (véase el gráfico I.21).

Gráfico I.21
América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2001-2014
 (En miles de millones de dólares y en porcentajes)



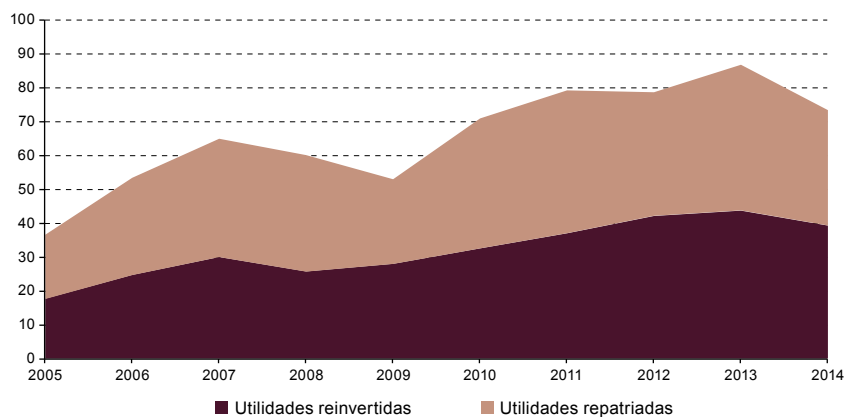
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones al 18 de mayo de 2015.

El efecto de las rentas de la IED en las cuentas externas varía considerablemente de un país a otro. En general, los países en que la inversión extranjera directa se concentra en la minería, como Chile y el Perú, registraron mayores incrementos de las rentas procedentes de la IED con las alzas de precios de los productos básicos. Sin embargo, también se ha producido un aumento considerable de las rentas de la IED en países como el Brasil, en que las empresas transnacionales no se han concentrado en las industrias extractivas. Chile y el Brasil se encuentran entre las pocas economías de las que hay datos sobre las rentas de la IED por sectores. Si se observa la rentabilidad media a nivel sectorial, en Chile destaca claramente la minería, que alcanzó rendimientos de hasta un 25% en 2010. Sin embargo, también han sido muy rentables otros sectores, como los servicios públicos (electricidad, gas y agua), con un 10% de rendimiento en ese mismo año. En el Brasil la minería y el petróleo no se encuentran entre los sectores más rentables para las empresas transnacionales, a diferencia de las industrias de la automoción y el cemento, que alcanzaron niveles de rentabilidad superiores al 10%.

Aunque el nivel de las rentas procedentes de la IED en las industrias extractivas sea mayor, los efectos sobre la balanza de pagos también pueden ser más moderados si estas rentas se ven compensadas por el aumento de las exportaciones de productos básicos. La IED orientada a las exportaciones puede compensar las utilidades repatriadas con el valor de las exportaciones que genera. En cambio, las rentas de la IED en la búsqueda de mercados pueden someter a mayor presión la cuenta corriente, ya que no se compensan con exportaciones.

Es importante observar que no todas las rentas de la IED registradas como un débito en la cuenta corriente salen del país. De hecho, desde hace varios años aproximadamente el 50% de las rentas que proceden de las inversiones extranjeras directas se reinvierten en las mismas economías. En el año 2009, cuando los efectos de la crisis financiera se dejaron sentir en las rentas de la IED, las empresas transnacionales mantuvieron la reinversión de utilidades y redujeron las repatriaciones de utilidades (véase el gráfico I.22).

Gráfico I.22
América Latina y el Caribe ^a: rentas de la inversión extranjera directa reinvertidas y repatriadas, 2005-2014
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y estimaciones al 18 de mayo de 2015.

^a No se incluyen datos del Brasil, dado que este país no facilitó cifras de reinversión de utilidades según la metodología de la quinta edición del *Manual de balanza de pagos* del Fondo Monetario Internacional (FMI), que había utilizado hasta hace poco.

Los flujos de utilidades reinvertidas se registran como un débito en la cuenta corriente y como un pasivo en la cuenta de capital. Así se alivia la presión en las cuentas externas inmediatamente, pero en cambio aumenta el pasivo en forma de acervo de IED. De hecho, la mayoría de los países de la región han estado financiando sus déficits en cuenta corriente con grandes entradas de capital, en la mayoría de los casos en forma de inversión extranjera directa.

Como ya se ha señalado, el continuo crecimiento del acervo de IED tendrá un impacto en el largo plazo en la cuenta corriente en forma de mayores flujos de rentas de IED. De hecho, después de analizar la entrada de capitales y la salida de utilidades, se observa que en algunos países de la región la IED ya está teniendo una incidencia negativa en la balanza de pagos. En la última década Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia y el Perú han registrado salidas por rentas de la IED que superan en volumen la IED recibida.

Por supuesto, de la misma manera que los beneficios que obtienen las empresas transnacionales en la región se anotan en el debe de la cuenta corriente, los que obtienen las empresas translatinas en el exterior se registran como crédito. Esto debería compensar el efecto negativo sobre la cuenta corriente que tienen las utilidades repatriadas que salen de la región, pero hasta el momento las repercusiones han sido limitadas: mientras que las salidas de rentas de la IED ascienden a 100.000 millones de dólares, las entradas por el mismo concepto no han superado los 15.000 millones de dólares y se concentran en un número muy reducido de países.

En general, los déficits en cuenta corriente registrados en la mayoría de las economías de América Latina y el Caribe y la influencia que han tenido en estos las rentas de la IED ponen de relieve que la inversión extranjera directa, al igual que otras formas de capital externo, tiene un costo. Si bien se valora la estabilidad de la IED (que rara vez pasa a ser negativa), sus efectos persistentes en la cuenta corriente son significativos. Para contrarrestarlos, la inversión debería promover cambios en la estructura de producción que propiciarán un aumento de las exportaciones en el futuro. Incluso las industrias en que los grandes flujos de IED han impulsado claramente la capacidad de producción (como la industria del automóvil) se convierten en importadoras netas por la superficialidad de las cadenas de valor locales.

F. Conclusiones

La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe se redujo un 16% en 2014. Este retroceso es algo mayor de lo que se esperaba y se ha visto agravado por una serie de hechos puntuales, entre los cuales destacan la adquisición del grupo Modelo en México, que alteró significativamente las cifras en 2013, y la nacionalización de YPF en la Argentina, que supuso una gran desinversión contabilizada en 2014.

Debido a la caída de los precios de los productos básicos, que se inició en 2012 en el caso de los metales y se extendió al petróleo en el segundo semestre de 2014, se produjo una considerable reducción de las inversiones extranjeras directas en el sector de recursos naturales de la región. Esto supuso un importante cambio de ciclo, ya que la IED fue en gran medida responsable de la reprimarización de algunas economías de la región durante la década pasada. La mengua de la inversión en los recursos naturales quedó parcialmente compensada por el aumento de la inversión en el sector de los servicios, especialmente con fines de búsqueda de mercados. Las manufacturas recibieron grandes flujos de IED, pero sobre todo en las economías de mayor tamaño.

Las salidas de IED también disminuyeron significativamente, al pasar de 33.251 millones de dólares en 2013 a 29.162 millones de dólares en 2014. La mayoría de estos flujos siguen originándose en un número limitado de países de América Latina y en gran medida se dirigen a la misma región. Los países desarrollados también reciben algunas inversiones de las empresas translatinas, pero siguen siendo escasos los flujos dirigidos a países en desarrollo de fuera de la región. En general, las empresas translatinas no están lo bastante diversificadas geográficamente para superar el contexto económico adverso de la región.

Aunque la rentabilidad media de la inversión extranjera directa ha disminuido en los últimos años, desde la perspectiva de la balanza de pagos las rentas procedentes de la IED tienen cada vez más importancia. Las salidas de rentas por IED son responsables en gran medida del déficit en cuenta corriente de 2014, que alcanzó el 2,7% del PIB. Para corregir el creciente déficit de la balanza por cuenta corriente se requiere de un gran superávit de la cuenta de capital, que en parte se puede financiar también mediante la inversión extranjera directa.

En un contexto de menor crecimiento económico y contracción de la demanda internacional de sus principales exportaciones, los países de América Latina y el Caribe tendrán que atraer proyectos de IED que puedan elevar su capacidad productiva y contribuir a la diversificación de sus economías.

Bibliografía

- ACP (Autoridad del Canal de Panamá) (2006), “Third set of locks project fact sheet” [en línea] <http://www.pancanal.com/esp/plan/documentos/propuesta/acp-proposla-relevant-information.pdf>.
- Adams, Christopher y Energy Editor (2015), “BP slashes capital spending by 20%”, *Financial Times*, 3 de febrero [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/a0444b8c-ab70-11e4-b05a-00144feab7de.html?siteedition=intl#axzz3QaO8kE00>.
- AIE (Administración de Información Energética) (2015), “Upstream capital expenditure declined 12% year-over-year in fourth-quarter 2014” [en línea] <http://www.eia.gov/todayinenergy/detail.cfm?id=20512>.
- Barth-Haas Group (2014), *The Barth Report - Hops 2013/2014* [en línea] http://www.barthhaasgroup.com/images/pdfs/reports/2014/BarthReport_2013-2014.pdf.
- (2013), “Beer Production - Market Leaders and Their Challengers in the Top 40 Countries in 2012” [en línea] http://www.barthhaasgroup.com/johbarth/images/pdfs/report2013/Barth_Beilage_2013.pdf.
- BloombergBusiness (2015), “‘Big Oil’ Cuts \$20 Billion in Five Hours to Preserve Dividends”, 29 de enero [en línea] <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-29/shell-profit-misses-estimates-on-oil-prices-as-spending-to-fall>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2014* (LC/G.2581-P), Santiago de Chile.
- (2014b), *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2613-P), Santiago de Chile.
- (2013a), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2581-P), Santiago de Chile.
- (2013b), *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2571-P), Santiago de Chile.
- Confidencial (2015), “Diez verdades sobre la promesa del ‘Gran Canal’”, 20 de febrero [en línea] <http://www.confidencial.com.ni/articulo/21030/diez-verdades-sobre-la-promesa-del-039-gran-canal-039>.
- De Groot, Olaf J. (2014), “Innovation capital in Latin America: A first attempt at analyzing the region's competitive strengths in innovative capacity”, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- El País* (2015), “La devaluación en Venezuela deja una factura de 2.840 millones a Telefónica”, 16 de febrero [en línea] http://economia.elpais.com/economia/2015/02/16/actualidad/1424106852_825768.html.
- Mander, Benedict (2014), “Petronas signs Argentina shale deal”, *Financial Times*, 10 de diciembre [en línea] <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/ca5a6de6-8061-11e4-9907-00144feabdc0.html?siteedition=intl#axzz3LQuTK2lt>.
- Padilla, R. y C. Gomes (2015), “Determinants and home-country effects of FDI outflows in Latin America”, México, D.F., sede subregional de la CEPAL en México, inédito.
- Reuters (2014), “Colombia expects oil firms to invest \$8 bln in new wells in 2015”, diciembre [en línea] <http://www.reuters.com/article/2014/12/11/colombia-oil-idUSL1N0TV1LS20141211>.
- SNL Metals & Mining (2015), *World Exploration Trends 2015*.
- Telegeography (2014), “America Movil enlists Bank of America to sell surplus assets”, septiembre [en línea] <https://www.telegeography.com/products/commsupdate/articles/2014/09/01/america-movil-enlists-bank-of-america-to-sell-surplus-assets-att-softbank-linked-with-bids/>.
- The Economist* (2011), “A Singapore for Central America?”, 14 de julio [en línea] <http://www.economist.com/node/18959000>.
- The Wall Street Journal* (2014), “Venezuela's auto industry in a free fall”, 21 de julio [en línea] <http://www.wsj.com/articles/in-venezuela-old-cars-become-investment-vehicles-1405972426>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2015), *Global Investment Trends Monitor*, No. 18 (UNCTAD/WEB/DIAE/IA/2015/1), Ginebra.
- (2014), *World Investment Report 2014* (UNCTAD/WIR/2014), Ginebra.
- Walker, Simon (2015), “Pulling back across the board”, *Engineering and Mining Journal*, 16 de enero.

Anexo

Cuadro I.A.1
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por países, 2001-2014
(En millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	112	80	179	95	238	361	341	161	85	101	68	138	101	167
Argentina	2 166	2 149	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	11 301	6 612
Bahamas	234	238	292	532	641	843	887	1 032	753	960	971	575	410	374
Barbados	87	81	167	127	240	342	476	464	247	290	384	436	5	275
Belice	61	25	-11	111	127	109	143	170	109	97	95	189	95	141
Bolivia (Estado Plurinacional de)	706	677	197	85	-288	281	366	513	423	643	859	1 060	1 750	648
Brasil	22 457	16 590	10 144	18 146	15 066	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	63 996	62 495
Chile	4 200	2 550	4 334	7 241	7 482	8 798	13 178	16 604	13 392	15 510	23 309	28 457	19 264	22 002
Colombia	2 542	2 134	1 720	3 116	10 235	6 751	8 886	10 565	8 035	6 430	14 648	15 039	16 199	16 054
Costa Rica	460	659	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 178	2 332	2 677	2 106
Dominica	21	21	32	27	32	29	48	57	43	25	14	29	26	36
Ecuador	1 330	783	872	837	493	271	194	1 058	308	163	644	585	731	774
El Salvador	0	0	0	0	512	227	1 447	539	294	-230	218	482	179	275
Granada	61	57	91	66	73	96	172	141	104	64	45	34	114	40
Guatemala	499	205	263	296	508	592	745	754	600	806	1 026	1 244	1 295	1 396
Guyana	56	44	26	30	77	102	152	178	164	198	247	294	214	255
Haití	4	6	14	6	26	161	75	29	55	178	119	156	186	99
Honduras	304	275	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1 144
Jamaica	614	481	721	602	682	882	866	1 437	541	228	218	413	654	699
México	30 029	24 027	18 888	25 127	24 694	20 901	32 213	28 574	17 644	25 962	23 560	18 998	44 627	22 795
Nicaragua	150	204	201	250	241	287	382	627	434	490	936	768	816	840
Panamá	405	78	771	1 012	1 027	2 498	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	4 654	4 719
Paraguay	70	6	25	28	35	95	202	209	95	210	619	738	72	236
Perú	1 144	2 156	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	7 665	11 918	9 298	7 607
República Dominicana	1 079	917	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209
Saint Kitts y Nevis	90	81	78	63	104	115	141	184	136	119	112	110	139	120
San Vicente y las Granadinas	21	34	55	66	41	110	121	159	111	97	86	115	160	139
Santa Lucía	63	57	112	81	82	238	277	166	152	127	100	78	95	75
Suriname	-27	-74	-76	-37	28	-163	-247	-231	-93	-248	70	121	138	4
Trinidad y Tabago	835	791	808	998	940	883	830	2 801	709	549	1 831	2 453	1 995	1 394
Uruguay	297	194	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	2 536	3 032	2 755
Venezuela (República Bolivariana de)	3 683	782	2 040	1 483	2 589	-508	3 288	2 627	-983	1 574	5 740	5 973	2 680	320

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.

Cuadro I.A.2
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2006-2014
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina^a									
Recursos naturales	272	546	426	-37	1 148	930	708	902	...
Manufacturas	1 291	1 698	3 249	2 307	2 511	4 063	4 354	3 692	...
Servicios	5 837	5 310	7 505	1 082	6 741	5 662	7 721	7 648	...
Belice									
Recursos naturales	12	9	37	7	13	29	100	22	16
Manufacturas	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios	83	101	117	93	79	59	90	64	116
Otros	14	34	16	9	5	5	6	9	9
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b									
Recursos naturales	390	486	859	420	530	622	1 166	1 550	1 558
Manufacturas	67	164	154	74	274	240	119	317	390
Servicios	126	303	290	193	132	171	220	162	164
Brasil									
Recursos naturales	1 542	4 806	15 085	7 487	18 358	6 296	9 044	16 782	7 046
Manufacturas	8 462	16 074	15 796	12 796	20 416	31 664	25 612	21 140	22 228
Servicios	12 702	13 147	13 704	6 334	9 509	28 493	30 454	26 001	33 138
Chile									
Recursos naturales	3 283	6 495	4 599	7 125	5 196	17 913	12 852	2 317	...
Manufacturas	1 154	-657	1 570	421	595	942	2 095	671	...
Servicios	2 617	6 481	8 725	3 933	6 927	4 249	8 491	10 089	...
Otros	244	215	256	1 409	3 008	339	5 104	7 181	...
Colombia									
Recursos naturales	3 797	4 452	5 176	5 672	4 976	7 336	7 970	8 385	6 618
Manufacturas	815	1 760	1 696	1 364	210	1 214	1 985	2 590	2 928
Servicios	2 138	2 673	3 693	1 000	1 244	6 098	5 084	5 224	6 508
Costa Rica									
Recursos naturales	59	33	467	73	31	38	-17	-5	7
Manufacturas	439	689	555	407	966	737	634	306	419
Servicios	961	1 170	1 031	845	446	1 401	1 715	2 375	1 680
Otros	10	4	26	22	23	2	0	0	0
Ecuador									
Recursos naturales	-69	-77	265	58	189	380	243	279	528
Manufacturas	90	99	198	118	120	122	136	138	109
Servicios	250	173	595	132	-143	142	207	314	137
El Salvador									
Recursos naturales	29	10	5	1	1	-1	-3	6	1
Manufacturas	17	21	28	56	-65	149	-47	285	87
Servicios	182	1 315	480	165	-166	70	531	-112	187
Otros (maquila)	-0	101	26	72	0	0	0	0	0

Cuadro I.A.2 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Guatemala									
Recursos naturales	0	70	174	139	120	325	418	335	324
Manufacturas	0	210	175	51	299	150	145	186	183
Servicios	0	437	369	401	363	544	636	707	824
Otros	0	28	36	9	23	7	46	67	65
Honduras									
Recursos naturales	86	30	4	10	84	62	41	70	65
Manufacturas	228	384	267	98	341	392	438	325	347
Servicios	356	513	736	402	545	560	579	665	733
Otros	0	0	0	0	0	0	0	0	0
México									
Recursos naturales	485	1 891	4 549	1 350	1 453	846	3 006	5 443	2 299
Manufacturas	10 232	12 901	8 662	6 613	13 918	10 099	7 830	29 595	12 870
Servicios	10 183	17 421	15 362	9 680	10 591	12 615	8 163	9 161	7 399
Nicaragua									
Recursos naturales	15	11	57	47	77	191	123	272	199
Manufacturas	63	121	122	70	108	226	302	234	270
Servicios	209	250	447	318	323	550	347	346	189
Otros	0	0	0	0	0	0	22	129	182
Panamá									
Recursos naturales	1	-59	-59	-34	77	94	1 164	31	...
Manufacturas	129	161	161	104	-114	298	520	364	...
Servicios	1 765	2 106	2 106	1 190	2 760	2 761	1 296	4 259	...
Otros	2	-11	-11	0	0	0	0	0	...
Paraguay									
Recursos naturales	-36	-2	3	8	-6	14	35	43	5
Manufacturas	60	8	149	-109	53	105	290	-36	76
Servicios	70	196	56	195	163	500	413	65	155
República Dominicana									
Recursos naturales	107	30	357	758	240	1 060	1 169	93	-39
Manufacturas	-168	184	574	280	566	355	1 257	404	607
Servicios	1 146	1 453	1 938	1 128	1 218	862	716	1 494	1 640
Uruguay									
Recursos naturales	328	338	604	253	329	383	220	378	...
Manufacturas	96	263	261	242	131	190	340	240	...
Servicios	594	592	1 003	962	1 010	1 360	1 536	1 642	...
Otros	476	136	238	71	820	572	440	770	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.

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

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

Cuadro I.A.3
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2006-2014
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Argentina^a									
Estados Unidos	1 375	737	2 562	1 751	2 081	2 854	3 445	5 045	...
Países Bajos	616	583	1 171	-120	-44	639	2 105	1 506	...
España	1 520	1 161	-2 709	1 237	1 247	-459	-918	1 186	...
Alemania	258	363	328	312	635	267	617	999	...
Canadá	67	629	885	-186	644	434	1 453	775	...
Brasil	437	847	1 436	-152	1 667	1 883	1 580	699	...
Francia	133	872	368	48	158	132	471	538	...
Italia	-7	271	227	78	201	336	186	436	...
Bolivia (Estado Plurinacional de)^b									
España	4	50	25	145	271	246	364	676	537
Reino Unido	17	24	48	70	11	2	111	309	442
Perú	26	35	26	40	82	12	56	102	442
Francia	38	13	36	22	89	55	73	220	200
Estados Unidos	272	322	295	162	85	76	89	61	140
Brasil^c									
Países Bajos	3 317	7 634	3 916	4 260	2 736	17 908	12 003	13 120	24 591
Estados Unidos	2 784	3 744	5 007	1 963	5 348	5 572	13 509	8 742	11 505
Luxemburgo	397	5 864	6 292	-483	9 132	2 452	7 648	9 311	8 679
España	749	1 787	2 572	3 262	313	9 779	2 073	2 307	6 356
Suiza	0	0	0	0	6 547	1 415	5 017	3 303	4 688
Francia	555	1 015	2 231	2 231	3 029	4 383	2 760	2 964	3 947
Japón	826	81	4 316	1 709	2 426	7 387	1 255	3 193	3 548
Alemania	0	0	0	0	498	1 434	1 171	1 539	2 670
Chile									
Estados Unidos	111	3 726	2 272	763	2 962	2 746	3 332	5 084	...
España	822	1 088	2 210	1 870	1 507	2 063	1 335	3 689	...
Canadá	498	2 612	1 667	308	2 716	3 961	6 471	3 422	...
Japón	159	236	-28	1 116	207	1 559	545	1 696	...
Países Bajos	327	805	824	1 377	79	716	641	984	...
Colombia									
Suiza	65	122	140	166	180	994	698	2 084	2 814
Panamá	330	839	1 141	789	1 368	3 508	2 395	2 055	2 453
Estados Unidos	2 636	2 697	2 874	2 343	1 593	2 155	2 476	2 861	2 213
España	671	572	1 040	830	113	1 164	628	951	2 155
Reino Unido	906	1 580	1 505	1 400	949	1 408	1 357	1 416	1 080
Bermudas	396	82	404	645	624	924	367	846	1 070
Costa Rica									
Estados Unidos	821	962	1 328	1 022	1 031	1 376	1 051	1 216	1 004
España	13	57	141	79	28	247	318	214	212
México	22	71	20	7	40	183	346	147	182
Panamá	28	-3	20	22	31	-3	12	283	120
Canadá	345	97	64	33	49	42	8	42	100
Colombia	-3	30	50	6	101	152	112	69	88

Cuadro I.A.3 (continuación)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ecuador									
Canadá	-252	49	58	65	105	252	59	28	229
China	12	85	47	56	45	80	86	94	79
España	7	85	190	51	-17	52	50	71	77
Países Bajos	38	8	-8	-4	11	7	11	48	76
Uruguay	15	2	-37	-13	40	3	6	115	62
Suiza	7	1	34	24	6	8	18	9	28
El Salvador									
Luxemburgo	0	0	0	0	-309	-41	85	42	157
España	0	0	0	0	-41	-0	18	170	141
Estados Unidos	13	499	129	74	-124	23	6	-72	101
Guatemala									
Estados Unidos	4	326	229	151	343	127	227	212	358
Canadá	198	25	54	74	114	305	290	269	188
México	0	76	76	50	97	81	96	114	157
Colombia	0	3	15	21	22	155	48	167	136
Reino Unido	83	63	66	58	-25	121	74	-19	107
Federación de Rusia	0	0	0	0	0	13	134	187	86
España	0	13	22	6	43	4	29	17	55
Honduras									
México	38	92	30	168	124	154	192	266	201
Estados Unidos	339	460	449	92	185	141	173	128	154
Luxemburgo	0	0	0	171	133	149	124	150	147
Canadá	107	139	51	-39	159	187	132	114	115
Panamá	16	22	16	1	14	16	22	63	109
Guatemala	17	15	44	14	61	44	52	37	73
México									
Estados Unidos	13 263	13 000	11 678	7 340	6 994	12 196	9 417	13 141	6 516
España	1 461	5 458	4 998	3 004	4 185	3 446	-781	-218	4 093
Canadá	966	835	3 438	1 832	1 856	1 400	1 768	4 351	2 421
Alemania	751	649	657	-32	334	378	946	1 773	1 546
Países Bajos	2 805	6 656	1 900	2 633	9 222	2 783	1 460	5 257	1 490
Japón	-1 434	440	519	483	536	916	1 816	1 643	1 434
Bélgica	69	228	142	346	38	164	0	13 290	1 262
Nicaragua									
Estados Unidos	53	84	126	88	88	159	121	244	...
México	53	128	164	48	90	115	149	125	...
Venezuela (República Bolivariana de)	0	47	132	147	29	45	210	108	...
Panamá	101	5	4	1	1	34	78	77	...
España	10	45	59	25	33	116	-19	74	...

Cuadro I.A.3 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Panamá									
Colombia	70	134	60	135	82	486	429	1125	...
Estados Unidos	117	163	224	-19	1120	652	-16	789	...
Bélgica	0	0	0	0	11	23	-130	428	...
Suiza	132	146	122	301	444	216	139	379	...
Japón	44	60	-50	4	26	6	-4	281	...
Sudáfrica	17	13	19	26	879	191	612	246	...
México	51	60	69	154	-9	171	-146	217	...
Paraguay									
Estados Unidos	84	107	190	111	255	354	59	-128	141
Brasil	52	41	42	-26	29	90	177	83	135
Países Bajos	2	-30	20	-28	4	11	34	79	25
Reino Unido	-1	1	-2	3	2	19	50	25	20
España	7	19	11	16	19	-10	63	-9	17
República Dominicana									
Estados Unidos	662	536	360	455	1055	499	252	374	321
México	84	-124	1055	273	433	73	-32	6	244
Canadá	142	113	383	773	696	1126	851	143	158
Países Bajos	41	54	-73	96	50	28	10	83	70
Venezuela (República Bolivariana de)	17	53	11	31	208	70	55	47	44
Trinidad y Tabago									
Estados Unidos	627	574	403	469	363	488	560	1272	361
India	27	21	16	17	13	2	1	2	348
Canadá	3	3	2194	4	3	994	1586	357	248
Reino Unido	150	159	146	152	118	64	25	21	31
Uruguay									
Argentina	282	373	534	432	588	809	975	672	...
Brasil	56	86	183	110	108	170	178	255	...
Países Bajos	-18	10	14	110	-2	172	78	171	...
España	81	153	232	55	75	194	136	132	...
Francia	7	25	17	23	35	-132	4	118	...
Estados Unidos	67	43	144	167	-36	77	88	87	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.

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

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

^c Para 2014 los datos son normalizados según la metodología de la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del Fondo Monetario Internacional (MBP6).

Cuadro I.A.4
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2006-2014
(En millones de dólares)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda									
Aportes de capital	335	328	149	79	96	61	110	65	137
Préstamos entre compañías	18	0	0	1	1	2	6	29	23
Reinversión de utilidades	9	12	12	5	5	5	22	7	7
Argentina									
Aportes de capital	2 166	2 578	4 552	2 133	2 504	4 508	4 861	2 784	-1 184
Préstamos entre compañías	263	1 846	4 777	-1 010	3 507	2 600	3 120	1 601	0
Reinversión de utilidades	3 108	2 050	396	2 894	5 322	3 732	7 343	6 916	7 365
Bahamas									
Aportes de capital	843	887	1 032	753	960	971	575	410	374
Préstamos entre compañías	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Barbados									
Aportes de capital	265	420	339	140	222	218	225	112	185
Préstamos entre compañías	49	24	80	94	41	178	53	-43	63
Reinversión de utilidades	28	32	45	13	27	-12	158	-64	27
Belice									
Aportes de capital	98	100	141	80	80	103	193	98	134
Préstamos entre compañías	-15	13	8	6	2	1	0	0	0
Reinversión de utilidades	25	30	21	23	15	-8	-4	-6	7
Bolivia (Estado Plurinacional de) ^a									
Aportes de capital	11	27	45	1	1	5	19	17	313
Préstamos entre compañías	306	654	850	177	141	130	282	331	889
Reinversión de utilidades	266	272	407	509	793	899	1 204	1 682	910
Brasil									
Aportes de capital	15 373	26 074	30 064	19 906	40 117	54 782	52 838	41 644	47 303
Préstamos entre compañías	3 450	8 510	14 994	6 042	8 390	11 878	12 434	22 352	15 192
Reinversión de utilidades
Chile									
Aportes de capital	1 980	2 622	7 775	1 905	4 662	10 921	8 532	4 679	10 347
Préstamos entre compañías	-325	374	2 232	967	2 985	3 162	10 841	8 329	7 248
Reinversión de utilidades	7 143	10 182	6 597	10 519	7 863	9 226	9 085	6 256	4 406
Colombia									
Aportes de capital	5 193	7 462	7 827	4 907	3 741	8 282	9 088	9 737	9 394
Préstamos entre compañías	-31	-396	461	731	-635	1 872	1 239	2 368	2 493
Reinversión de utilidades	1 495	1 983	2 332	2 396	3 325	4 494	4 712	4 094	4 167
Costa Rica									
Aportes de capital	1 034	1 377	1 594	1 050	818	959	721	1 644	1 199
Préstamos entre compañías	25	-2	39	-174	150	711	759	187	467
Reinversión de utilidades	410	521	446	471	497	509	853	845	440
Dominica									
Aportes de capital	5	28	39	24	9	5	16	13	22
Préstamos entre compañías	19	9	9	13	13	7	9	8	8
Reinversión de utilidades	5	10	9	6	3	2	4	5	5

Cuadro I.A.4 (continuación)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Ecuador									
Aportes de capital	136	151	229	278	265	252	227	424	653
Préstamos entre compañías	-260	-368	530	-226	-315	64	57	-3	-193
Reinversión de utilidades	395	411	298	256	213	328	301	310	314
Granada									
Aportes de capital	71	140	128	97	56	39	29	109	35
Préstamos entre compañías	12	17	1	2	3	1	0	0	0
Reinversión de utilidades	12	15	12	5	5	5	5	5	5
Guatemala									
Aportes de capital	87	260	198	94	265	198	446	208	131
Préstamos entre compañías	-21	-30	75	19	-102	58	219	416	316
Reinversión de utilidades	526	515	482	488	643	770	580	672	949
Honduras									
Aportes de capital	204	220	568	84	29	284	310	174	174
Préstamos entre compañías	46	203	-40	65	378	56	52	240	355
Reinversión de utilidades	419	505	479	360	562	674	697	645	615
México									
Aportes de capital	6 574	17 761	12 305	11 204	15 160	9 396	4 325	21 622	4 235
Préstamos entre compañías	6 221	5 992	7 298	1 545	5 880	4 730	6 114	7 134	5 565
Reinversión de utilidades	8 106	8 460	8 970	4 895	4 921	9 433	8 559	15 443	12 769
Panamá									
Aportes de capital	1 929	719	918	898	948	759	1 561	1 340	1 402
Préstamos entre compañías	364	178	136	105	540	1 224	682	540	340
Reinversión de utilidades	205	879	1 348	257	874	1 150	737	2 773	2 977
Paraguay									
Aportes de capital	60	43	20	173	-9	391	439	242	126
Préstamos entre compañías	-11	129	132	-102	129	300	61	-322	4
Reinversión de utilidades	46	30	57	23	91	-73	238	151	106
Perú									
Aportes de capital	874	733	2 981	1 828	2 445	896	5 393	2 460	1 342
Préstamos entre compañías	240	924	656	-782	693	2 117	-508	3 075	2 287
Reinversión de utilidades	2 353	3 835	3 287	5 385	5 317	4 652	7 033	3 764	3 978
República Dominicana^b									
Aportes de capital	765	1 616	2 199	704	1 333	1 342	1 900	1 036	...
Préstamos entre compañías	-394	-446	278	1 096	614	468	904	471	...
Reinversión de utilidades	714	498	394	365	351	464	780	401	...
Saint Kitts y Nevis									
Aportes de capital	107	135	178	132	116	107	106	137	118
Préstamos entre compañías	5	3	3	1	1	1	2	0	0
Reinversión de utilidades	2	2	2	2	2	4	1	1	1
San Vicente y las Granadinas									
Aportes de capital	94	102	142	100	91	79	112	157	136
Préstamos entre compañías	3	8	8	8	2	2	2	2	2
Reinversión de utilidades	13	11	9	2	4	4	1	1	1

Cuadro I.A.4 (conclusión)

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Santa Lucía									
Aportes de capital	220	254	135	135	109	80	54	76	53
Préstamos entre compañías	6	8	21	13	13	15	16	10	11
Reinversión de utilidades	11	15	11	3	4	5	8	9	11
Suriname									
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamos entre compañías	-163	-247	-231	-93	-248	-51	113	71	-21
Reinversión de utilidades	121	11	69	27
Trinidad y Tabago									
Aportes de capital	497	554	2 322	426	309	0	1	0	0
Préstamos entre compañías	-20	-21	-16	-12	-11	136	698	1 040	661
Reinversión de utilidades	406	297	495	296	251	1 696	1 754	954	732
Uruguay									
Aportes de capital	576	550	1 012	990	1 617	1 412	1 665	1 866	2 111
Préstamos entre compañías	699	448	540	82	8	263	94	306	-79
Reinversión de utilidades	219	331	554	457	664	828	777	860	722
Venezuela (República Bolivariana de)									
Aportes de capital	-134	-806	302	-3 348	-1 319	-495	-307	-79	...
Préstamos entre compañías	-2 323	773	-11	367	1 457	2 752	3 292	1 784	...
Reinversión de utilidades	1 949	3 321	2 336	1 998	1 436	3 483	2 988	975	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.

^a Datos correspondientes a flujos de inversión extranjera directa (IED) bruta, sin desinversiones.

^b Datos normalizados según la metodología de la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* del Fondo Monetario Internacional (MBP5).

Cuadro I.A.5
América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2014
(En millones de dólares y como proporción del PIB)

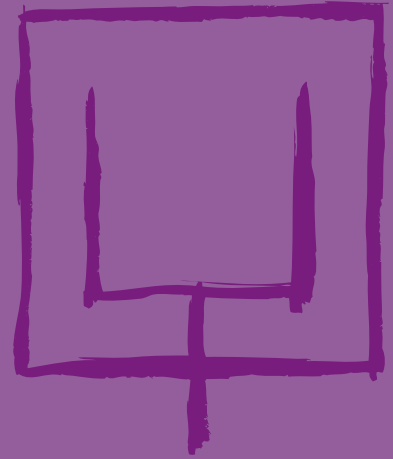
	2001	2005	2011	2012	2013	2014	2001	2005	2011	2012	2013	2014
	<i>(en millones de dólares)</i>						<i>(en porcentajes del PIB)</i>					
Argentina	79 504	55 139	93 199	100 821	111 361	114 076	25	25	17	17	18	21
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5 893	4 905	7 749	8 809	10 558	11 206	72	51	32	33	35	33
Brasil	121 949	181 344	696 408	743 964	747 891	754 101	22	20	27	31	31	32
Chile	43 482	78 993	175 753	205 999	214 378	224 573	60	63	70	78	77	87
Colombia	15 377	36 987	97 364	112 926	128 182	141 667	16	25	29	31	34	38
Costa Rica	3 185	5 417	16 225	18 811	21 789	24 309	19	27	39	42	44	49
Ecuador	6 876	9 861	12 501	13 086	13 817	14 591	28	24	16	15	15	15
El Salvador	2 252	4 167	8 120	8 789	8 918	9 358	16	24	35	37	37	37
Guatemala	3 918	3 319	7 751	8 938	10 255	12 102	21	12	16	18	19	21
Haití	99	150	784	963	3	4	10	12
Honduras	1 585	2 870	7 965	9 024	10 084	11 228	21	29	45	49	55	57
Jamaica	3 931	6 919	11 110	11 988	12 457	13 159	43	62	77	81	87	93
México	157 305	234 149	338 975	366 564	391 879	337 750	23	27	29	31	31	26
Nicaragua	1 565	2 461	5 617	6 385	7 200	8 040	29	39	58	61	66	68
Panamá	7 314	10 167	23 875	26 762	31 413	35 917	58	62	72	71	74	77
Paraguay	1 016	1 127	3 947	5 288	5 076	5 381	13	13	16	21	18	18
Perú	11 835	15 889	50 641	62 559	71 857	79 429	23	21	30	32	36	39
República Dominicana	2 752	8 866	22 129	25 143	26 660	29 035	11	25	38	42	44	45
Suriname	742	866	1 006	1 012	17	17	19	18
Uruguay	2 406	2 844	15 147	17 407	19 564	...	12	16	32	34	34	...
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	44 518	44 576	49 079	55 766	...	32	31	14	13	14	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo 2015.

Cuadro I.A.6
América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por países, 2001-2014
(En millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Antigua y Barbuda	13	14	13	15	17	2	2	2	4	5	3	4	6	6
Argentina	161	-627	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	1 097	2 117
Bahamas	42	28	46	86	78	136	141	171	89	88	304	49	28	122
Barbados	1	0	1	4	9	44	82	-6	-56	-54	301	-129	106	93
Belize	0	0	0	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	3
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	0	0	0
Brasil	-2 258	2 482	249	9 807	2 517	28 202	7 067	20 457	-10 084	11 588	-1 029	-2 821	-3 495	-3 540
Chile	1 610	343	1 709	2 145	2 135	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	20 555	10 308	12 052
Colombia	16	857	938	192	4 796	1 268	1 279	3 085	3 505	5 483	8 420	-606	7 652	3 899
Costa Rica	10	34	27	61	-43	98	262	6	7	26	58	428	290	218
Dominica	4	1	0	1	13	3	7	0	1	1	0	0	2	2
El Salvador	0	0	19	0	113	0	95	80	0	5	-0	-2	3	1
Granada	2	3	1	1	3	6	16	6	1	3	3	3	3	...
Guatemala	10	22	46	41	38	40	25	16	26	24	17	39	34	31
Honduras	3	7	12	-6	1	1	1	-1	4	-1	2	55	26	...
Jamaica	89	74	116	60	101	85	115	76	61	58	75	24	73	...
México	4 404	891	1 253	4 432	6 474	5 758	8 256	1 157	9 604	15 050	12 636	22 470	13 138	7 610
Paraguay	6	6	6	6	6	7	7	8	8	7	0	0	0	0
Perú	237	-522	773	258	868	1 327	987	-200	3 176	1 038	1 450	2 330	1 154	4 452
Saint Kitts y Nevis	2	1	2	7	11	4	6	6	5	3	2	2	2	2
San Vicente y las Granadinas	0	0	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0	0
Santa Lucía	4	5	5	5	4	4	6	5	6	5	4	4	3	3
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	-1	0	0
Trinidad y Tabago	58	106	225	25	341	370	0	700	0	0	1 060	1 681	2 061	1 055
Uruguay	-6	-14	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	3	5	13
Venezuela (República Bolivariana de)	204	1 026	1 318	619	1 167	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 18 de mayo de 2015.



La inversión extranjera directa en el Caribe

Introducción

A. Información general

B. Tendencias de la IED

C. Análisis sectoriales

D. Políticas de promoción de la IED

E. Empresas transcaribeñas

F. Conclusiones

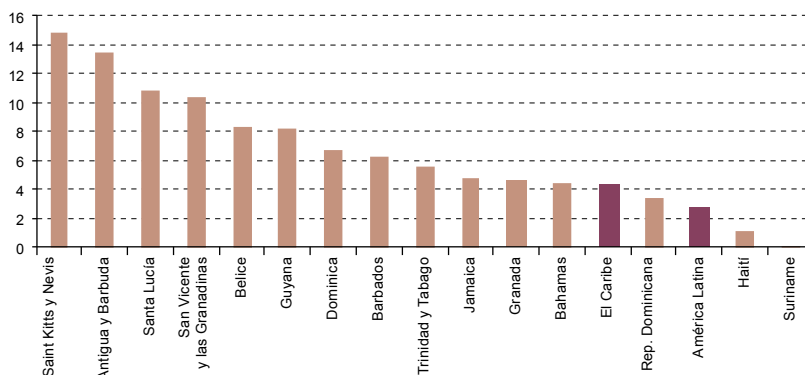
Bibliografía

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) es fundamental para el Caribe. En relación con su tamaño, las economías caribeñas reciben flujos de IED sustanciales y una gran parte de su actividad económica se debe a empresas transnacionales. La relación entre las entradas de IED y el producto interno bruto (PIB) durante el año pasado fue del 4,2% para el conjunto de la subregión, si bien varias economías superaron el 10% (véase el gráfico II.1). En cambio, el porcentaje correspondiente a América Latina fue del 2,6% y otras regiones en desarrollo registraron niveles inferiores. Incluso en comparación con otras pequeñas economías, como los Estados insulares del Pacífico, las economías del Caribe reciben niveles particularmente altos de IED en relación con el tamaño de sus economías.

Este capítulo examina el estado actual de los flujos de IED del Caribe. La primera sección proporciona información sobre el contexto caribeño y está seguida por otra en la que se describen país por país las tendencias de corto y mediano plazo de las entradas de IED de la región. A continuación, se incluye un análisis de algunos de los sectores más relevantes para el Caribe. Después, se analiza el amplio y costoso uso de políticas de promoción de la IED en la región. Finalmente, se discute la importancia de las empresas transcaribeñas y se sacan algunas conclusiones en la última sección.

Gráfico II.1
El Caribe (economías seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa, 2014
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

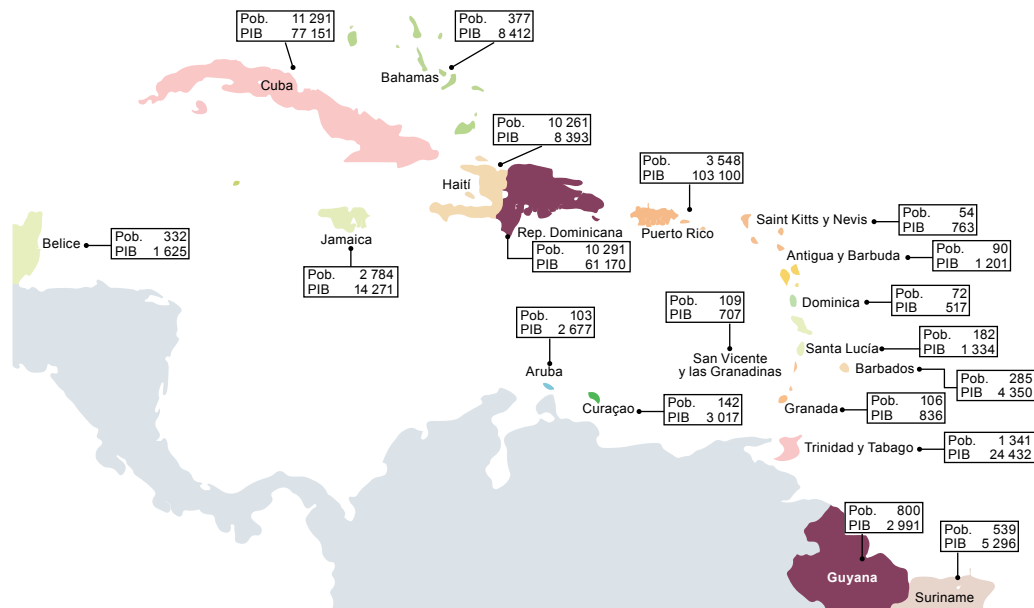
A. Información general

La subregión del Caribe analizada en este estudio incluye los siguientes Estados miembros de la CEPAL: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago. Este capítulo incluye Haití y la República Dominicana como parte del Caribe, aunque en otros análisis estas economías suelen estudiarse por separado con respecto al Caribe de habla inglesa y holandesa, debido a sus grandes poblaciones y sus antecedentes históricos diferentes. Haití se incluye porque el pequeño tamaño de su economía y su vulnerabilidad económica lo asemejan a otros países del Caribe. La República Dominicana también comparte diversos rasgos con otros países del Caribe, si bien el tamaño de su economía es mucho mayor que el de las otras economías de la subregión (véase el mapa II.1). El caso de Cuba se analiza en el recuadro II.1, pero no se incluye en el resto del análisis, debido a la falta de datos comparables.

Además de estos países, hay otras 13 economías en el Caribe que son miembros asociados de la CEPAL pero no países plenamente independientes. Se trata de Anguila, Aruba, las Bermudas, Curaçao, Guadalupe, las Islas Caimán, las Islas Turcas y Caicos, las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Vírgenes de los Estados Unidos, Martinica, Montserrat,

Puerto Rico y San Martín¹. La información sobre las entradas de IED en muchas de estas economías es marcadamente incompleta. Las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas actúan como centros financieros extraterritoriales para empresas transnacionales y, como consecuencia, registran enormes entradas y salidas de IED que apenas tienen relación con las actividades productivas en sus economías. Puerto Rico es la mayor economía de este grupo y atrae grandes flujos de IED (más que el conjunto de la subregión caribeña en algunos años recientes), mientras que muchos otros países ni siquiera registran las entradas de IED (véase también De Groot y Pérez Ludeña, 2014, recuadro 1).

Mapa II.1
El Caribe (economías seleccionadas): población y producto interno bruto (PIB), 2013
(En miles de habitantes y millones de dólares)



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

Nota: Los límites y los nombres que figuran en este mapa no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

La mayoría de las economías de la subregión han experimentado un estancamiento económico durante los últimos años. Entre 2008 y 2013, solo Guyana, Haití y Suriname mostraron una tasa de crecimiento positiva del PIB per cápita (véase el cuadro II.1). Los grandes déficits presupuestarios en casi todas las economías caribeñas han restringido el espacio político disponible para mejorar la economía a través de acciones gubernamentales. Si bien Saint Kitts y Nevis mostró un superávit presupuestario del 2,7% del PIB en 2014² y Jamaica casi logró el equilibrio presupuestario, los demás gobiernos registraron déficits significativos, desde un 1,3% del PIB (Haití) hasta un 7,7% (Santa Lucía). El promedio de deuda pública alcanzó el 78,6% del PIB en 2014, mientras que Jamaica superó el 100% y otros países como Antigua y Barbuda, Barbados y Saint Kitts y Nevis se acercaron a esa cifra. Además, la respuesta del sector privado a la crisis ha sido muy débil, lo que ha provocado que la inversión interna muestre un escaso dinamismo. Esto resalta la importancia de la IED como fuente de financiamiento de la inversión en las economías de un tipo similar a las del Caribe, donde la inversión privada depende fuertemente de la inversión pública.

Una característica significativa de las economías del Caribe es la vulnerabilidad. El informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo sobre pequeños Estados insulares en desarrollo (UNCTAD, 2014) analiza, con ocasión de la Tercera Conferencia Internacional sobre los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo

¹ Existe un último grupo de economías que no son miembros ni miembros asociados de la CEPAL. A este grupo pertenecen algunos de los territorios de los Países Bajos en el Caribe y algunas de las regiones y colectividades de ultramar de Francia.

² En 2013, Saint Kitts y Nevis registró un superávit del 14,0%, que tuvo que acumular como parte de su esfuerzo de consolidación para reducir su elevado nivel de deuda.

de 2014, los retos de atraer IED hacia esas economías. La mayoría de las economías incluidas en el análisis están situadas en el Caribe y los desafíos encontrados son muy relevantes. Muchas de las economías caribeñas no solo son vulnerables a los desastres naturales y al cambio climático, sino también a las fluctuaciones económicas internacionales. La IED recibida por la subregión es muy cuantiosa en relación con el tamaño de sus economías, por lo que estas son muy sensibles a las variaciones de las entradas de IED. Además, este hecho implica que la productividad de las economías del Caribe depende de la productividad de la IED correspondiente. Por otro lado, en la mayoría de estas economías, la IED está muy concentrada en sectores específicos, como el de los recursos naturales en algunos países o el del turismo en otros, lo que incrementa la exposición a los choques sectoriales. Finalmente, el origen de los flujos de IED también está muy concentrado, ya que una gran parte de esos flujos provienen de un limitado número de países, especialmente el Canadá y los Estados Unidos. Como resultado, los choques que afectan a esos países de origen se transmiten rápidamente al Caribe.

Cuadro II.1
El Caribe (economías seleccionadas): resumen de estadísticas económicas, 2008-2014

	PIB per cápita, 2013 (en dólares)	Crecimiento del PIB, 2014 (en porcentajes de crecimiento anual)	Crecimiento del PIB, 2008-2013 (en porcentajes de crecimiento anual)	Entradas de IED, 2014 (en millones de dólares)	Formación bruta de capital fijo, 2013 (en porcentajes del PIB)	Resultado fiscal, 2014 (en porcentajes del PIB)	Deuda pública bruta, 2014 (en porcentajes del PIB)	Tasa de desempleo, 2014 (en porcentajes)
Antigua y Barbuda	13 342	3,2	-2,8	167	24,6	-1,9	95,0	...
Bahamas	22 323	1,0	-0,4	374	26,3	-3,4	61,8	14,3
Barbados	15 264	0	-0,4	275	13,9	-7,1	97,7	11,6 ^a
Belice	4 894	3,6	2,4	141	17,8	-1,7	75,9	11,1
Dominica	7 177	2,4	0,8	36	12,0	-1,7	72,2	...
Granada	7 891	3,8	-0,7	40	18,6	-6,3	89,9	...
Guyana	3 739	4,5	4,2	255	18,6	-4,9	60,9	...
Haití	818	3,5	1,9	99	15,7	-1,3	30,4 ^a	...
Jamaica	5 126	1,2	-0,8	699	21,0	-0,7	128,1	13,6
República Dominicana	5 944	7,3	3,8	2 209	14,4	-3,0	36,4	6,8
Saint Kitts y Nevis	14 133	6,3	0,0	120	29,1	2,7	95,7	...
San Vicente y las Granadinas	7 328	0,5	-0,3	139	25,2	-5,8	72,2	...
Santa Lucía	6 486	-1,6	0,4	75	23,3	-7,7	80,2	...
Suriname	9 826	3,5	3,9	4	41,2	-5,7	29,9	...
Trinidad y Tabago	18 219	1,8	-0,1	1 394	14,0	-2,7	62,6	3,7 ^a
El Caribe	4 934 ^b	4,4 ^b	0,1	6 027	21,1 ^{b,c}	-3,9	78,6	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2014 (LC/G.2619-P), Santiago de Chile, 2014; y Naciones Unidas, "National Accounts Main Aggregates Database"; División de Estadística, 2015.

Nota: Los promedios del Caribe no incluyen Haití ni la República Dominicana, a no ser que se indique otra cosa.

^a Datos de 2013.

^b Incluye Haití y la República Dominicana.

^c Promedio simple.

Las actividades de las empresas transnacionales afectan mucho más a las economías del Caribe que a las de países de gran tamaño, como el Brasil, Chile o México, aunque el monto absoluto de la IED sea mucho más pequeño en los países caribeños. Las decisiones sobre inversión que se toman en los Estados Unidos, Europa o Asia pueden tener un gran impacto en los niveles de inversión, el empleo o los ingresos tributarios de las economías del Caribe, debido al mayor tamaño relativo de las empresas individuales en estas economías. Por lo tanto, las políticas formuladas para mantener o atraer la IED, incluidas las destinadas a facilitar la actividad comercial, son especialmente importantes para estos países, ya que los cambios de política pueden afectar a las decisiones de las empresas, con el consiguiente impacto directo en la economía local.

B. Tendencias de la IED

En conjunto, la IED recibida por el Caribe se redujo de 6.322 millones de dólares a 6.027 millones de dólares entre 2013 y 2014, es decir, una disminución del 4,7%, mientras que en América Latina se produjo una caída del 16%. Sin embargo, esta tendencia global oscurece el hecho de que el Caribe es una región con muchas diferencias y cada una de sus economías muestra sus propias tendencias. Si bien la mayoría de las economías dependen en gran medida de los servicios (especialmente del turismo), otras, como las de Belice, Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago, se basan principalmente en los recursos naturales. En este apartado, se analizan las tendencias de mediano plazo de cada una de las economías, con los datos más recientes de 2014. En el cuadro II.2, se muestran las cifras más recientes de las economías incluidas en este capítulo.

Cuadro II.2

El Caribe (economías seleccionadas): entradas de inversión extranjera directa por país o territorio receptor, 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Variación absoluta de 2013 a 2014 (en millones de dólares)	Variación relativa de 2013 a 2014 (en porcentajes)
Antigua y Barbuda	161	85	101	68	138	101	167	66	66
Bahamas	1 032	753	960	971	575	410	374	-36	-9
Barbados	464	247	290	384	436	5	275	270	5 119
Belice	170	109	97	95	194	95	141	46	48
Dominica	57	43	25	14	29	26	36	9	36
Granada	141	104	64	45	34	114	40	-73	-64
Guyana	178	164	198	247	294	214	255	41	19
Haití	30	55	178	119	156	186	99	-87	-47
Jamaica	1 437	541	228	218	413	654	699	45	7
República Dominicana	2 870	2 165	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	218	11
Saint Kitts y Nevis	184	136	119	112	110	139	120	-19	-13
San Vicente y las Granadinas	159	111	97	86	115	160	139	-21	-13
Santa Lucía	166	152	127	100	78	95	75	-20	-21
Suriname	-231	-93	-248	70	121	138	4	-134	-97
Trinidad y Tabago	2 801	709	549	1 831	2 453	1 995	1 394	-601	-30
Total	9 618	5 281	4 809	6 637	8 289	6 322	6 027	-302	-5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales al 18 de mayo de 2015.

1. Isla La Española

La **República Dominicana** es la mayor economía del Caribe (después de Cuba) y también la mayor receptora de IED. Todos los sectores están abiertos a la IED y hay una fuerte presencia de empresas transnacionales en la mayoría de ellos, con las excepciones parciales de los servicios financieros y la agricultura. La IED recibida alcanzó un máximo histórico de más de 3.000 millones de dólares en 2012, cuando se adquirió la mayor empresa cervecera del país por 1.200 millones de dólares. Las entradas casi alcanzaron los 2.000 millones de dólares en 2013 y aumentaron un 11% en 2014.

Durante muchos años, el turismo fue el sector que recibió más IED y, aunque las inversiones disminuyeron después de la crisis financiera de 2009, se recuperaron a partir de 2013. En torno al año 2000, el país recibió también cuantiosas inversiones en los servicios públicos, relacionadas con un programa de privatizaciones que, al menos en el sector eléctrico, se revirtió recientemente. Asimismo, la IED ha tenido un papel relevante en el desarrollo de manufacturas para la exportación, si bien las cantidades invertidas nunca han sido muy altas. La inversión más cuantiosa en los últimos años ha sido la de la mina de oro Pueblo Viejo, adquirida por la empresa canadiense Barrick. Casi exclusivamente a causa de este proyecto, la IED en recursos naturales se mantuvo en un monto medio de más de 700 millones de dólares entre 2008 y 2012, mientras se ponía en funcionamiento la mina. Los beneficios de las empresas transnacionales han sido muy altos en la República Dominicana, como consecuencia de un vigoroso

crecimiento económico y de las nuevas exportaciones del sector de la minería. La rentabilidad media de más del 10% que se ha obtenido a lo largo del último decenio en la República Dominicana es la mayor del Caribe y la quinta más alta de América Latina. Las rentas de la IED fueron de 2.000 millones de dólares durante los últimos tres años, un nivel casi tan alto como el de las entradas de IED.

En 2014, la empresa mexicana América Móvil comenzó el proceso de lanzamiento del servicio de telefonía móvil 4G, con un costo hasta el momento de 225 millones de dólares, a los que habrá que sumar otros 750 millones a lo largo de los próximos años, según las estimaciones. México es uno de los mayores inversionistas en la República Dominicana y la compañía mexicana CEMEX está construyendo un complejo de generación de energía solar de 1,5 MW para la alimentación de su fábrica de cemento, además de haber invertido otros 20 millones de dólares en diversos elementos de esta. También en el sector eléctrico, la compañía AES, con sede en los Estados Unidos, planea expandir su capacidad de generación eléctrica de 210 MW a 324 MW, un proyecto que tendrá un costo de unos 260 millones de dólares.

En el sector turístico, se inauguraron o reabrieron varios hoteles. El grupo hotelero estadounidense Gansevoort inauguró un establecimiento de lujo en la costa norte, con una inversión de más de 200 millones de dólares, según la estimación de fDi Markets. También en 2014, la empresa de cruceros Carnival, con capital británico y estadounidense, llevó a cabo una inversión de 85 millones de dólares en Amber Cove Port. Además, la empresa española Tradebe Port Services anunció la expansión de su terminal de gasóleo pesado y productos de la destilación, con una inversión estimada de 200 millones de dólares³.

Finalmente, la empresa australiana de minería de oro PanTerra advirtió que el desempeño de su mina Las Lagunas había sido poco satisfactorio y que planeaba comenzar a explorar otras zonas. En cambio, la anteriormente mencionada mina Pueblo Viejo está funcionando según las previsiones.

Haití es uno de los países del Caribe que menos IED reciben, tanto en términos absolutos como en relación con el tamaño de su economía. La IED recibida en 2014 cayó a 99 millones de dólares, después de que la media de los cuatro años anteriores estuviera en 150 millones.

Hay muchos sectores significativos de la economía en los que la IED está prácticamente ausente, por diversas razones. El sector extractivo nunca se ha desarrollado, pero la empresa canadiense Newmont Ventures y otras compañías extranjeras están explorando actualmente la zona. Tampoco hay industria pesada en el país, aunque el tamaño de la economía (así como su potencial de crecimiento) sería suficiente para mantener una fábrica de cemento. El sector financiero está dominado por los bancos nacionales y una empresa pública se encarga de la generación y distribución de energía. La inversión en agricultura por parte de empresas nacionales o extranjeras es muy limitada.

El sector que ha recibido más IED en los últimos años es el de las telecomunicaciones. Dos empresas extranjeras, Digicel de Jamaica y Netcom de Viet Nam, han invertido cantidades sustanciales para expandir sus redes y actualmente ofrecen servicios de telefonía fija, telefonía móvil e Internet. Otro inversionista extranjero de gran tamaño es Heineken, de los Países Bajos, que adquirió la compañía cervecera haitiana Brana en 2011 y ha invertido en modernizar sus instalaciones para satisfacer la creciente demanda de cerveza y refrescos.

El promedio de la IED en manufacturas de procesamiento para la exportación ha sido de solo seis millones de dólares durante el último decenio, pero se trata de un ámbito muy relevante en cuanto a la creación de empleo. El sector está centrado en la producción de prendas de vestir para el mercado de los Estados Unidos y la mayoría de los inversionistas provienen de Asia. El turismo es otro sector con gran potencial, si bien hasta la fecha las inversiones han sido escasas. El mayor proyecto registrado ha sido la construcción de un hotel Marriott en la capital, con un costo estimado de 50 millones de dólares. Hay varios proyectos para construir grandes centros turísticos en el país, como la recientemente anunciada construcción por Carnival Cruise Lines de un puerto en la isla Latortue, con un costo de 70 millones de dólares.

2. El Caribe meridional

En 2014, la IED recibida por **Trinidad y Tabago** fue de 1.394 millones de dólares, una cifra un 30% inferior a la del año anterior. Continúa así la tendencia a la baja desde 2013, cuando la IED se redujo un 19% con respecto a 2012. Tradicionalmente, el sector de los hidrocarburos ha atraído el grueso de la IED en el país (más del 80% desde 2011).

³ Véase [en línea] <http://www.fdimarkets.com/>.

La caída de los precios del petróleo desde mediados de 2014 ha dado lugar a un ambiente de incertidumbre en este sector, pero los grandes proyectos han continuado en marcha, a pesar de estas inquietudes. En el cuarto trimestre de 2014, la compañía británica BP comenzó las obras de su proyecto Juniper de extracción de gas en el mar, cuya finalización está prevista para 2017. El gasto total de capital de este proyecto podría llegar a los 2.100 millones de dólares. En 2013, la empresa australiana Range Resources anunció una significativa inversión en el campo petrolífero Beach Marcelle. Esta inversión, de entre 100 y 150 millones de euros según las estimaciones, debía iniciarse en 2014, pero se pospuso. En el mismo sector, la compañía francesa Total vendió en 2013 una participación en campos petrolíferos por valor de 473 millones de dólares a la empresa National Gas Company (NGC) de Trinidad y Tabago, lo que supuso un significativo flujo negativo ese año.

Al margen del sector extractivo, la compañía japonesa Mitsubishi anunció la construcción de una nueva planta de metanol en 2013, con un costo total de 850 millones de dólares. La fecha original de 2014 se pospuso posteriormente al menos hasta 2015 y no está claro si el proyecto finalmente se llevará a cabo. En 2014, se inauguró una fábrica de ladrillos de 63 millones de dólares, en cuya construcción colaboraron la empresa nacional ANSA McAL y la compañía italiana SACMI. Además, el Gobierno de Trinidad y Tabago firmó un acuerdo con China en 2014 para la construcción de un puerto en la zona suroccidental de Trinidad y la creación de siete parques industriales en diversos lugares del país. Los parques industriales serán utilizados tanto por el sector manufacturero como por el de los servicios. Los proyectos, con un costo previsto de 500 millones de dólares en el caso del puerto y de 250 millones en el caso de los parques industriales, están sujetos a la aprobación de financiamiento en condiciones concesionarias por parte del banco de exportación-importación de China. En la isla de Tabago, el turismo es el sector más importante, pero durante los últimos años se han producido relativamente pocas inversiones en él. La empresa Coco Reef de Bermuda gastó 9 millones de dólares para modernizar sus instalaciones entre 2011 y 2012, pero no se registraron otras grandes inversiones extranjeras.

Aproximadamente el 90% de toda la IED del Caribe en el exterior corresponde a Trinidad y Tabago. En 2013, por ejemplo, NGC compró a ConocoPhillips una participación del 39% en un procesador de gas de Phoenix (Estados Unidos) por 600 millones de dólares⁴.

Suriname solo recibió 4 millones de dólares de IED en 2014, después de haber obtenido 138 millones de dólares el año anterior. En 2014, se produjo el esperado inicio de las obras en la mina de oro Merian por parte de la empresa Newmont Mining Corporation de los Estados Unidos, que invertirá unos 1.000 millones de dólares, según las estimaciones, antes de que pueda comenzar su funcionamiento a finales de 2016. La compañía petrolera pública Staatsolie también tiene una participación del 25% en la mina de oro Merian. La empresa canadiense IAMGOLD sigue explotando la mina de oro Rosebel y también adquirió una opción sobre la cercana mina Sarafina en 2014. Asimismo, IAMGOLD terminó el mayor proyecto de energía solar de Suriname hasta la fecha, con una capacidad de 5 MW y un costo de entre 12 y 14 millones de dólares. En cambio, Alcoa, un fabricante de aluminio con sede central en los Estados Unidos, redujo recientemente sus operaciones en Suriname, y se espera que liquide sus operaciones en 2015. Por su parte, el grupo Kaloti Jewellery de los Emiratos Árabes Unidos estableció una fábrica de moneda y unas instalaciones de refinado, que se inauguraron en 2014 y tuvieron un costo estimado de 20 millones de dólares.

Salvo en el sector de la minería, Suriname apenas recibe IED. Se producen algunas inversiones inmobiliarias, principalmente de los Países Bajos, donde existe una gran diáspora procedente de Suriname. Aparte de eso, el sector agropecuario recibe la mayor parte de las inversiones, como la adquisición del 90% de la compañía bananera nacional por parte de la empresa belga Univeg en 2014, por unos 30 millones de dólares. Dos antiguas plantaciones (Brokopondo y Victoria) se han sometido a varios intentos sin éxito de privatización y desarrollo durante las últimas décadas, pero hay indicios de que la empresa Investment and Development Corporation Suriname (IDCS) pronto encontrará un inversionista extranjero que pueda explotar adecuadamente los terrenos, formando una empresa conjunta. En 2009 y 2010, la compañía estadounidense Atlantic Tele-Network invirtió 60 millones de dólares, según las estimaciones, en un cable de fibra óptica hasta Suriname. En otros sectores, como los servicios o las manufacturas, no parece probable que mejore la situación en el futuro inmediato, mientras el país no afronte sus retos relativos a la gobernanza, la calidad de la actividad comercial y la conectividad internacional.

⁴ Véase [en línea] <http://www.businesswire.com/news/home/20130816005664/en/ConocoPhillips-Announces-Sale-Trinidad-Tobago-Asset#.VNzCLObF8t1>.

La IED en **Guyana** aumentó un 19% en 2014, hasta llegar a los 255 millones de dólares, lo que contribuyó a reducir el déficit de la balanza de pagos. El sector minero recibe el 28% de la IED, lo que lo convierte en el mayor receptor del país. Los sectores de la bauxita, el oro y los diamantes son especialmente prominentes. Si bien se prevé que la IED en la minería de oro decrezca como consecuencia de la bajada de los precios, la IED en bauxita debería aumentar como resultado de las reiteradas inversiones de empresas con sede en China y en la Federación de Rusia. Bosai Minerals, una compañía china, ha invertido varios cientos de millones de dólares durante los últimos años, pero su relación con el Gobierno de Guyana ha empeorado recientemente, porque 100 millones de inversiones programadas finalmente no se materializaron⁵. En 2013, RUSAL se comprometió a invertir 20 millones de dólares en la mina de bauxita Kurubuka-22. La compañía canadiense Guyana Goldfields ha realizado cuantiosas inversiones en la mina de oro Aurora, que debería empezar a producir en 2015. Se estima que los gastos totales han sido de 240 millones de dólares. Fuera del sector de la minería, los inversionistas, especialmente los procedentes de China, también han logrado progresos sustanciales en la distribución de bienes de consumo, como en el caso de la planta de diez millones de dólares de Haier Electronic Appliances inaugurada en 2012. Como resultado, el sector de las manufacturas recibió el 12% de las entradas en 2014. El sector turístico (que es relativamente poco significativo en Guyana) recibió el 11% de las entradas de IED en 2014. El sector debería beneficiarse de la inauguración de un hotel Marriott, cuya construcción desde 2011 ha tenido un costo de 51 millones de dólares y que comenzará a funcionar en 2015. Uno de los proyectos de mayor tamaño que se han programado en los últimos años es el proyecto de energía hidroeléctrica Amaila, con un costo estimado de 850 millones de dólares, pero tras la retirada de la empresa estadounidense Sithe Global en 2013 el futuro del proyecto no está claro. Sin embargo, el gobierno mantiene su compromiso de llevar a cabo el proyecto.

3. El Caribe occidental

Las **Bahamas** recibieron un nivel de IED algo menor que el del año anterior, con una disminución del 9%, hasta quedarse en 374 millones de dólares. Sin embargo, esta cifra está muy por debajo de las entradas anuales de IED de los años precedentes, que estuvieron entre 750 millones de dólares y 1.050 millones de dólares desde 2006 hasta 2011. El país cuenta con algunos de los planes turísticos más ambiciosos del Caribe, pero también se enfrenta a los retos consiguientes. El centro turístico Atlantis, con sus 4.000 habitaciones, es uno de los mayores del Caribe. La empresa sudafricana Kerzner International tuvo que vender la propiedad a la canadiense Brookfield Asset Management en 2012, al no conseguir los beneficios necesarios. Brookfield se ha comprometido a seguir invirtiendo 50 millones de dólares anuales en el centro turístico, pero este hecho muestra la dificultad de garantizar la rentabilidad de un centro tan grande. Baha Mar es otro megaproyecto, cuya inauguración está prevista para la primavera de 2015, después de una inversión de 3.500 millones de dólares financiada en su mayor parte por el banco de exportación-importación de China. Este proyecto añadirá otras 2.200 habitaciones al total actual y saturará aún más el mercado. No está claro si el mercado de las Bahamas puede mantener dos proyectos de megahoteles uno junto al otro⁶.

En las Bahamas se han producido varios intentos de realizar inversiones prometedoras que finalmente fracasaron. Glasslam, una compañía con sede en los Estados Unidos, inauguró una pequeña fábrica de manufacturas con alto nivel tecnológico en 2009, pero la clausuró poco después, debido, según su Gerente General, a las malas relaciones y la dificultad para hacer negocios con Grand Bahama Power Company⁷. Otra inversión prevista en manufacturas, por parte de la actualmente desaparecida Pegasus Wireless Corporation de los Estados Unidos, al final resultó ser un plan para defraudar a los inversionistas⁸. Por otro lado, las Bahamas están entre los pocos países de la región que también registran salidas sustanciales de inversión. Cable Bahamas, por ejemplo, adquirió cuatro operadores de cable en Florida (Estados Unidos) por casi 100 millones de dólares en 2013. Finalmente, cabe señalar la expansión de Cable & Wireless, que posee el 51% de la empresa Bahamas Telecommunications Company y modernizó su red mediante una inversión de unos 100 millones de dólares en 2012 y 2013, después de haber adquirido originalmente su participación mayoritaria en 2011 por 210 millones de dólares. La venta en 2010 de una refinería de petróleo en las Bahamas de la empresa First Reserve a Buckeye Partners, ambas con sede en los Estados Unidos, por 1.360 millones de dólares, no representó una nueva entrada de capital, pero puede considerarse como un voto de confianza en el país.

⁵ <http://www.guyanatimesgy.com/2014/04/07/govt-rescinds-bosais-block-37-concession/>.

⁶ Véase [en línea] <http://www.wsj.com/articles/chinas-bahamas-project-hits-hurdles-1412092767>.

⁷ Véase [en línea] <http://www.dwmmag.com/index.php/glasslam-to-open-three-new-locations-close-one-in-2010/>.

⁸ Véase [en línea] <http://www.bahamasb2b.com/news/2011/08/another-of-christies-big-investors-turns-out-to-be-a-crook-10826.html>.

Jamaica recibió IED por un valor de 699 millones de dólares, un 7% más que en 2013 y la cifra más alta desde 2008. En 2014, el sector que obtuvo más IED fue el denominado “otros”, pero el turismo experimentó el mayor incremento y pasó de 6 millones de dólares en 2013 a 104 millones en 2014. El aumento de la IED puede considerarse un signo positivo de los inversionistas como respuesta al compromiso del gobierno con la reforma financiera y su firma de un servicio ampliado con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Dentro del país, resulta especialmente polémico el desarrollo del puerto de Goat Island por parte de China Harbour Engineering Company (CHEC). El proyecto, que incluye una inversión estimada de 1.350 millones de dólares, ha sido criticado por grupos ecologistas, pero cuenta con el apoyo del gobierno y de gran parte de la población. Se espera que la decisión final sobre el proyecto se tome en 2015 (véase el recuadro 1.4 del capítulo I). CHEC también es la principal empresa participante en el proyecto Highway 2000, con un costo de 600 millones de dólares, que consiste en la construcción de una autopista que una el norte y el sur del país. El proyecto se inició hace unos diez años y está previsto que su finalización se produzca en 2016.

Las inversiones en minería, en su mayor parte relacionadas con la bauxita, han ido disminuyendo durante los últimos años, desde un punto álgido de 336 millones de dólares (38% de las entradas de IED) en 2006 hasta solo 26 millones de dólares (4% de las entradas de IED) en 2014. También en 2014, la empresa RUSAL de la Federación de Rusia se comprometió a construir una planta térmica de carbón a cambio de una concesión de los impuestos sobre la bauxita durante dos años. Al mismo tiempo, el grupo Xinfu de China está conversando con el Gobierno de Jamaica con vistas a la inversión de hasta 3.000 millones de dólares para la renovación de las minas Reynolds, junto con una planta de alúmina y una planta térmica de carbón. Las negociaciones entre el grupo Xinfu y el gobierno aún no han terminado. Durante los últimos años, una de las entradas de IED de mayor cuantía ha estado asociada a la decisión del grupo Campari de Italia de adquirir el negocio de bebidas alcohólicas de Lascelles de Mercado por 415 millones de dólares en 2012.

Hace un decenio, el turismo era el sector que más IED recibía, ya que una serie de inversiones por parte de empresas españolas aumentaron sustancialmente la capacidad del sector. Después de la crisis financiera, el sector turístico sufrió los efectos de un exceso de capacidad, de modo que las nuevas inversiones disminuyeron hasta quedarse en 6 millones de dólares en 2012 y no comenzaron a recuperarse hasta hace muy poco. El centro turístico Moon Palace Golf & Spa volvió a abrir sus puertas tras una renovación con una inversión estimada de 100 millones de dólares por parte de la empresa Palace Resorts de México. Playa Hotels and Resorts invirtió 150 millones de dólares, según las estimaciones, en obras de renovación y construcción en el antiguo hotel Ritz Carlton, que comenzó a funcionar de nuevo a finales de 2014. El centro turístico Royalton White Sands abrió de nuevo sus puertas a finales de 2013, después de que la empresa canadiense Blue Diamond Hotels & Resorts gastase 50 millones de dólares para renovarlo y modernizarlo. Existen rumores de nuevas inversiones de otras empresas, como el grupo estadounidense Apple Leisure, que ya posee dos hoteles en la isla. Además de los inversionistas extranjeros, la compañía jamaicana Sandals Resorts también invierte en su mercado de origen a través de la reforma y modernización de las instalaciones existentes.

La IED recibida por **Belice** experimentó un significativo aumento del 48% en 2014, hasta llegar a los 141 millones de dólares. El sector más importante fue el inmobiliario, con un 35% de las entradas, seguido por el turismo, con un 21%. Desde 2005, el turismo ha captado el 28% de las entradas, seguido por el sector inmobiliario, que ha obtenido el 19%, y los servicios financieros, con un 10%. Al tratarse de una economía relativamente pequeña, cada inversión puede causar grandes variaciones de las entradas de IED, de manera que es probable que el año próximo se produzca una vuelta al promedio. Los dos sectores con mayor relevancia en Belice son el turismo y la agroindustria. El país es uno de los pocos de América Latina y el Caribe que reciben entradas significativas de IED en el sector de la agroindustria en relación con el tamaño de la economía. Cabe citar que TexBel Agricultural Investments, una empresa estadounidense, está invirtiendo 45 millones de dólares, según las estimaciones, en el desarrollo del cultivo de coco. Otra compañía de los Estados Unidos, American Sugar Refining, adquirió una participación mayoritaria en Belize Sugar Industries por 100 millones de dólares en 2012. En cuanto a la venta al por menor, la empresa jamaicana GraceKennedy adquirió en 2012 el último tercio de su filial en Belice por una cantidad que no se ha divulgado.

En el sector turístico, Norwegian Cruise Line realizará próximamente una inversión de 50 millones de dólares en la construcción de un puerto respetuoso con el medio ambiente y los medios de comunicación hablan en ocasiones

de otros grandes planes de construcción de terminales de cruceros o centros turísticos, pero sin perspectivas claras de realización. En 2014, se produjo finalmente la venta por 11,5 millones de dólares de Caye Chapel, una isla que formaba parte de los bienes de una quiebra y que había pasado a manos de Belize Bank. La isla se vendió a un grupo hotelero mexicano, cuya identidad no se hizo pública, y probablemente se convertirá en un nuevo centro turístico de lujo. En la isla Ambergris Caye, hay una serie de proyectos en diferentes etapas de realización, pero algunas personas han criticado que varios de los proyectos no cumplen las normativas locales y nacionales. Los grupos ecologistas también han advertido sobre la velocidad a la que se están desarrollando las zonas costeras de Belice, un área muy sensible. En 2011, una gran propiedad en la isla Long Caye se vendió a Amble Resorts, que planeaba convertirla en un centro turístico ecológico, pero los progresos han sido muy lentos y no está claro si realmente se han producido inversiones.

Recuadro II.1

La inversión extranjera directa en Cuba

Cuba tiene la población más numerosa de todas las islas del Caribe y es la única economía de la región que no publica sus datos de inversión extranjera directa (IED). Sin embargo, a pesar de la ausencia de cifras exactas, es posible analizar algunos de las principales cuestiones de políticas relacionadas con la IED.

El cambio más significativo ha sido la aprobación de la Ley de la Inversión Extranjera de 2014, que actualizó la legislación anterior de 1995. El objetivo de esta nueva norma consiste en diversificar la estructura de producción, acceder a tecnologías más avanzadas, sustituir las importaciones (especialmente de alimentos) y promover la integración en las cadenas globales de valor. Otro de los objetivos del gobierno es cambiar la matriz energética a través de inversiones en energías renovables, una estrategia que también emplean otras economías del Caribe y Centroamérica. La nueva legislación permite la IED en todos los sectores excepto la educación, la salud y la defensa. Además, establece salvaguardias legales para los inversionistas, permite que los inversionistas extranjeros posean participaciones mayoritarias en las empresas e introduce algunos incentivos fiscales, como una exención del impuesto sobre la renta durante ocho años para las inversiones en empresas conjuntas con entidades nacionales.

En comparación con otras normativas sobre inversiones de la región, la ley conserva varias restricciones significativas. En primer lugar, todas las inversiones y desinversiones deben ser aprobadas caso por caso por el gobierno. En segundo lugar, aunque la mayoría de los sectores están abiertos a la inversión, el gobierno elabora una cartera de proyectos prioritarios. Todavía se favorece a las empresas conjuntas con entidades locales, especialmente a través de un tratamiento tributario especial. Finalmente, todos los trabajadores deben contratarse a través de organismos de empleo estatales. Aún es demasiado pronto para evaluar si la aprobación de esta normativa ha incentivado o no las entradas de IED en Cuba.

También es posible que surjan oportunidades de inversión como consecuencia de los cambios en curso de la relación entre Cuba y los Estados Unidos. El anuncio por parte del Presidente de los Estados Unidos de un nuevo clima de distensión entre los dos países el 17 de diciembre de 2014 fomentará seguramente la inversión en Cuba por parte de las empresas con sede en los Estados Unidos. Además, es probable que se produzca una gran

afluencia de turistas extranjeros a la isla, con las correspondientes inversiones necesarias en infraestructura hotelera. Como se indica en el estudio de Toro (2015), en torno a 1,1 millones de turistas canadienses visitan Cuba cada año (de un total de 2,9 millones), mientras que la mayoría de los estadounidenses no han podido hacerlo hasta ahora. Es probable que el turismo procedente de los Estados Unidos llegue a superar al del Canadá, debido al mayor tamaño de su población y a su proximidad a la isla. Cuba ya era un significativo destino turístico para los Estados Unidos en la década de 1950, antes de la Revolución Cubana.

Actualmente, las mayores inversiones extranjeras cuentan con patrocinio estatal, como las instalaciones portuarias en Mariel, con un costo de casi 1.000 millones de dólares, que se financiaron a través del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES) y fueron construidas por Odebrecht (BBC, 2014).

En cuanto al resto de los proyectos significativos emprendidos en los últimos años, muchos han estado relacionados con el turismo. Dos grupos hoteleros españoles, Meliá Hotels International y Hotusa, anunciaron que iban a realizar inversiones en nuevos hoteles en 2013, según fDi Markets. Sin embargo, no está claro si esas inversiones se han llevado a cabo o no. En general, la información sobre inversiones en Cuba no es fácil de obtener, pero parece ser que la actividad está aumentando. Un buen ejemplo de la creciente importancia del mercado cubano es la apertura de una oficina de ventas (con una inversión de capital estimada de 19 millones de dólares) de las Bodegas Fernando Castro de España.

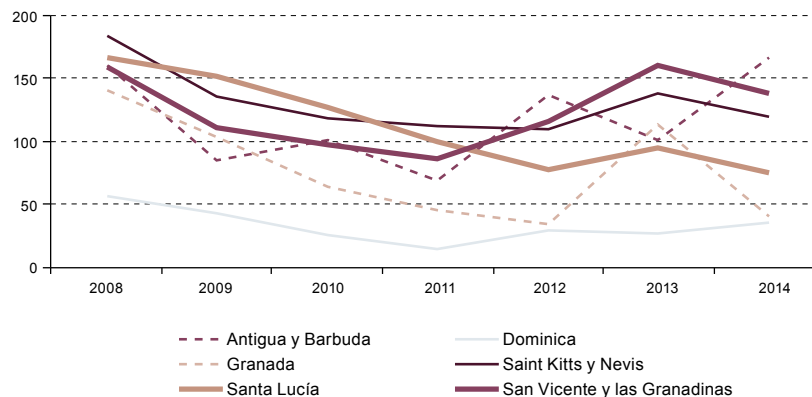
En la actualidad, España es el principal inversionista en Cuba, seguido por otros países europeos, el Canadá y los denominados países BRIC (Brasil, China, Federación de Rusia e India). Es probable que el recientemente inaugurado puerto de Mariel aumente la participación del Brasil en la economía cubana, mientras que la caída de los precios mundiales del petróleo hará que se reduzca el papel de la República Bolivariana de Venezuela. Los Estados Unidos podrían convertirse pronto en una gran fuente de inversión extranjera, en buena parte debido a los emigrantes cubanos allí establecidos. Las grandes compañías hoteleras, como Marriott y Apple Leisure Group han mostrado ya su intención de construir nuevas instalaciones en Cuba una vez que se levante el embargo a las inversiones.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de BBC, "Brazil-funded port inaugurated in Cuba", 27 de enero de 2014 [en línea] <http://www.bbc.com/news/world-latin-america-25920580>; y F. Toro, "Cuba is hoping to replace Venezuelan oil with American tourists" *FiveThirtyEight*, 16 de enero de 2015 [en línea] <http://fivethirtyeight.com/features/cuba-is-hoping-to-replace-venezuelan-oil-with-american-tourists/>.

4. La Organización de Estados del Caribe Oriental y Barbados

La Organización de Estados del Caribe Oriental (OEEO) en su conjunto experimentó una pequeña reducción de la IED entre 2013 y 2014, aunque la cifra total de entradas de IED fue la segunda más alta desde 2010. La mayoría de los Estados miembros de la OEEO registraron pequeñas caídas, excepto Granada, que sufrió una gran caída, y Antigua y Barbuda, que experimentó un aumento (véase el gráfico II.2).

Gráfico II.2
Organización de Estados del Caribe Oriental: total de inversión extranjera directa (IED) recibida, 2008-2014
 (En millones de dólares)



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

Este grupo de economías depende fuertemente del turismo y apenas recibe IED en otros sectores. Los miembros de la OEEO suelen estar entre las economías con mayor proporción de IED relativa al PIB del mundo (véase el gráfico II.1). Los programas de ciudadanía por inversión constituyen un instrumento significativo en varios Estados miembros de la OEEO. Se trata de programas en virtud de los cuales los inversionistas pueden obtener la ciudadanía a cambio de una inversión significativa en el país correspondiente (generalmente en torno a 400.000 dólares, en algunas ocasiones menos). Este método resulta especialmente útil para muchos inversionistas, que lo usan para atraer a participantes individuales en grandes proyectos turísticos. Los programas de ciudadanía por inversión no se limitan al Caribe, pero su uso está más desarrollado en la subregión que en otros lugares.

En 2014, **Antigua y Barbuda** registró un aumento del 66% de la IED recibida, de manera que las cifras de ese año fueron las más altas desde el comienzo de la crisis financiera. El anuncio más significativo de 2014 se refería a la venta de unas 616 hectáreas de terreno al grupo chino Yida International Investment por 60 millones de dólares. Según la información disponible, la compañía planea construir varios hoteles de lujo, 1.300 unidades residenciales, el mayor casino del Caribe y muchas otras instalaciones. Las estimaciones de sus desembolsos durante un período de 10 años varían entre los 740 y los 2.000 millones de dólares. Está previsto que el proyecto tenga un enorme impacto en la isla, tanto desde el punto de vista económico como desde el ambiental. También en 2014, Cable & Wireless Communications, con sede en el Reino Unido, anunció su intención de gastar 14 millones de dólares en actualizar la red local de telecomunicaciones operada por su filial regional LIME.

Gran parte de la inversión recibida por Antigua y Barbuda antes de 2014 también correspondió al sector turístico. El gigante jamaicano Sandals Resorts International posee varias propiedades en el país, como el centro turístico Grand Pineapple Beach, adquirido en 2008. Este centro recibirá una inversión de 125 millones de dólares para convertirse en un centro Beaches Resort, perteneciente a otra marca operada por Sandals. Desde 2012, Pearn's Point ha estado en construcción como parte de un proyecto que debería tener un costo total de unos 250 millones de dólares. La construcción del proyecto Pearn's Point es obra de una empresa de los Países Bajos y su financiación proviene principalmente del programa de ciudadanía por inversión de Antigua y Barbuda, que ha contribuido a comercializarlo como destino para los que desean comprar propiedades en el extranjero. En 2012, la empresa Bau Panel Systems de Gibraltar (Reino Unido) puso la primera piedra de una fábrica destinada a suministrar materiales

para un proyecto de viviendas sociales, pero posteriormente no se han realizado avances y, en 2014, el nuevo Primer Ministro de Antigua y Barbuda decidió retirar el apoyo gubernamental al proyecto.

San Vicente y las Granadinas experimentó una caída del 13% de las entradas de IED hasta los 139 millones de dólares. Los constantes sobrecostos y retrasos del proyecto del aeropuerto internacional de Argyle, en construcción desde 2008 y cuya finalización está prevista para 2015, con un costo de 240 millones de dólares según las estimaciones más recientes, han supuesto un gran peso para la economía en general. Sin embargo, una vez que el aeropuerto esté en uso, las islas se harán más atractivas para los inversionistas extranjeros, especialmente en el sector del turismo. Entre las inversiones recientes más significativas, se encuentra la creación en 2010 de una empresa conjunta por la compañía irlandesa International Investment & Underwriting (IIU) para operar y ampliar el antiguo centro turístico Raffles, con un costo aproximado de 120 millones de dólares. El centro se convirtió en el hotel de gran lujo Pink Sands, que se inauguró en 2014. El centro vacacional Buccament Bay Resort, con una inversión de 250 millones de dólares, abrió sus puertas en 2011 y en aquel momento, gracias a sus 368 habitaciones, era el centro turístico de mayor tamaño con gran diferencia. Su propietario, Harlequin Hotels and Resorts del Reino Unido, se declaró posteriormente en quiebra, lo que afectó negativamente a los pequeños inversionistas individuales participantes, pero no perturbó el funcionamiento del hotel. El gobierno sigue rechazando la introducción en el país de un programa de ciudadanía por inversión por una cuestión de principios, a pesar del éxito de estos programas en otras jurisdicciones.

Con una mirada de más largo plazo, San Vicente y las Granadinas ha fomentado las inversiones en fuentes alternativas de energía para reducir su dependencia de la importación de diésel. La caída de los precios del petróleo ha mitigado la necesidad de sustituir los combustibles fósiles, pero el gobierno mantiene su compromiso de seguir trabajando en los proyectos existentes. La empresa islandesa Reykjavik Geothermal y la canadiense Emera siguen intentando desarrollar fuentes de energía geotérmica en San Vicente y las Granadinas, con el objetivo de disponer de una primera planta operativa entre 2017 y 2018. Finalmente, Exness, un corredor de divisas con sede en Chipre trasladó sus operaciones de Nueva Zelanda a San Vicente y las Granadinas en 2014, lo que supuso una inversión de 31 millones de dólares, según la estimación de fDi Markets.

Saint Kitts y Nevis recibe algunos de los flujos de IED más estables de toda la OECO, si bien en 2014 se produjo una caída del 13% de la IED recibida, que pasó de 139 millones a 120 millones de dólares. El país se beneficia más que otros Estados cercanos de su programa de ciudadanía por inversión. Hay varios proyectos actualmente en construcción y casi todos están financiados, al menos parcialmente, mediante este programa. El uso de esta modalidad de financiamiento hace que no sea posible determinar el origen exacto de los fondos, pero los proyectos tienden a estar impulsados por constructores específicos. Kittitian Hill, cuya construcción comenzó en 2010 y cuya primera fase se inauguró en 2014, ha costado un total de aproximadamente 90 millones de dólares, desembolsados por inversionistas de Suiza y Trinidad y Tabago. El proyecto Koi Resort and Residences, cuya primera fase debería llevarse a término en 2016, es obra de una empresa de los Estados Unidos, al igual que Christophe Harbour, un gran proyecto que incluye viviendas, un puerto deportivo, instalaciones y varios hoteles. La inversión total en este grupo de proyectos supera los 1.000 millones de dólares, de los cuales unos 350 millones se habían gastado ya al fin de 2014. El primer hotel en Christophe Harbour es el Park Hyatt St. Kitts, que está siendo construido por Range Developments, una empresa con sede en los Emiratos Árabes Unidos, y debería ponerse en funcionamiento a finales de 2015. El mayor empleador en Nevis es el hotel Four Seasons de la isla, propiedad de una compañía canadiense, que quedó dañado por el huracán Omar en 2008 y volvió a abrir sus puertas a finales de 2010, después de una renovación con un costo de unos 100 millones de dólares.

Además del turismo, Saint Kitts y Nevis intenta atraer las inversiones en otros sectores, como la educación internacional, la agricultura, los servicios financieros y las energías renovables. En este último sector, se inauguró una segunda planta de energía solar en enero de 2015, financiada parcialmente por el Gobierno de la provincia china de Taiwán. Speedtech Energy, una empresa taiwanesa, abrió una fábrica de paneles solares en 2013, con una inversión de 1,5 millones de dólares. Finalmente, Saint Kitts y Nevis también desempeña un papel significativo en la educación internacional, ya que actualmente el país dispone de cuatro universidades que utilizan el plan de estudios de los Estados Unidos. La más conocida es la Escuela de Veterinaria Ross, que, junto con su universidad hermana, la Universidad de Medicina en Dominica, fue adquirida por la Universidad DeVry de los Estados Unidos por 310 millones de dólares en 2003.

Santa Lucía ha registrado una consistente tendencia a la baja en cuanto a las entradas de IED desde 2008, con una disminución anual media del 12%, pero entre 2013 y 2014 se produjo una gran caída del 21%, hasta quedarse en 75 millones de dólares. Tradicionalmente, la mayor parte de la inversión se ha producido en el sector turístico y en la actualidad se está considerando la posibilidad de establecer un programa de ciudadanía por inversión. Al igual que en otras economías, muchas de las transacciones que tienen lugar en Santa Lucía no se consideran nuevas entradas de IED. Por ejemplo, la adquisición en 2013 de Hess Oil Saint Lucia por Buckeye Partners, una empresa estadounidense, como parte de un paquete más amplio de 850 millones de dólares, fue una transferencia de propiedad entre dos empresas extranjeras. Si bien constituyó una muestra de compromiso con la isla, no representó una nueva entrada de IED.

El grueso de la inversión se produce en el sector turístico, en forma de nuevas construcciones, adquisiciones y modernización de infraestructuras existentes o expansiones graduales de propiedades. Como ejemplo de construcción, se pueden citar el Harbor Club Hotel y su centro de buceo, actualmente en construcción por un inversionista suizo y con un costo de unos 45 millones de dólares, y el Hotel Chocolat, finalizado en 2013 y con un costo similar. Las adquisiciones incluyen el puerto deportivo Rodney Bay, comprado en 2006 por el grupo Island Capital de los Estados Unidos y modernizado mediante una inversión estimada de 40 millones de dólares, y el centro turístico y puerto deportivo Capella Marigot Bay, que volvió a abrir sus puertas en 2014 después de una renovación de varios millones de dólares emprendida por sus nuevos propietarios estadounidenses. Finalmente, como ejemplo de modernización o expansión de infraestructuras y propiedades existentes, se puede citar el centro turístico Windjammer Landing, propiedad desde 1989 de la compañía canadiense EllisDon, que está invirtiendo cerca de 50 millones de dólares para ampliar y actualizar sus instalaciones, con objeto de poder seguir compitiendo con el resto de la oferta de la región.

La gran cantidad de IED recibida por **Granada** in 2013 parece haber sido una anomalía estadística y, en 2014, las entradas cayeron un 64% hasta quedarse en 40 millones de dólares, una cifra históricamente más normal y la más baja de todos los Estados miembros de la OECO. Al igual que otros países de la OECO, Granada depende principalmente de las inversiones en el sector turístico. Esto significa que los proyectos individuales, ya se trate de nuevas construcciones o renovaciones, pueden tener un impacto significativo en la IED recibida. A finales de 2013, por ejemplo, el complejo turístico Sandals LaSource Grenada abrió de nuevo sus puertas después de una renovación de 100 millones de dólares, que probablemente contribuyó al repunte de la IED registrado en 2013. Granada también es un buen ejemplo del poder de mercado de las grandes compañías, como Sandals, de Jamaica. A cambio de su inversión, Sandals obtuvo una exoneración durante 29 años del impuesto a las empresas, así como exoneraciones durante 25 años del impuesto sobre bienes inmuebles, los derechos de aduana sobre insumos de capital y los impuestos sobre bebidas alcohólicas. Estas concesiones parecen particularmente generosas, teniendo en cuenta que Granada se encuentra en situación de incumplimiento parcial del pago de la deuda, después de haber incumplido sus obligaciones de pago en 2005.

Al igual que otras islas, Granada está usando su iniciativa de ciudadanía por inversión para atraer inversiones, pero no está claro si las grandes ambiciones de ciertos inversionistas son realistas. Por ejemplo, el promotor inmobiliario británico-granadino Peter de Savary lleva varios años construyendo un proyecto inmobiliario denominado Port Louis, cuyo costo total estará entre los 500 y los 700 millones de dólares, según las previsiones. El puerto deportivo ya se ha construido, pero no es posible determinar si el resto del gran plan para introducir Granada en el mercado del turismo de lujo llegará o no a buen término⁹.

Dominica, que generalmente ha estado en el último lugar de los Estados miembros de la OECO en lo relativo a entradas de IED, registró un incremento del 36% en 2014, hasta alcanzar la cifra de 36 millones de dólares. Debido a la disminución del PIB en cuatro de los seis últimos años (CEPAL, 2014c), en la isla se espera que la IED pueda hacer que la economía progrese. Según una noticia publicada en diciembre de 2013, la compañía china ASCG y el Gobierno de China estaban considerando la posibilidad de invertir unos 300 millones de dólares en Dominica, en un proyecto que incluiría un hotel internacional de 70 millones de dólares, instalaciones hospitalarias y un aeropuerto internacional, pero no está claro si alguna de estas inversiones llegará a realizarse. Incluso si así fuera, no se deduce necesariamente que la construcción de un aeropuerto internacional sea la inversión más apropiada para la economía de Dominica.

⁹ Véase *Forbes* [en línea] <http://www.forbes.com/sites/marcbabej/2013/02/01/the-700-million-vision-to-put-grenada-on-the-global-luxury-map/>.

El Gobierno de Dominica se ha implicado decididamente en los esfuerzos para atraer inversiones en generación de energía geotérmica. Varias compañías han estado cerca de comprometerse con una inversión definitiva en los últimos años, pero hasta el momento todo ha quedado en nada. Un gran reto para la isla es que su mercado probablemente sea demasiado pequeño como para que la energía geotérmica merezca la pena, a no ser que una su red eléctrica a las de otras islas, lo que aumentaría significativamente los costos proyectados.

La empresa jamaicana Digicel compró en 2014 el proveedor de Internet y televisión por cable de Dominica, SAT Telecom, por una cantidad que no se hizo pública, después de haber adquirido la red de telefonía móvil de la compañía francesa Orange en 2009. Además, se firmó un acuerdo con la empresa Range Development de Dubái (Emiratos Árabes Unidos) para la construcción de un hotel de lujo de 125 habitaciones y el programa de ciudadanía por inversión del país se utilizó para financiar la inversión. Hasta el momento, el programa relativamente generoso de ciudadanía por inversión de Dominica no ha logrado obtener entradas significativas de IED.

Entre 2013 y 2014, se produjo un incremento de la IED recibida por **Barbados** de 5 millones de dólares a 275 millones. El banco central de Barbados proporciona datos bastante desagregados, que muestran que, en el largo plazo, más del 60% de la IED corresponde a inversiones inmobiliarias. Esta cifra es más alta que en otros países de la región y está asociada al atractivo de Barbados como lugar para una segunda residencia. En cuanto a otros alojamientos turísticos, la isla depende de los flujos del turismo internacional. Uno de los mayores centros turísticos de la isla, Almond Beach Village, pasó a manos de la compañía Massy de Trinidad y Tabago cuando esta adquirió Barbados Shipping & Trading entre 2008 y 2012. El centro vacacional estaba cercano a la quiebra y un organismo gubernamental asumió su control en 2013 por 53 millones de dólares. Posteriormente, se vendió por el mismo precio a Sandals, que llevó a cabo una renovación de 65 millones de dólares en 2014 con objeto de volver a ponerlo en funcionamiento en enero de 2015. Este proceso ilustra las complicadas relaciones entre los operadores hoteleros y el Gobierno de Barbados.

Puesto que Barbados es un centro financiero, en ocasiones resulta difícil diferenciar las transacciones de empresas que realmente tienen allí su base y las de aquellas que solo son nominalmente de Barbados. En 2014, se produjo un buen ejemplo de esta dificultad con la compra por parte de la empresa británica Cable & Wireless Communications de Columbus International, un operador internacional de telecomunicaciones con sede en Barbados, por más de 3.000 millones de dólares. Por otro lado, el deterioro de la calificación de la deuda soberana de Barbados podría poner en riesgo su papel como centro financiero. Sagicor, el gigante de Barbados, anunció a comienzos de 2015 que tenía planeado trasladar su sede central debido a la reducción de la calificación de la deuda soberana de Barbados por Standard & Poor's. En 2010, en cambio, la compañía canadiense RBC Wealth Management anunció la construcción de una nueva oficina de gestión patrimonial con un costo estimado de 31 millones de dólares.

Muchas empresas tienen planes referentes a Barbados, aunque con diversos grados de certidumbre. Por ejemplo, Cahill Energy, con base en la isla de Guernsey (Reino Unido), ha anunciado la construcción de una planta de conversión de residuos en energía de 240 millones de dólares, destinada a cubrir en torno al 25% de la demanda de electricidad de Barbados. Además, está programada la colocación de la primera piedra de varios hoteles en 2015, pero, aunque el total de las inversiones previstas es de varios cientos de millones de dólares, no está claro cómo se van a materializar.

C. Análisis sectoriales

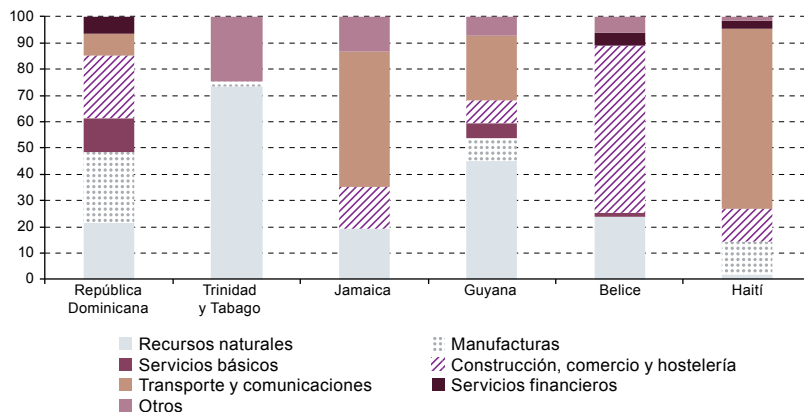
El Caribe consiste en varios grupos de economías, cada una de ellas con su propia historia económica, que refleja sus puntos fuertes y débiles. Hay algunas tendencias sectoriales que son comunes al total de la subregión y en esta sección se tratan aquellos segmentos que atraen mayor cantidad de IED. En muchas economías, el sector turístico es el mayor receptor de divisas y el destinatario principal de la inversión. El segundo sector más importante es el de los recursos naturales. En algunas economías, en particular las de Belice, Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago, los recursos naturales (agricultura, minería o prospecciones de petróleo y gas) atraen la mayor parte de la IED, mientras que en otras (Jamaica y República Dominicana) el sector de los recursos naturales desempeña un papel significativo

pero no tan predominante. La tercera categoría es la correspondiente a la IED orientada a la exportación¹⁰. No se trata de un único sector, sino que abarca tanto las manufacturas orientadas a la exportación como los servicios orientados a la exportación, que incluyen a su vez la educación internacional y los servicios empresariales a distancia. La última categoría analizada en esta sección es la IED destinada a la búsqueda de mercados¹¹. Esta categoría abarca diversos sectores, principalmente dentro de los servicios (banca, venta al por menor o energía), pero también en las manufacturas a pequeña escala.

Solo es posible realizar un desglose por sectores de las entradas de IED en algunas economías. El gráfico II.3 muestra el desglose de los promedios sectoriales a lo largo de un período de cinco años para los países cuyos datos desagregados están disponibles. Como era previsible, los recursos naturales son especialmente importantes en Guyana y en Trinidad y Tabago, pero desempeñan un papel secundario en otras economías. Las manufacturas solo suponen una gran parte de la IED en la República Dominicana, mientras que el transporte y las comunicaciones son particularmente significativos en Haití y Jamaica. Durante los últimos años, estos dos países han recibido grandes inversiones en el sector de las telecomunicaciones, en relación con la ampliación de las redes existentes y el establecimiento de otras nuevas.

Finalmente, conviene tener en cuenta que la construcción, el comercio y la hostelería acogen una gran parte de la IED recibida por Belice y una parte menor pero significativa de la obtenida por Jamaica y la República Dominicana. Como este sector es uno de los motores del turismo, podría esperarse que desempeñase un papel crucial en Barbados y en los Estados miembros de la OECO, pero no es posible confirmarlo, porque no hay suficientes datos relativos a esas economías. Las Bahamas, que tienen una economía mayor que las de muchos de los Estados miembros de la OECO, reciben una gran cantidad de inversiones relacionadas con el turismo, como indican las cifras relativas a la contribución del turismo al PIB del país.

Gráfico II.3
El Caribe (economías seleccionadas): entradas medias de IED desagregadas por sector durante el período de cinco años más reciente^a
(En porcentajes)



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

^a Los datos de Trinidad y Tabago corresponden al período 2007-2011, los de Jamaica a 2008-2012, los de Belice y Guyana a 2009-2013 y los de la Haití y la República Dominicana a 2010-2014.

¹⁰ Tanto el sector de los recursos naturales como el turístico también se consideran sectores orientados a la exportación, pero se analizan de forma separada por su importancia especial.

¹¹ Un marco estándar para el análisis de los incentivos para la inversión extranjera incluye la IED destinada a la búsqueda de recursos, a la búsqueda de eficiencia y a la búsqueda de mercados. Sin embargo, este capítulo utiliza la perspectiva de las economías receptoras de la IED, de modo que la dicotomía entre IED destinada a la búsqueda de mercados e IED orientada a la exportación resulta más lógica. Por ejemplo, las inversiones en el sector de los recursos naturales constituyen inversión destinada a la búsqueda de recursos desde el punto de vista de la empresa, pero se consideran IED orientada a la exportación desde el punto de vista del país receptor.

1. IED en turismo¹²

El Caribe es famoso por el turismo, pero el sector turístico de la subregión ha tenido que afrontar dificultades en los últimos tiempos. Según la Organización Mundial del Turismo (OMT, 2014), el número de llegadas al Caribe ha aumentado poco durante los últimos años. En el cuadro II.3, se muestran los datos desagregados de llegadas de turistas e ingresos por turismo de cada economía caribeña. Sin embargo, no se muestra el crecimiento del turismo en el resto del mundo. Entre 2010 y 2013, el número de llegadas en todo el mundo aumentó un 16,3% y los ingresos por turismo subieron un 26,5%. En el Caribe¹³, en cambio, estos incrementos fueron solo del 8,6% y del 9,0%, respectivamente. Como resultado, la participación del Caribe en las llegadas mundiales cayó del 2,2% al 2,1% y su participación en los ingresos del 2,6% al 2,2%. De 2008 a 2013, más de la mitad de las economías incluidas en este análisis registraron disminuciones del número de visitantes.

Cuadro II.3
El Caribe (economías seleccionadas): Llegadas de turistas internacionales e ingresos por turismo internacional, 2010-2013

País	Llegadas de turistas internacionales					Ingresos por turismo internacional				
	(en miles de turistas)				Variación anual media (en porcentajes)	(en millones de dólares)				Variación anual media (en porcentajes)
	2010	2011	2012	2013		2010	2011	2012	2013	
Antigua y Barbuda	230	241	247	244	2,0	298	312	319	299	0,2
Bahamas	1 370	1 346	1 422	1 363	-0,1	2 163	2 142	2 311	2 162	0,2
Barbados	532	568	536	509	-1,3	1 034	963	907	912	-4,0
Belice	242	250	277	294	6,7	249	247	298	351	12,5
Dominica	77	76	78	78	0,4	94	106	76	82	-2,5
Granada	110	118	112	116	1,9	112	117	122	120	2,4
Guyana	152	157	177	...	8,0	80	95	64	...	-6,9
Haití	255	349	349	420	19,1	169	162	170	...	0,4
Jamaica	1 922	1 952	1 986	2 008	1,5	2 001	2 000	2 070	2 074	1,2
República Dominicana	4 125	4 306	4 563	4 690	4,4	4 209	4 436	4 736	5 118	6,7
Saint Kitts y Nevis	98	102	104	107	3,0	90	94	95	101	3,9
San Vicente y las Granadinas	72	74	74	72	0,0	86	92	94	92	2,3
Santa Lucía	306	312	307	319	1,4	309	321	337	354	4,6
Suriname	204	220	240	249	6,9	61	61	71	84	11,6
Trinidad y Tabago	388	402	3,6	450	472	4,9
Total	10 083	10 473	10 472	10 469	1,3	11 405	9 620	11 670	11 749	2,1

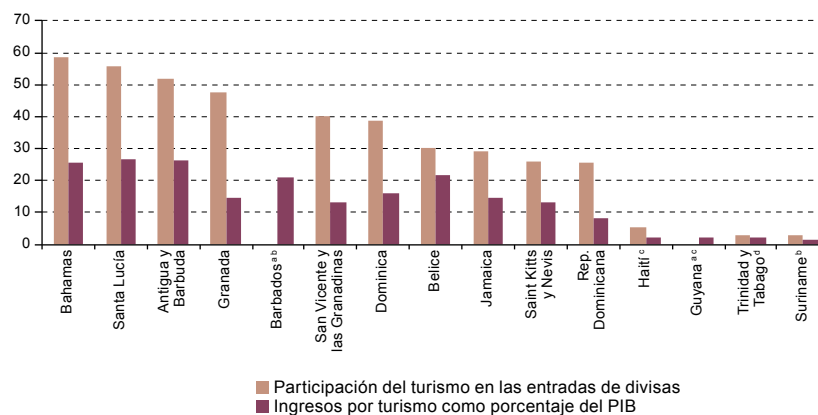
Fuente: Organización Mundial del Turismo (OMT), *UNWTO World Tourism Highlights: 2014 Edition*, Madrid, 2014; y cifras oficiales.

Las diferencias entre las distintas economías son muy significativas, sin embargo. Para ilustrar esas diferencias, en el gráfico II.4 se muestra el porcentaje correspondiente al turismo de las entradas totales de divisas y el porcentaje del PIB formado por los ingresos por turismo. Los países mostrados se pueden dividir en tres grupos. El primero incluye las Bahamas, Barbados y todos los Estados miembros de la OECO excepto Saint Kitts y Nevis. En estos países, el turismo da lugar a más del 30% de las entradas de divisas y, en muchos de ellos, los ingresos por turismo superan el 20% del PIB. Se trata de las economías para las que el turismo es un sector crucial. El segundo grupo de economías incluye Belice, Jamaica y Saint Kitts y Nevis, cuyos ingresos por turismo están entre el 20% y el 30% de las entradas totales de divisas y forman un porcentaje sustancial del PIB. Son economías en las que el turismo desempeña un papel significativo, pero no tanto como en el primer grupo. El tercer grupo consiste en Guyana, Haití, Suriname y Trinidad y Tabago, cuyos ingresos por turismo solo constituyen una pequeña parte de los ingresos totales. Se trata de las economías en las que el turismo juega actualmente un papel mucho menor. Tres de los cuatro países obtienen ingresos significativos de sus recursos naturales. La República Dominicana es un caso especial y no está incluida en ninguno de estos grupos de países. El gasto turístico en el país representa el 8% del PIB, pero casi el 25% de las entradas de divisas, en parte debido a que su economía es mucho mayor y está más diversificada que otras de la subregión. Además, el sector mantiene unos 200.000 empleos en el país (OMT, 2014) y desempeña un papel sustancial en lo relativo a su imagen.

¹² El turismo también fue uno de los temas del capítulo III de CEPAL (2009).

¹³ Estas cifras se refieren a la definición del Caribe de la Organización Mundial del Turismo, que incluye todas las islas situadas en el mar Caribe y en torno a este.

Gráfico II.4
El Caribe (economías seleccionadas): gastos de los turistas visitantes en relación con el total de entradas de divisas y el PIB, 2013
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Mundial del Turismo (OMT), *UNWTO World Tourism Highlights: 2014 Edition*, Madrid, 2014; y cifras oficiales.

^a No hay datos disponibles sobre la participación del turismo en las entradas de divisas.

^b Cifras de 2010.

^c Cifras de 2012.

^d Cifras de 2011.

Las previsiones sobre el turismo mundial (OMT, 2011) muestran que se espera que el Caribe siga perdiendo cuota de mercado en el futuro. La razón principal es la saturación del mercado caribeño y la entrada de más y más áreas del mundo en el mercado turístico. Se prevé que la tasa de crecimiento mundial del turismo entre 2010 y 2030 esté en torno al 3,3% anual (lo que supone una disminución con respecto al 3,9% registrado entre 1995 y 2010), pero se espera que la tasa de crecimiento del turismo en el Caribe se reduzca del 2,4% al 2,0% a lo largo del mismo período. Solo Europa occidental, Europa del norte y América del Norte registrarán resultados peores entre 2010 y 2030, según las previsiones. Hasta el momento, principalmente gracias al buen desempeño de la República Dominicana, la subregión ha podido superar ligeramente las expectativas. En cualquier caso, las previsiones relativamente sombrías no han impedido que la IED en el sector turístico aumentase significativamente durante los últimos años. En el futuro previsible, se puede esperar que se produzca un incremento significativo de las inversiones relacionadas con el turismo en el Caribe, con la posible excepción de la República Dominicana (OMT, 2011).

Hay muchas variedades diferentes de turismo en el Caribe, que se reflejan en los diversos tipos de alojamiento. En cuanto a las sumas totales gastadas, los megaproyectos originan una gran parte de las inversiones en el sector. El mayor proyecto de la región, Baha Mar, en las Bahamas, cuya apertura está prevista para el primer semestre de 2015, incluye cinco hoteles diferentes y ha supuesto una inversión total de unos 3.500 millones de dólares, financiada en gran parte por el banco de exportación-importación de China. En Jamaica, no hay proyectos individuales de un tamaño tan grande, pero las sustanciales inversiones en el sector del alojamiento de hace un decenio crearon una gran oferta de centros y hoteles turísticos. Muchos hoteles de Jamaica son operados por grandes compañías internacionales a través de contratos de gestión. Este modus operandi es menos común en otras islas, aunque el enorme centro turístico Atlantis de las Bahamas es otro ejemplo de este sistema. Obviamente, el gigante del turismo caribeño por número de turistas atraídos es la República Dominicana. La empresa canadiense Blue Diamond Resorts inauguró un nuevo hotel de lujo de 323 habitaciones en diciembre de 2014 y además hay varias combinaciones de centros turísticos de gran tamaño. El centro Gran Bahía de Punta Cana, por ejemplo, dispone de varios miles de habitaciones en diversos hoteles. El gigante subregional es Sandals Resorts International, de Jamaica, que tiene sucursales en varias islas. Recientemente, se han inaugurado centros turísticos en Barbados (un centro que volverá a abrir sus puertas en 2015, después de una renovación de 65 millones de dólares), Granada (2013), las Bahamas (2010) y Antigua y Barbuda (2008).

El alojamiento de lujo y de gran lujo es un sector atractivo, en el que los inversionistas están mostrando un gran interés. La operación de muchos de los nuevos proyectos en el mercado de lujo o de gran lujo corre a cargo de individuos o pequeños grupos. Esto se aplica a nuevas empresas como Koi Resorts (cuyo inversionista principal tiene su base en los Estados Unidos) en Saint Kitts y Nevis, en la que se gastarán 200 millones de dólares según las estimaciones, Windjammer

Landing de Santa Lucía (una filial de la empresa EllisDon de Canadá) y el centro vacacional Crane Resort en Barbados (propiedad de un inversionista canadiense y reabierto en enero de 2015 tras una renovación de 45 millones de dólares), así como al centro turístico Jade Mountains Resort en Santa Lucía, establecido hace años y financiado por inversionistas canadienses. En consecuencia, muchos gobiernos del Caribe se centran en el desarrollo de centros turísticos con cualidades únicas para atraer a turistas con alto nivel de gasto. Algunos de estos hoteles cobran hasta 2.000 dólares por habitación y por noche.

El ecoturismo ha provocado una ampliación relativamente reciente de la oferta de alojamiento en el Caribe. El concepto de ecoturismo no está totalmente definido y puede abarcar realidades muy diversas, desde microempresas respetuosas con el medio ambiente hasta importantes compañías internacionales que construyen grandes centros vacacionales. Este tipo de alojamiento tiene muchas ventajas tanto para los inversionistas como para los países receptores de turismo. En primer lugar, los precios del ecoturismo pueden ser más altos, lo que beneficia a los inversionistas. En segundo lugar, el impacto negativo (véase también el capítulo III) del turismo se reduce, gracias a su grado más alto de conciencia ambiental. Finalmente, el ecoturismo también fomenta un mayor compromiso con la economía local (a través de los proveedores y de la creación de empleo), que puede incrementar los beneficios económicos del turismo para el país¹⁴.

El tercer tipo de turismo en el que la IED puede desempeñar un papel significativo es el relacionado con el sector de las conferencias. En Santa Lucía, por ejemplo, un inversionista suizo está invirtiendo actualmente al menos 40 millones de dólares en la construcción del Harbor Club Hotel con el objetivo de crear el mejor hotel de negocios del Caribe (y el único de Santa Lucía). También se trata de un campo en el que las corporaciones multinacionales desempeñan un papel relevante. Entre los principales destinos para conferencias se encuentran los hoteles Hilton en Puerto España y Montego Bay (Jamaica) y el hotel Sheraton en San Juan (Puerto Rico). Las ventajas de este tipo de turismo consisten en que atrae a clientes con alto nivel de gastos, lo que aumenta su impacto, y puede ayudar a presentar nuevos destinos a posibles visitantes futuros. La desventaja reside en que el efecto de difusión hacia la economía local es más limitado, especialmente cuando se trata de cadenas hoteleras internacionales.

El cuarto tipo de turismo está impulsado principalmente por la IED: las inversiones residenciales, por medio de las cuales las personas que no son de la subregión adquieren propiedades en ella¹⁵. En algunas islas, este tipo de turismo da lugar a una gran parte de las entradas de IED. Desgraciadamente, los datos desagregados no siempre están disponibles. En Barbados, el 71% de la IED recibida entre 2001 y 2010 procede de ventas de propiedades inmobiliarias¹⁶. Las demás economías que publican cifras solo tienen en cuenta las ventas de terrenos, que van del 5% del total de la IED recibida en Dominica al 63% en Saint Kitts y Nevis (promedio entre 2007 y 2011), con un promedio en torno a un tercio de todos los flujos en las economías que publican los datos. La inversión en propiedades inmobiliarias es diferente, en algunos aspectos, de otras inversiones del sector turístico, ya que, más allá de la fase de construcción, puede no tener el mismo tipo de efecto de difusión, por ejemplo en lo referente a la creación de empleo. Sin embargo, en Barbados se está haciendo un esfuerzo para fomentar que los propietarios incluyan sus casas de vacaciones en la oferta de alojamiento cuando no las estén utilizando. De ese modo, las casas siguen atrayendo turistas que hacen uso de los servicios auxiliares de la isla. Finalmente, en algunos proyectos, como Christophe Harbour (Saint Kitts y Nevis), las casas de vacaciones forman parte del intento de conseguir que el proyecto en su conjunto, que también incluye hoteles de lujo, servicios secundarios y un puerto deportivo, resulte económicamente viable.

Además de los tipos mencionados de inversión en alojamiento, hay otras dos formas de IED turística significativas para la subregión: la IED relativa a los turistas que no pernoctan y los servicios auxiliares. Los turistas que no pernoctan son, principalmente, aquellos que llegan en cruceros y yates. En muchas islas, el número de llegadas de viajeros que no pernoctan supera en gran medida al de visitantes que pernoctan, pero su impacto en la economía local es mucho menor. Las islas están intentando captar una parte mayor del gasto potencial de estos turistas a través de inversiones gubernamentales en instalaciones portuarias y comerciales. Sin embargo, en algunos casos también desempeñan un papel las inversiones privadas. En Belice, por ejemplo, está previsto que Norwegian Cruise Line inaugure una nueva terminal de cruceros respetuosa con el medio ambiente en 2015, con un costo de 50 millones de dólares. En otras economías, la inversión se canaliza fundamentalmente hacia los puertos deportivos, como se refleja, por ejemplo, en las

¹⁴ En UNCTAD (2010), se analiza el ejemplo de la República Democrática Popular Lao, que tiene directrices específicas sobre el uso de los productos locales y el empleo de personal local. El análisis identifica directrices que también podrían resultar útiles para el ecoturismo en el Caribe. Véase [en línea] http://unctad.org/en/Docs/diaepcb200916_en.pdf.

¹⁵ Conviene clarificar que la expresión “inversión residencial” no implica que los compradores trasladen su residencia principal al lugar donde se realiza la inversión. Generalmente, no es así.

¹⁶ Según las estimaciones oficiales del banco central de Barbados.

significativas inversiones en el puerto deportivo Rodney Bay Marina en Santa Lucía y otros puertos vinculados a hoteles en varias islas (como Christophe Harbour en Saint Kitts y Nevis y el puerto Capella Marigot Bay and Marina en Santa Lucía).

La IED en servicios auxiliares es limitada. Los restaurantes, servicios turísticos y otros negocios hoteleros suelen ser de titularidad nacional, por ejemplo. Por supuesto, el sector de las aerolíneas es una excepción y constituye una parte esencial y muy integrada del sector turístico (véase el recuadro II.2). Las aerolíneas también crean sus propios servicios secundarios. La compañía barbadense Goddard Enterprises, por ejemplo, proporciona servicios de alimentación para aerolíneas en muchos aeropuertos de la subregión. Aunque no se trata de IED intensiva en capital, crea un número significativo de empleos.

Recuadro II.2

La relación entre capacidad de las aerolíneas y alojamiento

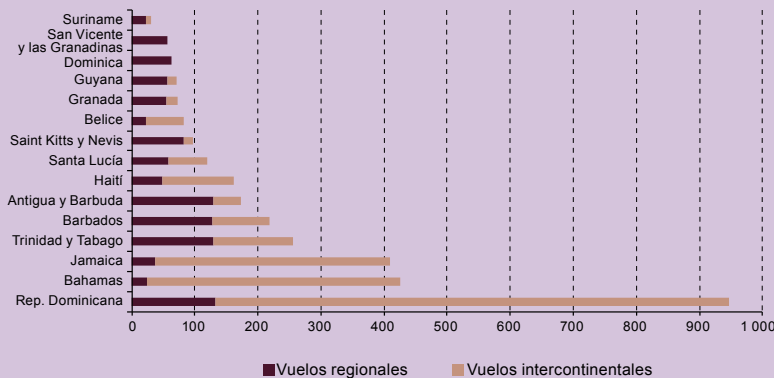
El tamaño del mercado es una preocupación fundamental para cualquier empresa. El tamaño del mercado turístico en el Caribe depende directamente del número de vuelos disponibles hacia las diversas islas. En particular, en el caso de algunos mercados de menor tamaño, un vuelo diario adicional podría tener un impacto significativo en la demanda de alojamiento. Por otro lado, las aerolíneas solo ofrecen vuelos hacia destinos demandados por los turistas, que son aquellos en los que hay una oferta suficiente de alojamiento para turistas.

Las autoridades conocen este fenómeno y se esfuerzan por fomentar que tanto las aerolíneas como los centros turísticos amplíen sus actividades de manera simultánea. De este modo, las decisiones de inversionistas individuales pueden tener un gran impacto en la capacidad turística de un país. Por ejemplo, la reciente expansión de Sandals para introducirse en Barbados está causando un aumento de los vuelos procedentes de Europa y América del Norte, porque hay una mayor oferta de alojamiento.

Otros centros turísticos, como el Coconut Bay Beach Resort and Spa en Santa Lucía, colaboran estrechamente con las aerolíneas (en este caso British Airways) para vender paquetes vacacionales que incluyan tanto el vuelo como el alojamiento.

Sin embargo, el transporte aéreo no siempre tiene el mismo impacto. Una muestra de una semana de duración del número de vuelos hacia el Caribe procedentes de diversos orígenes revela, en primer lugar, que ciertos lugares reciben una parte desproporcionada de las llegadas de vuelos. La República Dominicana, las Bahamas y Jamaica reciben el 29,8%, el 13,5% y el 12,7% de todas las llegadas de vuelos, respectivamente^a. No obstante, los vuelos intercontinentales tienen un impacto particularmente significativo, no solo porque traen turistas de países lejanos (principalmente Europa y América del Norte), sino también porque esos vuelos suelen utilizar aeronaves de mayor tamaño. Santa Lucía, donde más de la mitad de las llegadas corresponden a vuelos intercontinentales, se beneficia más que Saint Kitts y Nevis, donde solo el 18% de los vuelos son intercontinentales.

El Caribe (economías seleccionadas): vuelos internacionales a diferentes destinos del Caribe, muestra de una semana, del 14 al 20 de enero de 2015
(En número de llegadas de vuelos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de FlightStats [en línea] <http://www.flightstats.com/go/Home/home.do>.

Nota: No se incluyen los vuelos nacionales. Los vuelos regionales incluyen todos los vuelos de otros países caribeños y, en el caso de Belice, también los vuelos de otros países centroamericanos.

Un aspecto poco usual de la relación entre las aerolíneas y las economías del Caribe consiste en que, si bien algunas aerolíneas como Delta Air Lines, United Airlines, American Airlines y British Airways tienen un gran impacto en esas economías, las propias aerolíneas no suelen realizar grandes inversiones en ellas.

Haití es un caso interesante. Es el cuarto destino más popular de la subregión para los vuelos no regionales, en su mayoría

procedentes de los Estados Unidos. Esto se debe principalmente a que Haití tiene una gran población y muchos emigrantes, pero también sugiere que podría haber una oportunidad de desarrollar el turismo. El cuello de botella de los vuelos, que suele ser un problema para el desarrollo del turismo, no sería un obstáculo para Haití.

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

^a Si bien la República Dominicana tiene una economía de gran tamaño, el número de vuelos a algunos lugares, como las Bahamas y Barbados, es particularmente desproporcionado en relación con el tamaño de sus economías.

La falta de capacidad de las compañías aéreas en la subregión suele citarse como una de las causas de los altos costos del transporte de pasajeros y mercancías y como un obstáculo para el desarrollo de algunos sectores, como el turismo. Esta carencia se debe a las escasas economías de escala en la región y a los elevados costos operativos unitarios. Caribbean Airlines, la aerolínea nacional de Trinidad y Tabago y la mayor aerolínea regional con gran diferencia, se creó en 2006 para sustituir a su predecesora, British West Indies Airlines. La aerolínea tiene una alianza y un programa de códigos compartidos con British Airways. Teniendo en cuenta la tendencia mundial hacia las fusiones de aerolíneas, no resulta sorprendente que varias aerolíneas del Caribe también se hayan fusionado, lo que a menudo ha dado lugar a grandes cantidades de IED en forma de fusiones y adquisiciones. En la década de 2000, Air Jamaica, una gran aerolínea regional de titularidad pública, experimentó graves dificultades financieras y el Gobierno de Jamaica comenzó a buscar soluciones fuera del país. Después de conversaciones con el Gobierno de Trinidad y Tabago, Caribbean Airlines adquirió en 2011 las rutas operadas por Air Jamaica, así como su flota. También asumió las deudas de Air Jamaica y muchos de sus activos, y volvió a contratar a gran parte de sus empleados. El Gobierno de Jamaica conserva el 16% de la propiedad de Air Jamaica. Esta adquisición convirtió a Caribbean Airlines en la aerolínea principal de tres países caribeños: Guyana, Jamaica y Trinidad y Tabago. Otra aerolínea regional importante, especialmente para los países del Caribe oriental, es Leeward Islands Air Transport (LIAT). Esta aerolínea es propiedad de 11 países del Caribe y presta servicios a 22 destinos, con una flota de 16 aeronaves, la mayoría de pequeño tamaño. En 2007, LIAT compró Caribbean Star airlines, con base en Antigua y Barbuda.

Desde un punto de vista teórico, la naturaleza del impacto de la IED en las economías receptoras no está clara (De Groot, 2014a). Hay diferencias entre la IED relacionada con el turismo en el Caribe y la IED general en otros lugares. En primer lugar, la subregión depende mucho de las entradas de capital extranjero, porque la propia subregión tiene una capacidad de inversión relativamente baja, una circunstancia que se ve exacerbada por la actitud de los bancos nacionales tendente a evitar riesgos y la escasez de empresarios que busquen nuevas actividades productivas. En segundo lugar, muchas economías del Caribe se basan en el sector turístico para la creación de empleo y ese sector no estaría tan desarrollado sin la inversión extranjera.

La IED en turismo tiene un gran impacto transformador en lo relativo a la formación y la educación. En muchas de las economías, el acceso a la educación es limitado y a los inversionistas les resulta difícil contratar trabajadores con las calificaciones necesarias. Una excepción es Barbados, que dispone de una estructura educacional particularmente buena. Los trabajadores de otros países, incluidos los miembros de la OECO, no disfrutaban de un nivel similar de acceso a la educación. Como resultado, muchos de los inversionistas de mayor tamaño del Caribe tienen amplios programas de formación para su personal. Por ejemplo, el centro turístico Coconut Bay Resort and Spa de Santa Lucía, consciente de que los jóvenes no pueden permitirse la educación superior después de terminar la secundaria, contrata a muchos estudiantes locales como becarios o a tiempo parcial y les proporciona una formación completa en las aptitudes técnicas que les permitirán o bien convertirse en miembros valiosos de la fuerza de trabajo del centro o pasar a la educación superior al cabo de unos años. Otros ejemplos de capacitación proporcionada por los empleadores incluyen amplios programas de formación sobre seguridad, manipulación de alimentos y bebidas y aptitudes básicas. Si bien este tipo de aprendizaje no equivale a una educación superior, tiene un impacto sustancial en la empleabilidad de los trabajadores. Los inversionistas nacionales podrían estar dispuestos a ofrecer tipos similares de capacitación. Sin embargo, las empresas extranjeras suelen ser de mayor tamaño y generalmente ponen más énfasis en mantener de forma sistemática altos niveles de calidad del servicio.

Es posible que el efecto de difusión de los grandes centros turísticos de compañías extranjeras hacia las empresas nacionales sea escaso. Como muchos de esos centros y hoteles ofrecen servicios completos, a menudo los turistas no salen de ellos; puede que se les anime a participar en excursiones pero, ya que las excursiones suelen ser organizadas por el propio hotel, apenas tienen impacto en el resto de la economía. Otros negocios como los restaurantes y los operadores turísticos locales solo captan una pequeña parte de lo gastado por los turistas. Por supuesto, los propios centros requieren muchos insumos, como materiales de construcción, muebles y accesorios, productos agrícolas y servicios públicos. Sin embargo, en muchas ocasiones, esos productos no se adquieren en el país (con la evidente excepción de los servicios públicos). Esto se debe a la falta de regularidad en la oferta y en la calidad de los productos y, en el caso de los equipos técnicos, en parte a cuestiones de preferencia, como sucede con los muebles y accesorios, por ejemplo, y en parte a los altos costos de la producción local. Sin embargo, los gobiernos deberían tener en cuenta que los inversionistas importan productos agropecuarios incluso cuando esos mismos productos también se producen en el país. Esto sucede, en algunos casos, cuando la producción nacional no puede competir al mismo nivel de relación coste-eficacia con las importaciones o, más frecuentemente, cuando no hay productos nacionales disponibles de un alto nivel de calidad.

Los gobiernos deberían concentrar sus esfuerzos en mejorar la capacidad de los productores nacionales para suministrar los insumos que necesitan los grandes inversionistas. Aunque la situación difiere de un país a otro, la capacidad de los productores nacionales suele considerarse muy baja. Si los productores locales pudieran desarrollar la capacidad de suministrar de forma sostenible los productos que necesita la infraestructura turística, el efecto de difusión local aumentaría significativamente y también lo harían los beneficios que recibe una economía de las inversiones en turismo. En algunos casos, un enfoque regional para ampliar la escala de la elaboración de productos agropecuarios y de otros tipos podría convertirlos en competitivos en cuanto al costo. Otra cuestión relevante para los gobiernos es garantizar la calidad de la fuerza de trabajo. Encontrar empleados calificados puede ser difícil en el Caribe, incluso si las categorías laborales están relativamente estandarizadas. Esto plantea dudas sobre la calidad de las instituciones educativas orientadas a la hostelería que deberían proporcionar las calificaciones básicas necesarias. Actualmente, en la subregión se confía en que los inversionistas proporcionen la capacitación, si bien los gobiernos tienen la oportunidad de asumir responsabilidades en este campo.

2. La IED en recursos naturales

El sector primario es mucho menos importante en las economías de la mayoría de los países caribeños que en las de América del Sur, aunque hay algunas excepciones significativas. Belice, Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago dependen mucho de los recursos naturales, mientras que Jamaica y la República Dominicana tienen economías más diversificadas pero en las que tienen lugar grandes operaciones dentro de los sectores extractivos. Además, las limitadas capacidades locales provocan que la mayoría de las inversiones en los sectores extractivos (y, en menor medida, en la agricultura y la silvicultura) correspondan a empresas transnacionales.

Las mayores inversiones en recursos naturales se producen en relación con la extracción de petróleo y gas en Trinidad y Tabago. El país produce 81.300 barriles al día y el sector contribuyó con el 45% del PIB en 2014. Hay dos compañías de titularidad pública en el sector, Petronin y NGC, pero la mayoría de las inversiones corren a cargo de empresas extranjeras, que han estado presentes en el país desde la década de 1940. Las mayores compañías extranjeras presentes en el país actualmente son BP, BG y BHP Billiton, las tres del Reino Unido, y la española Repsol. Las empresas extranjeras negocian acuerdos separados de producción compartida con el gobierno para cada concesión. Durante los últimos años, el 90% de toda la IED recibida por Trinidad y Tabago se ha producido en el sector del petróleo y el gas.

El petróleo y el gas son mucho menos relevantes en otros países del Caribe. Aún así, en Barbados (1.000 barriles diarios), Belice (1.800 barriles diarios) y Suriname (15.000 barriles diarios) la producción es significativa en relación con el tamaño de sus economías, especialmente en el caso de Suriname. También se han realizado esfuerzos sustanciales de exploración. La empresa petrolera pública de Suriname firmó contratos con las compañías estadounidenses Apache y Tullow Oil en 2012 y Repsol está llevando a cabo prospecciones en Guyana.

Actualmente, la minería es una actividad fundamental para Guyana y Suriname. En Guyana, la minería a gran escala está concentrada en la extracción de bauxita, con grandes inversiones de Bosai Minerals de China y RUSAL de la Federación de Rusia. La minería de oro suele basarse en operaciones a pequeña escala, pero actualmente está en fase de construcción el gran proyecto minero Aurora, propiedad de inversionistas canadienses y con una inversión de capital inicial estimada de 249 millones de dólares. En Suriname, la producción de bauxita ha perdido terreno en relación con el petróleo y el oro. La compañía canadiense IAMGOLD es la mayor del sector. The Economist Intelligence Unit prevé unas inversiones totales de entre 1.000 millones y 1.500 millones de dólares en la minería de oro, dedicadas tanto a la expansión de las operaciones existentes como a la creación de nuevas minas.

Jamaica produce bauxita y piedra caliza. RUSAL y CEMEX son las compañías de mayor tamaño en este sector, pero las inversiones han disminuido en los últimos años. En 2013, Nippon Light Metals comenzó a realizar prospecciones, con un costo total de tres millones de dólares, para encontrar tierras raras. Si esas prospecciones tuvieran éxito, el país podría recibir grandes entradas de IED.

La mayor inversión en el sector minero del Caribe correspondió a la mina de oro Pueblo Viejo en la República Dominicana, propiedad de la empresa canadiense Barrick, que ha invertido un total de 4.300 millones de dólares a lo largo de varios años. Durante la fase de construcción de la mina en 2011 y 2012, las entradas de IED en el sector superaron los 1.000 millones de dólares al año. La mina comenzó a producir en enero de 2013, pero, si bien hay

planes de ampliación, la compañía los ha pospuesto debido a la caída del precio del oro, de modo que actualmente se está centrandó en reducir los costos. Este proyecto ha sido significativo para el país tanto en lo referente a la inversión como a las exportaciones y los ingresos tributarios. De hecho, el gobierno exigió una renegociación del acuerdo tributario con la compañía y llegó a un acuerdo con esta en 2012. Este acuerdo redujo algunos de los privilegios que había recibido anteriormente y, por lo tanto, supuso un incremento de los ingresos del gobierno.

En general, el sector agropecuario recibe relativamente poca IED en cualquier país (véase CEPAL, 2013, capítulo III) y, además, la mayoría de los países del Caribe tienen una extensión terrestre reducida. Belice y Guyana son excepciones y ambos han atraído la atención de inversionistas de países cercanos, como Barbados, Guatemala y Trinidad y Tabago, que desean cultivar arroz, azúcar y otros productos. Los inversionistas asiáticos están interesados en producir azúcar y aceite de palma en grandes plantaciones, principalmente en Guyana y Suriname. En 2007, la compañía china Complant Sugar adquirió activos en el sector del azúcar en Jamaica por 92 millones de dólares. En 2012, la empresa estatal Belize Sugar Industries se vendió a la estadounidense American Sugar Refining, una transacción que podría haber supuesto hasta 100 millones de dólares de inversión. Otro ejemplo, también de Belice, es la inversión por TexBel Farms (cuyo capital proviene de los Estados Unidos) en la producción de naranjas y cocos, con destino a la exportación a los Estados Unidos.

Finalmente, en el sector maderero de Guyana participan muchas empresas extranjeras, especialmente del Brasil y de Asia, pero apenas hay información disponible sobre sus operaciones.

Si bien las actividades agrícolas y madereras suelen ser obra de inversionistas locales, los sectores extractivos han sido desarrollados en gran parte por compañías extranjeras. La IED en petróleo y gas ha transformado la economía de Trinidad y Tabago, y las inversiones en minería han tenido un gran impacto en Guyana, la República Dominicana y Suriname. En parte a causa de esos sectores, el desempeño de este grupo de economías ha superado al resto de la subregión del Caribe durante el último decenio. Debido al cambio del ciclo de los productos básicos, es probable que la IED en recursos naturales disminuya durante los próximos años. El anuncio de Alcoa en marzo de 2015 relativo a la rápida venta de sus activos en Suriname presta apoyo a esta tesis.

3. Otros tipos de IED orientada a la exportación

La IED orientada a la exportación es una forma de IED que intenta aprovechar las ventajas de la producción local para un mercado externo. Las ventajas más habituales de los mercados anfitriones suelen ser los bajos costos, la conectividad y las relaciones comerciales. En general, el Caribe no suele tener esas ventajas, de modo que la IED orientada a la exportación está relativamente poco desarrollada.

El efecto del turismo en la balanza de pagos es muy similar al de las empresas orientadas a la exportación, ya que es un servicio producido localmente y vendido principalmente a clientes extranjeros (es decir, a los turistas). De esta forma, el turismo proporciona entradas de capital durante la fase de inversión, pero también durante la fase operativa. Esto lo diferencia de la IED destinada a la búsqueda de mercados, como se analiza más abajo. Aparte del turismo y la minería, hay otras dos formas de IED orientada a la exportación: las manufacturas y los servicios. Las manufacturas orientadas a la exportación solo son importantes en algunas economías caribeñas, principalmente Haití y la República Dominicana. Los servicios orientados a la exportación, por otro lado, desempeñan un papel más significativo en una gama más amplia de economías. Este sector puede aprovechar la ventaja comparativa en cuanto al costo de la mano de obra en el Caribe con respecto a los Estados Unidos y también el hecho de que una gran parte del Caribe es de habla inglesa. Algunos subsectores específicos son las finanzas, los servicios empresariales a distancia y la educación.

a) Manufacturas

Las exportaciones de manufacturas de las economías caribeñas analizadas en este capítulo son muy modestas, con la excepción de la República Dominicana. Las exportaciones de manufacturas de las Bahamas, Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago se limitan en gran parte a algunos recursos naturales procesados (petróleo, perlas o azúcar), como se señaló en la sección anterior, y únicamente Barbados tiene algunas modestas exportaciones de productos farmacéuticos y equipos ópticos. Las exportaciones de manufacturas de Jamaica han disminuido significativamente a lo largo de los dos últimos decenios.

La República Dominicana, en cambio, tiene un gran sector de procesamiento de exportaciones, que originalmente se creó en torno a la fabricación de ropa y poco a poco ha ido diversificándose, principalmente hacia la producción de dispositivos médicos y farmacéuticos. En torno al 78% de la inversión acumulada en las zonas francas industriales del país proviene de inversionistas extranjeros (CNZFE, 2014), la mayoría de ellos estadounidenses, y el promedio de la IED registrada en el sector ha sido de 150 millones de dólares durante los últimos tres años.

Las inversiones, la producción y el empleo en este sector disminuyeron significativamente entre 2005 y 2010 como consecuencia de la competencia china en manufacturas textiles y de la crisis financiera de los Estados Unidos. El empleo cayó un 41% entre 2004 y 2009, y el sector reaccionó diversificándose hacia productos diferentes de la ropa y aumentando el valor agregado de las operaciones locales, por ejemplo proporcionando un empaquetado completo. Desde 2010, se ha producido una recuperación parcial, de manera que el empleo ha crecido, si bien sigue estando significativamente por debajo del nivel de hace un decenio.

Haití es el otro país del Caribe con un sector de procesamiento para la exportación centrado casi exclusivamente en la ropa. El país sufre los efectos de su escasa capacidad y de costos no salariales particularmente altos, pero el sector de la ropa sigue siendo competitivo gracias a la ventaja proporcionada por la ley estadounidense de oportunidad hemisférica haitiana a través de la promoción de la cooperación (ley HOPE) de 2006. Esta normativa ofrece libre acceso al mercado de los Estados Unidos para las prendas de vestir manufacturadas en Haití, sin importar de dónde provengan las telas¹⁷. Este privilegio se otorgó hasta 2020, pero podría ampliarse por razones humanitarias. Casi todas las inversiones en zonas francas industriales de Haití son extranjeras y provienen en su mayor parte de Asia, si bien la República Dominicana también ha realizado inversiones significativas. La IED en zonas francas industriales en 2013 fue de 12 millones de dólares, una cifra que constituye un aumento significativo con respecto a años anteriores, pero que todavía refleja el pequeño tamaño del sector.

En general, las posibilidades de atraer grandes cantidades de IED en manufacturas orientadas a la exportación en el Caribe son limitadas. En general, las economías sufren los efectos de altos costos de la energía, infraestructuras poco desarrolladas y escasas capacidades, aunque no todas en la misma medida. Los salarios suelen ser más altos que en Centroamérica o en Asia y las generosas exenciones fiscales concedidas a estos sectores son similares a las existentes en otros lugares. La República Dominicana ha sido el mayor receptor de inversiones en este sector, pero incluso allí el sector tiene que esforzarse para compensar el aumento de los salarios causado por el crecimiento económico. Si se mantuvieran las ventajas específicas de la ley HOPE, Haití podría atraer más inversiones en este sector.

A menor escala, hay ejemplos interesantes de fabricantes de manufacturas orientadas a la exportación que actúan fuera de la República Dominicana y Haití. Uno de ellos es Lenstec, una empresa de los Estados Unidos que mantiene unas instalaciones de alto nivel tecnológico para producir lentes intraoculares en Barbados desde 1996. Este ejemplo puede considerarse el caso modelo de IED, ya que la empresa crea empleos con un nivel salarial relativamente alto y aprovecha los altos niveles de educación de Barbados y los costos comparativamente bajos, así como el hecho de que la población es de habla inglesa. Otro ejemplo es la empresa estadounidense Nucor, que trasladó a Trinidad y Tabago una acería previamente cerrada en Luisiana (Estados Unidos) en 2005 y desde entonces la ha ampliado varias veces para producir acero destinado a la exportación. Cada uno de estos casos implica inversiones que son pequeñas desde el punto de vista de la inversión internacional, pero resultan sustanciales para las economías receptoras. Otra característica distintiva consiste en que se centran en puntos fuertes muy específicos de estas economías, ya se trate del alto nivel de educación de la población de Barbados o de la disponibilidad de gas a precios razonables de la que depende la producción de acero en Trinidad y Tabago.

b) Servicios empresariales a distancia¹⁸

En general, los servicios empresariales a distancia son el tipo más importante de servicios orientados a la exportación en el Caribe. Se trata de un sector atrayente en economías en las que los salarios son competitivos pero la inversión de capital resulta relativamente cara. También resulta atrayente para el país anfitrión, porque

¹⁷ En cambio, las prendas de vestir producidas en la República Dominicana o en cualquier país centroamericano tienen que fabricarse con insumos de esos países o de los Estados Unidos. En la práctica, esto significa que los fabricantes con base en Haití pueden recibir sus telas directamente de países asiáticos.

¹⁸ El tema de los servicios empresariales a distancia se analiza con detalle en CEPAL (2009), capítulo II.

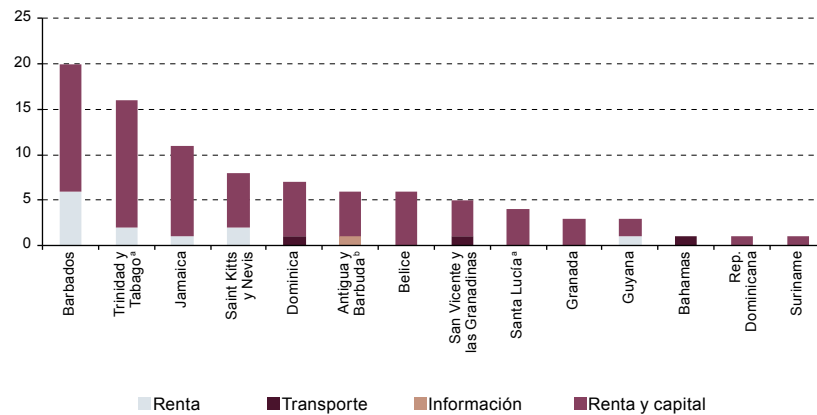
crea un gran número de empleos por cada millón de dólares invertido (véase CEPAL, 2014a, capítulo III). Es un sector amplio, que puede incluir diversos segmentos con varios niveles de sofisticación. Entre los servicios más sencillos se encuentran los centros de llamadas, pero también se prestan servicios de tipo más complejo, como el soporte técnico, la contabilidad e incluso la gestión. El criterio principal para atraer IED en servicios es la capacidad de proporcionar un producto con una buena relación costo-eficiencia, pero los niveles de educación de los trabajadores se hacen más relevantes cuando se trata de ascender en la cadena de valor de los servicios empresariales a distancia. De esta forma, varias compañías de Suriname proporcionan servicios de centros de llamadas para los Países Bajos, aprovechando la cercanía lingüística y cultural, así como la ventaja comparativa en cuanto a los costos. De manera similar, Guyana proporciona principalmente servicios de centros de llamadas de bajo nivel a empresas de los Estados Unidos, de nuevo aprovechando la ventaja de tener el mismo idioma. En un punto más alto la de escala de valor, en la República Dominicana hay varios operadores que ofrecen servicios bilingües en inglés y español y, por lo tanto, pueden captar una mayor cuota de mercado. El sector de los servicios empresariales a distancia de Jamaica proporciona empleo a unas 14.000 personas, no solo en centros de llamadas, sino también en empresas que prestan amplios servicios financieros y de contabilidad (JAMPRO, 2014). El costo, el idioma y la cercanía a los Estados Unidos son los atractivos primordiales para los inversionistas.

Uno de los principales operadores en este sector de comercio entre empresas es KM² Solutions, una compañía estadounidense. Dentro del Caribe, KM² Solutions mantiene operaciones en Barbados, Granada, la República Dominicana y Santa Lucía. Aunque sus orígenes estuvieron en Santa Lucía, en aquel país afrontó problemas de capacidad física, de modo que tuvo que expandirse internacionalmente. En Barbados, tiene unos 750 empleados y un negocio en rápido crecimiento. Aprovecha la fuerza de trabajo con un alto nivel de educación de Barbados, así como las ventajas comparativas en cuanto al idioma y al costo mencionadas anteriormente. En el extremo superior del sector de los servicios empresariales a distancia, aunque rebasando las fronteras tradicionales del sector, la empresa canadiense Gildan Activewear lleva a cabo sustanciales operaciones de gestión en Barbados, donde ha prestado servicios de gestión financiera, comercialización, planificación de la producción y ventas internacionales desde 1998. Esto difiere de los servicios empresariales a distancia tradicionales en varios aspectos. En primer lugar, la compañía no externaliza los servicios a otra empresa, sino que simplemente opera sus divisiones desde Barbados. En segundo lugar, crea empleos de alta calidad y bien pagados, aprovechando el alto nivel de educación de la población local. Finalmente, si bien operadores como KM² son flexibles a la hora de ampliar o reducir sus actividades y están dispuestos a contratar y despedir trabajadores según las necesidades de cada momento, el compromiso de Gildan con la economía local es más permanente. En conjunto, este tipo de inversión proporciona beneficios significativos a la economía de Barbados.

c) Servicios financieros

Los servicios financieros tienen una gran relevancia en toda la subregión. Si bien algunas economías como las de las Islas Caimán y las Islas Vírgenes Británicas son conocidas especialmente por su sector de servicios financieros, otras también atraen inversiones significativas. No se trata de un sector intensivo en capital, por supuesto, de modo que es posible que la cantidad total de las inversiones no sea muy grande, pero la calidad y cantidad del empleo son sustanciales. La existencia de un sector activo de servicios financieros también podría tener un efecto de difusión positivo para la acumulación de capital humano. Con respecto al empleo, el subsector de los servicios financieros se encuentra en el extremo superior del sector de los servicios empresariales a distancia, de modo que no resulta sorprendente constatar que entre los actores principales se encuentra una vez más Barbados, así como alguno de los territorios que no se han tratado en este capítulo (como los del Caribe de habla holandesa). Una condición necesaria para el desarrollo de un próspero sector de servicios financiero es una red adecuada de tratados de tributación. El gráfico II.5 muestra que Barbados está a la cabeza de la región con respecto a los distintos tipos de tratados de tributación, aunque algunas jurisdicciones, como las Bahamas, no tienen impuestos sobre la renta y por lo tanto no necesitan acuerdos de doble tributación.

Gráfico II.5
El Caribe (economías seleccionadas): tratados internacionales de tributación por jurisdicciones, 2011
 (En número de tratados)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "Country-Specific Lists of Double Taxation Treaties" [en línea] <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/International%20Investment%20Agreements%20%28IIA%29/Country-specific-Lists-of-DTTs.aspx>.

^a Cifras de 2010.

^b Cifras de 2008.

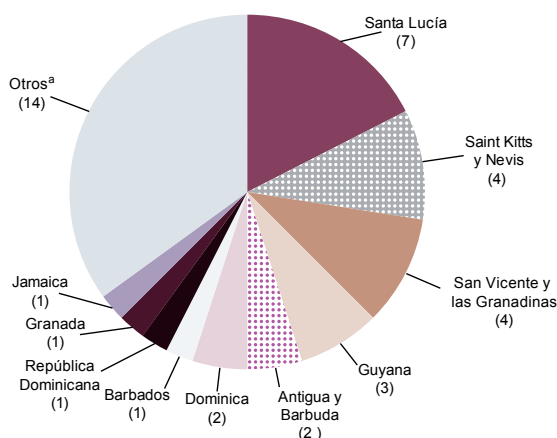
d) Educación internacional

Otro sector de servicios no tradicional y orientado a la exportación es la educación internacional. Desde los ochenta, en respuesta a los costos crecientes (especialmente) de los estudios médicos en los Estados Unidos, se han creado instituciones de educación internacional, principalmente en el Caribe. Estas instituciones se centran ante todo en el mercado norteamericano y atraen estudiantes debido a sus costos relativamente bajos y a su atractiva localización. Su presencia en el mercado educacional local es marginal y, generalmente, se trata de entidades con fines de lucro. Actualmente, la gran mayoría de esas instituciones siguen siendo escuelas universitarias de medicina, aunque también hay algunas escuelas de odontología y veterinaria. La mayoría de las escuelas tienen programas que animan a los estudiantes locales a inscribirse, pero el porcentaje de estudiantes locales sigue siendo bajo. En el ámbito de la educación secundaria, hay algunos establecimientos extranjeros, como la Escuela Internacional de Puerto España, pero no están orientados a la exportación, sino al mercado nacional.

Como se muestra en el gráfico II.6, Santa Lucía alberga el mayor número de escuelas de medicina, con siete instituciones. Los demás Estados miembros de la OECA también acogen un número sustancial (13 en total), mientras que Guyana tiene dos y algunas otras economías solamente una. Como muestra del valor de estas instituciones, la inversionista canadiense Atlas Partners LP y la compañía panasiática Baring Private Equity Asia gastaron 750 millones de dólares para adquirir una participación mayoritaria en la Universidad St. George de Granada en 2014¹⁹. La educación internacional es un sector con muchas ventajas para las economías: no es intensivo en capital, pero crea empleos relativamente buenos y atrae a consumidores que dejan una cantidad significativa de tiempo y dinero en la isla, lo que resulta beneficioso para la balanza de pagos. Según la Escuela de Medicina de la Universidad Norteamericana de Barbados, recientemente fundada (2011), la educación internacional también tiene un significativo efecto de difusión en beneficio de los establecimientos turísticos, tanto por las visitas de familiares y amigos de los estudiantes como por la celebración de congresos médicos. Los gobiernos no tienen muchos programas de incentivos para la educación internacional, aunque esos incentivos podrían atraer más inversiones en este sector potencialmente beneficioso, especialmente en economías que actualmente no tienen actividad en el sector. El grupo DeVry University de los Estados Unidos es uno de los actores más relevantes en la educación internacional, después de haber adquirido las Facultades de Medicina (Dominica) y de Veterinaria (Saint Kitts y Nevis) de la Universidad Ross en 2003 por 310 millones de dólares, así como la American University of the Caribbean (Universidad Norteamericana del Caribe) (San Martín) en 2011 por 235 millones de dólares.

¹⁹ Véase *The Wall Street Journal* [en línea] <http://blogs.wsj.com/atwork/2014/08/08/st-georges-university-lands-750m-investment-deal/>.

Gráfico II.6
El Caribe: número de escuelas de medicina internacionales por jurisdicciones, 2015



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fundación para el Progreso de la Educación Médica Internacional e Investigación (FAIMER), "International Medical Education Directory"; 2015 [en línea] <https://imed.faimer.org/>.

^a Principalmente en el Caribe de habla holandesa.

4. La IED destinada a la búsqueda de mercados

La IED destinada a la búsqueda de mercados se define como inversión extranjera directa cuya finalidad es fabricar un producto en un mercado y venderlo en el país, en lugar de exportarlo. Se trata de uno de los tipos principales de IED en el mundo. Normalmente, la IED destinada a la búsqueda de mercados se centra en grandes mercados y en perspectivas de crecimiento prometedoras. La primera de estas condiciones no es aplicable al Caribe y la segunda solo se aplica a algunas economías. Sin embargo, hay dos estrategias que hacen que el Caribe resulte atractivo para la IED destinada a la búsqueda de mercados. En primer lugar, ciertas compañías, especialmente en el sector bancario y en el de las telecomunicaciones, no ven las economías individuales como sus mercados, sino que operan en toda la región y así consiguen economías de escala que hacen que la inversión merezca la pena. En segundo lugar, los bajos niveles de competencia en algunos mercados permiten que los márgenes de beneficio sean relativamente altos. En muchos mercados, solo hay unas pocas empresas que ofrecen ciertos productos. Esto se aplica no solo a las telecomunicaciones, sino también a los materiales de construcción y a ciertos alimentos básicos. Además, una parte de la IED destinada a la búsqueda de mercados en el sector bancario y en el de los alimentos y bebidas, por ejemplo, se centra en las fusiones y adquisiciones para consolidar su posición en el mercado.

En el Caribe, el sector bancario está controlado casi en su totalidad por la IED destinada a la búsqueda de mercados, realizada en su mayor parte por bancos canadienses. El actor principal es Scotiabank, que ha estado operando en la subregión desde 1889, cuando abrió una sucursal en Jamaica. Actualmente, está activo en multitud de países de la subregión, incluidos Haití y la República Dominicana, y también tiene sucursales en Asia, Europa, América del Norte y América del Sur. Como Scotiabank dispone de una gran red bancaria en el Caribe, podría mejorar su integración financiera ampliando la interoperabilidad de sus sucursales, que en la actualidad no colaboran mucho entre países distintos. En cambio, en Haití y la República Dominicana predominan los bancos nacionales.

Dentro del sector de las telecomunicaciones, hay tres actores principales en todo el Caribe. La empresa británica Cable & Wireless Communications es la sucesora del monopolista original en la mayoría de las jurisdicciones, donde actualmente opera a través de su filial LIME. LIME actúa en todos los Estados miembros de la OECO, así como en Barbados y Jamaica. Además, posee participaciones en torno al 50% en las operaciones en las Bahamas y en Trinidad y Tabago. LIME está expandiendo su cobertura de red, mediante un proceso que requiere inversiones significativas. Digicel, con sede en Jamaica, opera también en la mayoría de las economías, incluido Haití desde 2006, con la notable excepción de la República Dominicana. La empresa barbadense Columbus Communications tiene operaciones significativas en las Bahamas, Barbados, Granada, Jamaica y Trinidad y Tabago a través de sus filiales Flow y Cable Bahamas. En 2014, fue adquirida por Cable & Wireless Communications por 3.000 millones de dólares. Finalmente, América Móvil es el actor de mayor tamaño en la República Dominicana a través de su filial Claro, pero se retiró del mercado jamaicano en 2011, tras la venta de sus activos a Digicel.

El mercado de la energía en el Caribe está relativamente fragmentado, lo que resulta problemático, debido al pequeño tamaño de los mercados individuales. Especialmente en el Caribe oriental, la integración de las diferentes redes podría proporcionar significativas ventajas de escala. Varios actores internacionales tienen operaciones en el Caribe, pero suelen centrarse en los mercados de mayor tamaño. En 2007, la empresa japonesa Marubeni adquirió el 80% de la jamaicana JPS por 553 millones de dólares y posteriormente vendió la mitad de esa participación a Korea East-West Power. Marubeni también posee activos significativos en Trinidad y Tabago. Interenergy (propiedad en parte de la Corporación Financiera Internacional) es un actor importante tanto en el mercado de Jamaica como en la República Dominicana. AES Corporation, una compañía estadounidense, posee asimismo una gran central eléctrica en la República Dominicana. Un inversionista internacional que también actúa en mercados más pequeños es la compañía canadiense Emera, que posee activos sustanciales en los mercados de energía de las Bahamas, Barbados, Dominica y Santa Lucía.

En algunas economías, también se pueden encontrar otras inversiones a pequeña escala destinadas a la búsqueda de mercados. Caribbean Grains, una empresa procesadora de grano con operaciones en varias zonas del Caribe puede ser un ejemplo. Recientemente, puso en funcionamiento una nueva fábrica de harina y piensos en Santa Lucía, que se añadió a sus activos en el Caribe de habla francesa. Para la empresa, actuar en Santa Lucía tiene la ventaja de que su fábrica es la única procesadora de grano en el país y puede acaparar el mercado gracias a la posición preeminente derivada de ser la primera empresa en llegar. De forma similar, el grupo TCL, con sede en Trinidad y Tabago, tiene varias filiales en diferentes economías caribeñas para proporcionar cemento a esos mercados individuales. Algunas de sus filiales son Arawak Cement en Barbados y TCL Guyana.

Solo unas pocas economías del Caribe tienen mercados suficientemente grandes como para atraer inversiones significativas. Haití, Jamaica, la República Dominicana y Trinidad y Tabago son algunos de los países que atraen de vez en cuando cantidades sustanciales de inversiones destinadas únicamente a la búsqueda de mercados. Un ejemplo de sector altamente internacionalizado es el sector cervecero. De entre los principales fabricantes de cerveza, solo Carib Brewery (Trinidad y Tabago) sigue siendo de propiedad nacional. La Cervecería Nacional Dominicana se vendió a Anheuser-Busch Inbev en 2012, Brana (Haití) fue adquirida por Heineken (Países Bajos) en 2011 y Diageo (Reino Unido) posee una participación mayoritaria en la jamaicana Desnoes & Geddes desde 1993 (véase también el recuadro I.3).

La IED destinada a la búsqueda de mercados puede aportar beneficios significativos a las economías nacionales. Al aumentar la competencia, mejora la prestación de servicios y se reducen los precios, lo que incrementa el excedente del consumidor. Aunque en principio resultan beneficiosas, este tipo de inversiones tienen un costo. Como se analiza más abajo, las inversiones en el Caribe suelen estar asociadas a significativas desgravaciones fiscales y otros incentivos, con cuyo costo deben correr los contribuyentes. Además, la IED destinada a la búsqueda de mercados busca arrebatar cuota de mercado a otras compañías (que pueden ser nacionales) y, por lo tanto, tiene una mayor probabilidad de expulsar del mercado a los empresarios nacionales, lo que hace que el impacto de largo plazo sobre la balanza de pagos resulte más incierto. Por otro lado, si bien las entradas inmediatas de capital benefician al país, las salidas de las rentas procedentes de la IED en los años posteriores pueden representar una carga permanente para la cuenta corriente. Más allá del impacto en la balanza de pagos, la IED destinada a la búsqueda de mercados puede tener una influencia positiva en la economía nacional a través de sus efectos en los proveedores secundarios, así como por la disminución de los precios ya mencionada.

D. Políticas de promoción de la IED²⁰

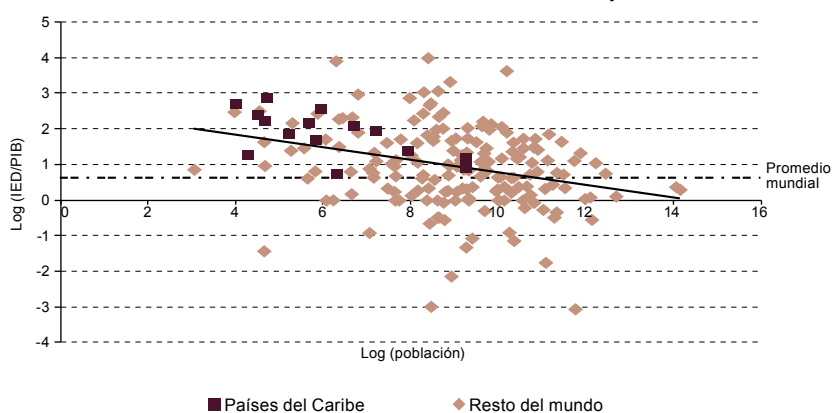
Como se ha indicado anteriormente, el nivel de entradas de IED en el Caribe es relativamente alto en comparación con otras regiones. Los países caribeños muestran una proporción media entre la IED y el PIB del 4,2%, mientras que en América Latina esa proporción es del 2,6%. Las pequeñas economías suelen registrar porcentajes mayores, como se muestra en el gráfico II.7, pero el Caribe ha atraído cantidades de IED especialmente significativas, aunque se ha producido una disminución de las entradas de IED desde la crisis financiera. Solo los dos países caribeños con el peor desempeño en este sentido, que en 2014 eran Haití y Suriname, con una proporción entre la IED y el PIB del 1,1% y del 0,1%, respectivamente, se encuentran por debajo del promedio mundial del 1,9% (en 2013). Una de varias razones por las que el Caribe logra atraer tal cantidad de IED consiste en las políticas de promoción de

²⁰ Esta sección se basa parcialmente en De Groot y Pérez Ludeña (2014) y De Groot (2014b).

la IED, tanto de tipo financiero como no financiero. Resulta difícil cuantificar estas políticas de forma exacta, pero parecen ser más generosas que en otras regiones.

La combinación de estos dos hechos podría interpretarse como la demostración de que las políticas caribeñas de atracción de la IED han tenido un gran éxito, pero no se puede suponer esa relación de causalidad sin más pruebas. Después de todo, las entradas de IED no necesariamente están unidas a la generosidad de los incentivos. Además, incluso si hubiera una relación causal entre las políticas de promoción de la IED y las entradas de IED, eso no dice nada por sí mismo sobre el impacto de la IED. Si ese impacto es positivo o no es una cuestión debatida, como se señala en De Groot (2014a). Finalmente, incluso si la IED recibida tuviese un impacto positivo, se requeriría un análisis de la relación entre costos y beneficios para determinar si las generosas políticas de promoción de la IED de la región están justificadas.

Gráfico II.7
El Caribe y el resto del mundo: proporción entre inversión extranjera directa (IED) y el producto interno bruto (PIB) en relación con el tamaño de la población, 2013



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, "National Accounts Main Aggregates Database"; División de Estadística, 2015 [en línea] <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp>; Naciones Unidas, "World Population Prospects: The 2012 Revision", 2014 [en línea] <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm>; y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2014* (UNCTAD/WIR/2014), Ginebra, 2014.

En De Groot (2013), se esboza una metodología para analizar el impacto de las políticas de promoción de la IED en el Caribe²¹. El primer paso consiste en determinar los objetivos de las políticas (UNCTAD, 2012b). Esos objetivos pueden ser el aumento del empleo o de la base de capital, pero también pueden reflejar un deseo de incrementar el nivel tecnológico de la economía. Para alcanzar estos objetivos, el encargado de la formulación de las políticas puede proponer ciertas políticas específicas de promoción de la IED. Los distintos tipos de estas políticas de promoción se analizan más abajo, pero en principio pueden incluir cualquier medida destinada a aumentar el nivel o la calidad de la IED, que a su vez están vinculados a los objetivos establecidos por los encargados de la formulación de las políticas²². Aunque algunas políticas (que reducen la normativa innecesaria o aumentan la eficiencia judicial, por ejemplo) podrían tener efectos secundarios positivos ajenos a la IED que las justifiquen, solo se puede considerar que una política de promoción de la IED está justificada cuando se confirman todos los vínculos entre los elementos de esa política.

1. Distintos tipos de políticas de promoción de la IED en el Caribe

En Bartels y De Crombrughe (2009, pág. 2), se afirma que las políticas de promoción de la IED están destinadas, en el mejor de los casos, a modelar —o incluso a distorsionar— el entorno económico del país anfitrión para atraer y retener niveles más altos de IED que aporten valor agregado. Las políticas de promoción de la IED pueden incluir una amplia gama de medidas, que se pueden dividir en cuatro tipos diferentes:

- Políticas centradas en mejorar el entorno comercial en general, que benefician tanto a los productores nacionales como a los extranjeros. Como ejemplos de estas políticas, se pueden citar la reducción de las

²¹ Este modelo está inspirado en Blomström y Kokko (2003), que analiza el marco conceptual en el que se produce la IED. Difiere en cierta medida del esquema de UNCTAD (2012b), que se centra de manera más clara en la coherencia de las políticas y en la sostenibilidad del desarrollo.

²² Este vínculo ha sido objeto de muchas contribuciones académicas, como Harding y Javorcik (2011) y Lim (2005).

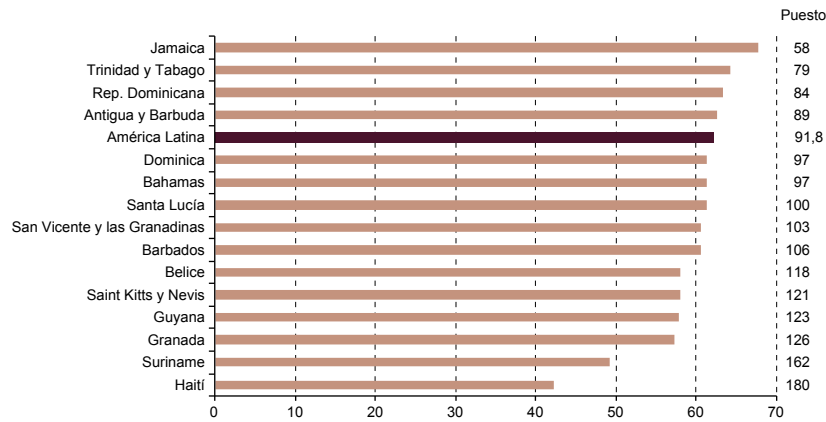
barreras burocráticas para el establecimiento de un negocio, las mejoras judiciales mediante la garantía de los derechos de propiedad y el aumento del nivel de seguridad en las regiones que lo precisen.

- Políticas centradas en eliminar o reducir los obstáculos que afectan de manera específica a los inversionistas extranjeros. Entre ellas, pueden encontrarse la liberalización de las políticas migratorias para los trabajadores extranjeros, las garantías de ausencia de discriminación entre proveedores nacionales y extranjeros en las adquisiciones gubernamentales y la celebración de acuerdos de doble tributación con otros países.
- La promoción activa de inversiones a través de una agencia de promoción de inversiones, centrada en resolver las asimetrías informativas entre inversionistas extranjeros y nacionales. Incluye, por ejemplo, la apertura de oficinas comerciales en países extranjeros, tanto para proporcionar información comercial a posibles inversionistas como para ayudar a esos inversionistas a superar los retos de invertir en una nueva área.
- Políticas que emplean medidas financieras para estimular la IED, principalmente exenciones tributarias de distintos tipos o exenciones de los derechos de importación y exportación. Sin embargo, algunas medidas muy costosas desde el punto de vista económico también incluyen subvenciones o subsidios generosos para el inicio o la continuación de ciertas inversiones.

Es probable que el primero de estos tipos de políticas (la mejora del entorno comercial general) tenga un impacto más fuerte en el crecimiento económico, ya que estimula tanto la inversión nacional como la extranjera. Hace mucho tiempo que este enfoque se utiliza en el Caribe, lo que ha hecho que los impuestos sobre la renta y a las empresas sean muy bajos en numerosos países (por ejemplo, en las Bahamas no existe el impuesto sobre la renta), pero casi nunca se ha ido más allá del aspecto financiero del entorno comercial. Según el informe *Doing Business 2015* (Banco Mundial, 2014), la mayoría de las economías caribeñas no tienen un puesto muy alto en la clasificación de facilidad para hacer negocios. En el gráfico II.8, se muestra que solo Jamaica, que ostenta el puesto 58° en el mundo, tiene un desempeño sustancialmente mejor que el promedio de América Latina y algunas de las economías del Caribe están entre las peores del mundo en este aspecto. Los puestos en la clasificación de Haití (180°) y Suriname (162°) pueden entenderse mejor si se consideran los de algunos países devastados por la guerra como el Iraq (156°), el Sudán (160°) y la República Árabe Siria (175°). Claramente, el Caribe está muy por detrás del resto del mundo en sus esfuerzos por reducir las barreras burocráticas y mejorar la eficiencia judicial.

Gráfico II.8

El Caribe (economías seleccionadas): puntuación y puesto en la clasificación mundial de distancia a la frontera^a con respecto a la facilidad para hacer negocios, 2015



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, *Doing Business 2015: más allá de la eficiencia*, Washington, D.C., 2014.

^a El indicador del informe *Doing Business* está compuesto por varios subindicadores, cada uno de los cuales tiene un valor máximo de 100 para el país con el mejor desempeño, que se denomina la frontera. Por lo tanto, una puntuación de 60 supone que el país está un 40% por debajo del país con mejor desempeño en ese subindicador.

La calidad de la gobernanza en el Caribe es relativamente alta en comparación con otras regiones con un nivel de desarrollo similar. De entre los elementos de gobernanza analizados en Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2009), la calidad regulatoria debería recibir una atención especial por parte de los gobiernos caribeños, ya que tiene una influencia directa en el entorno comercial que los inversionistas extranjeros necesitan para prosperar.

Debido al tamaño relativamente pequeño de las economías del Caribe, cada medida política individual que se tome puede marcar una diferencia práctica significativa en las operaciones cotidianas de los inversionistas extranjeros. Por

lo tanto, monitorear las experiencias de los inversionistas e intentar solucionar los cuellos de botella encontrados por esos inversionistas siguen siendo tareas importantes para los organismos de promoción de la inversión. Los gobiernos también podrían hacer más para fomentar la creación de capacidades en sus respectivos países. Los inversionistas extranjeros suelen buscar lugares donde los mercados nacionales puedan proporcionar los insumos que necesitan, un aspecto en el que las economías del Caribe no siempre están a la altura de las expectativas. Si bien el nivel de educación es relativamente alto, las aptitudes de los trabajadores no están suficientemente desarrolladas como para satisfacer las necesidades del mercado laboral. De forma similar, muchas economías no tienen los productores locales de insumos intermedios que necesitan los inversionistas. Además de incrementar el atractivo de una economía para los inversionistas, el fomento de la producción de bienes intermedios también aumenta la calidad de las cadenas locales de valor y, por lo tanto, los beneficios que se derivan de la IED.

El segundo tipo de políticas de promoción de la IED está relacionado únicamente con los inversionistas extranjeros. En 1994, todos los miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) excepto Suriname firmaron un acuerdo de doble tributación entre ellos. Como ya se ha indicado (véase el gráfico II.5), el tamaño de las redes de tratados tributarios es diferente para cada país. Aunque la mayoría de los países han celebrado acuerdos de doble tributación con sus socios inversionistas principales (Estados Unidos, Países Bajos y Reino Unido), el fortalecimiento de la red de acuerdos de doble tributación podría proporcionar incentivos adicionales para que los inversionistas consideren la posibilidad de invertir en ciertos lugares. Con respecto a las políticas relativas a los trabajadores emigrantes y a las cláusulas de no discriminación en las adquisiciones gubernamentales, la región sigue mostrando un cierto retraso. Solo Belice tiene una normativa específica que permite que los inversionistas extranjeros se beneficien de una flexibilización de las restricciones a la inmigración. De manera similar, pocos de los gobiernos de la subregión garantizan la igualdad de oportunidades para las empresas extranjeras y domésticas en lo relativo a las adquisiciones gubernamentales. En Volosin (2012), se comparan los procedimientos de compra en los diferentes países de América Latina y el Caribe. Según los resultados obtenidos, solo en el 38% de los países del Caribe se estipula la utilización de procesos competitivos como regla general, mientras que en América Latina en torno al 58% de los países lo hacen. Los criterios de evaluación utilizados en las compras de organismos públicos no están especificados o están insuficientemente especificados en 10 de 13 países del Caribe, mientras que en los otros países esa proporción es de 5 entre un total de 19 países. Las excepciones positivas en el Caribe son Antigua y Barbuda, Granada y Jamaica.

Mejorar estas características no financieras de las políticas de promoción de la IED podría contribuir a estimular las inversiones, por ejemplo, en infraestructura, cuyos beneficios tienen una probabilidad especialmente alta de provocar un efecto de difusión hacia el resto de la economía. Las políticas no financieras de promoción de la IED tienen la ventaja añadida de que resultan menos costosas que las financieras. Los programas de ciudadanía por inversión son otro ejemplo interesante de una política no financiera de promoción de la IED dirigida específicamente a los inversionistas extranjeros. Estos programas, cuyo pionero fue Saint Kitts y Nevis en 1984, seguido más tarde tanto por Dominica como por Antigua y Barbuda, proporcionan a los inversionistas la ciudadanía del país receptor a cambio de una inversión (o donación) relativamente pequeña. En Saint Kitts y Nevis, el programa es uno de los medios principales para financiar gran parte de la inversión en infraestructura turística, ya que las personas interesadas adquieren 400.000 dólares en participaciones en nuevos desarrollos turísticos a cambio de derechos de uso y la ciudadanía. Se considera que este programa ha tenido un gran éxito para atraer inversionistas tanto de largo como de corto plazo, principalmente de Asia, Oriente Medio y la Federación de Rusia.

Los programas de ciudadanía por inversión tienen también algunas posibles desventajas. Puesto que la ciudadanía de los países de la OECO y de la CARICOM implica ciertos derechos de movilidad en otros Estados, estos programas pueden suscitar la suspicacia de algunos países cercanos, a pesar de que esos países también podrían beneficiarse de las inversiones. En segundo lugar, una de las ventajas de ser ciudadano de Saint Kitts y Nevis (o de otros países de la CARICOM) es la posibilidad de viajar sin visado a muchos países, en particular a los Estados Unidos. En consecuencia, los Estados Unidos no ven con buenos ojos que se otorgue la ciudadanía a personas que podrían suponer una amenaza para el país. Gracias a unas comprobaciones de antecedentes supuestamente muy cuidadosas, hasta ahora no ha habido muchos problemas, pero la región sufriría un gran golpe si los Estados Unidos retirasen el privilegio de acceso sin visado a los ciudadanos de la CARICOM²³. Finalmente, como muestra el hecho de que Antigua y Barbuda y Dominica hayan creado sus propios programas de ciudadanía por inversión, los beneficios son tan evidentes que

²³ Saint Kitts y Nevis ha recibido una advertencia de los Estados Unidos en este sentido y el Canadá ha establecido la necesidad de un visado para sus ciudadanos, debido a un incidente con una persona con pasaporte del país.

el mercado de la ciudadanía ha atraído la competencia de otras jurisdicciones, con la consiguiente reducción de los precios. Dominica, por ejemplo, solo requiere una inversión de 100.000 dólares, lo que convierte su programa en el menos costoso del mundo. Granada solía tener un programa de ciudadanía por inversión que solo requería la inversión de 40.000 dólares, pero el programa se eliminó después de los ataques del 11 de septiembre de 2001 en los Estados Unidos. El nuevo programa de Granada, iniciado en 2013, está supuestamente limitado a inversionistas a los que se invita a solicitar la ciudadanía de manera específica. Un posible problema de los programas de ciudadanía por inversión consiste en que la adquisición de terrenos en islas pequeñas con un territorio muy reducido podría provocar que los precios subieran más allá de las posibilidades de pago de la población.

El tercer tipo de política de promoción de la IED se basa en el papel desempeñado por los organismos de promoción de la inversión. Se trata de un aspecto de las políticas de promoción que plantea un desafío, ya que muchas de las economías consideradas son relativamente pequeñas y, por lo tanto, no pueden permitirse grandes campañas informativas y podrían encontrar dificultades para atraer trabajadores calificados. Esta circunstancia es desafortunada, ya que en la bibliografía (por ejemplo, Harding y Javorcik, 2011) se señala que el uso de los organismos de promoción de la inversión podría ser la forma de incrementar la IED con la mejor relación costo-eficiencia. El enfoque adoptado por el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) podría considerarse un plan de acción para regiones similares. En 2007, creó la Asociación Caribeña de Organismos de Promoción de la Inversión, una sola institución que promueve los intereses de los 19 miembros. Esto se lleva a cabo a través de dos canales principales. En primer lugar, al actuar en conjunto, los miembros pueden aumentar su capacidad comprando juntos los insumos necesarios (como por ejemplo bases de datos) y realizando sesiones de capacitación. En segundo lugar, la Asociación Caribeña de Organismos de Promoción de la Inversión utiliza un enfoque regional de la promoción, al reconocer el hecho de que las empresas suelen elegir una región antes de establecerse en un país específico. De esta forma, los organismos de promoción de la inversión de cada país no necesitan adoptar ese enfoque tan amplio en sus propias actividades.

Por desgracia, al igual que en otras regiones y excepto por una reducida bibliografía académica, apenas hay datos de análisis formales sobre la eficacia y el impacto real de estos organismos en la IED recibida. Muchas de las economías son demasiado pequeñas como para mantener organismos de promoción de la inversión con una capacidad suficiente para realizar todas las tareas propias de estos organismos en países más desarrollados. Además, hay grandes diferencias de una economía a otra en cuanto a la percepción del valor de los servicios de promoción de la inversión por parte de los inversionistas. Una entidad como el Saint Kitts Investment Promotion Agency (SKIPA) es capaz de proporcionar en un solo lugar todos los servicios relacionados con la inversión, algo que es muy apreciado por los inversionistas que hacen uso de esos servicios. En cambio, hay países donde los servicios de promoción de la inversión son una mera actividad secundaria de otro organismo estatal.

La cuarta modalidad de políticas de promoción de la IED es también la más importante: los incentivos financieros. Los gobiernos caribeños se muestran muy activos en este ámbito. Entre los incentivos financieros más comunes se encuentran los siguientes:

- **Impuesto sobre la renta:** Todas las economías proporcionan algún tipo de desgravación fiscal en relación con el impuesto sobre la renta (excepto en el caso de las Bahamas, donde no existe el impuesto sobre la renta), pero lo hacen de maneras muy diferentes, siendo la más común una exención completa durante 15 años. Mientras que unas economías limitan las exenciones a sectores específicos y otras, como Belice, solo otorgan las exenciones en zonas francas especiales, también hay algunas economías en las que las exenciones se otorgan sin restricciones.
- **Impuesto sobre los dividendos:** La mayoría de las economías que tienen algún tipo de retención sobre los dividendos también otorgan una exención a los inversionistas extranjeros, aunque esta exención suele terminar entre 10 y 20 años después de la inversión.
- **Derechos de aduana sobre los materiales importados:** Casi todas las economías otorgan algún tipo de reducción o exención para los productos y materiales importados que sean necesarios para una nueva inversión. Los Estados miembros de la OECO, en particular, suelen conceder exenciones completas sin límite de tiempo. Algunas economías tienen una normativa muy específica con respecto a la importación de vehículos que puede beneficiar a personas o empresas concretas. En Jamaica, por ejemplo, la importación de vehículos agrícolas disfruta de una exención tributaria.
- **Impuesto sobre los bienes inmuebles:** Los regímenes tributarios relativos a los bienes inmuebles son muy diferentes en las diversas economías. En Guyana, por ejemplo, no hay desgravaciones fiscales con respecto al impuesto sobre bienes inmuebles. En cambio, en muchos Estados miembros de la OECO los inversionistas pueden acogerse a una exención completa de este impuesto durante 15 años.

- Otros incentivos financieros: Además de lo indicado anteriormente, hay otras normativas en países específicos destinadas a lograr que sus economías resulten más atractivas para los inversionistas extranjeros. Estas normativas suelen eximir a los inversionistas extranjeros de los controles cambiarios, y también suelen reducirse o eliminarse los impuestos de timbres y estampillas sobre la adquisición de terrenos. Algunas de las economías de la región también proporcionan subvenciones para la capacitación específica o para la investigación y el desarrollo (por ejemplo, Jamaica y Granada) o incluso subsidios para arrendar espacio de oficinas (Barbados). También se ofrecen a los inversionistas amortizaciones fiscales aceleradas.

Resulta evidente que los incentivos disponibles en la región son muy generosos. Además, las condiciones para beneficiarse de ellos no suelen ser estrictas. Si bien estos incentivos son específicos para ciertos sectores en algunos países (a menudo centrados en el turismo, las manufacturas o la agricultura), solo unas pocas economías tienen criterios estrictos para poder acceder a ellos. Barbados, por ejemplo, exige que las fuentes de financiación sean externas, mientras que Belice requiere que las empresas creen empleo, transfieran aptitudes y consigan divisas como condición para recibir subsidios. Muchos gobiernos establecen “preferencias” con respecto a la inversión extranjera, aunque no se trata necesariamente de requisitos estrictos y la mayoría han señalado diversos objetivos relativos a la creación de empleo o al fomento de la entrada de divisas.

Numerosas economías caribeñas proporcionan una exención tributaria completa para los inversionistas en actividades orientadas a la exportación. El sector de los servicios empresariales a distancia está prácticamente exento de cualquier impuesto sobre la renta. Incluso los sectores extractivos, que en la mayoría de las otras regiones están sujetos a normativas tributarias más estrictas, que suelen incluir regalías, se benefician de incentivos en el Caribe. El sector de la minería de la bauxita en Jamaica disfruta de ventajas fiscales. Guyana impone unas regalías modestas (5%) a la minería de oro y exime de ellas a la bauxita. La única gran excepción es el sector del petróleo en Trinidad y Tabago, donde las empresas privadas (la mayoría extranjeras) celebran con el gobierno contratos de participación en los ingresos, que se negocian caso por caso y proporcionan al gobierno unos ingresos sustanciales. En Suriname, la compañía petrolera nacional, Staatsolie, sigue desempeñando un papel significativo en la explotación de las reservas del país y cualquier participación extranjera se produce estrictamente bajo su liderazgo.

A las generosas exenciones tributarias establecidas en virtud de ley, los gobiernos añaden otras exenciones discrecionales para algunas empresas. Como resultado, a menudo hay una gran incertidumbre sobre los tipos de incentivos disponibles para los inversionistas y una significativa flexibilidad para los encargados de tomar decisiones, que no necesariamente incrementa la eficacia de los planes de incentivos. En Haití, esta situación ha sido señalada por los inversionistas como su principal preocupación en relación con el entorno comercial. El aumento de la transparencia en la asignación de incentivos financieros debería ser un objetivo en sí mismo, ya que también lograría una distribución más eficiente de recursos escasos (Goyal y Chai, 2008). El Gobierno de Jamaica, por ejemplo, ha dado un paso en esta dirección con una ley general de incentivos fiscales aprobada en diciembre de 2013, que sustituye a todos los incentivos tributarios existentes y prohíbe nuevas exenciones discrecionales. A pesar de los generosos incentivos, a menudo la IED en la región se traslada a otros lugares exteriores a ella cuando expiran esos incentivos.

2. El impacto de las políticas de promoción de la IED

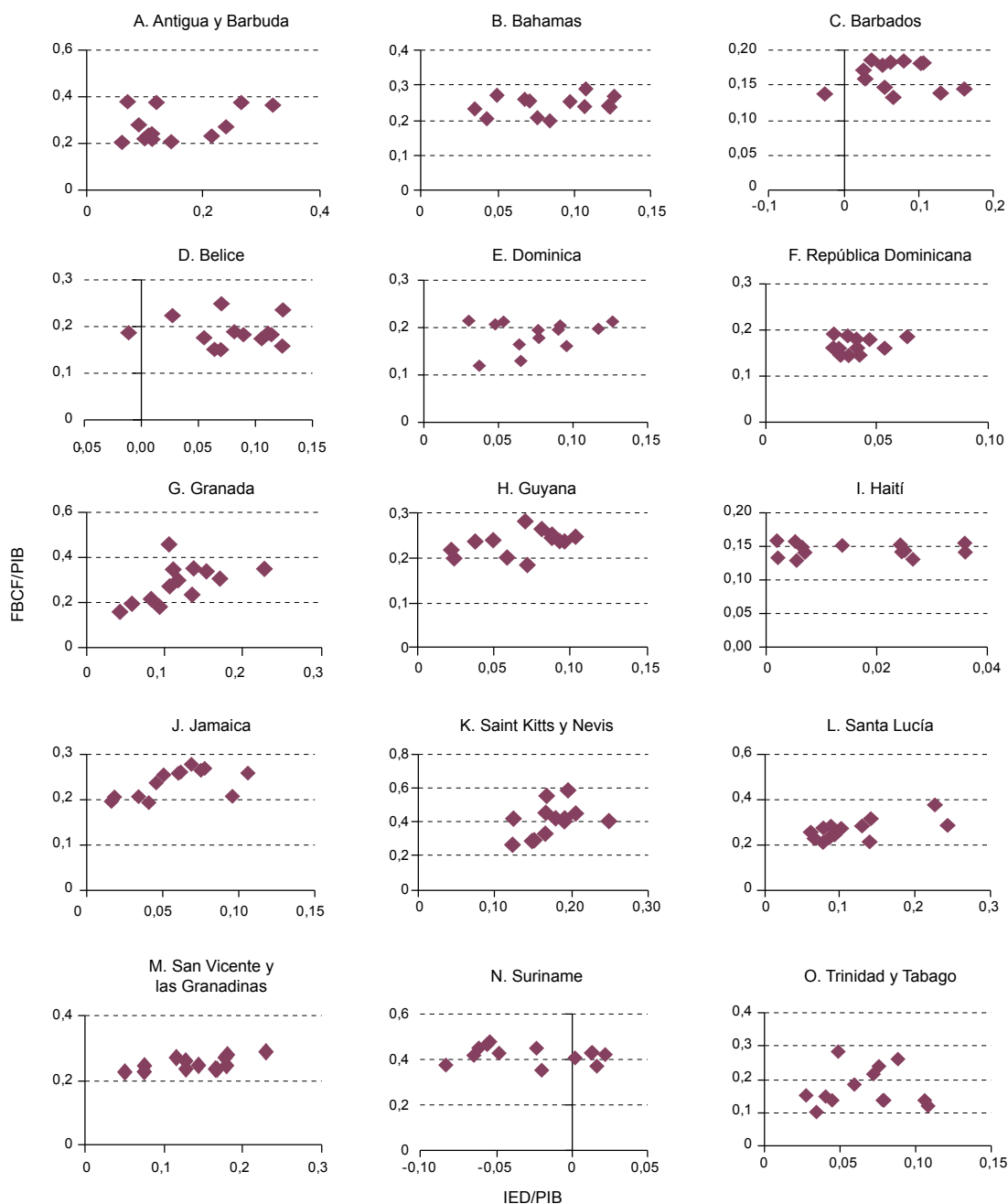
El impacto de las políticas de promoción de la IED es difícil de analizar. Un análisis detallado del sistema completo excede el ámbito de este capítulo, pero merece la pena considerar si las políticas de promoción de la IED actuales están teniendo el efecto deseado. Por supuesto, para eso hace falta saber qué impacto desean lograr los gobiernos de la región. A continuación, se señalan las principales razones indicadas por los encargados de la formulación de políticas para implementar este tipo de políticas:

- Se fomenta la IED para reducir el desempleo. Las tasas de desempleo son muy altas en algunas economías como Santa Lucía y, en esos casos, la preocupación principal de los encargados de la formulación de políticas es reducir la tasa de desempleo, especialmente entre los jóvenes.
- Los encargados de la formulación de políticas en la región temen que la inversión sea insuficiente en sus economías, como resultado de su escasa capacidad interna de inversión. No obstante, los datos de la División de Estadística de las Naciones Unidas (Naciones Unidas, 2015) muestran que, de hecho, la tasa de formación bruta de capital fijo en el Caribe está por encima de la correspondiente a economías comparables. Además, como se muestra en el gráfico II.9, la correlación entre la IED y la tasa de formación bruta de capital fijo es muy débil en la mayoría de las economías. Solo en cuatro economías se puede considerar que hay una relación estadísticamente significativa entre ambas cosas.

- Un tercer motivo para atraer la IED es la esperanza de que estas inversiones tengan un efecto de difusión tecnológico en la economía nacional. Este efecto de difusión puede ayudar a las empresas o incluso a economías enteras a conseguir un puesto más alto en la cadena global de valor.
- El último gran motivo se basa en que, en el Caribe, cuyo producto principal es el turismo, las inversiones de la escala necesaria para adaptar los alojamientos a los niveles constantemente crecientes de los competidores internacionales y mantener la competitividad requieren la participación de grandes inversionistas internacionales. Esto también se aplica al sector de las extracciones, que en el Caribe también depende de las entradas de IED.

Gráfico II.9

El Caribe (economías seleccionadas): relaciones entre la inversión extranjera directa (IED) y el producto interno bruto (PIB) y entre la formación bruta de capital fijo (FBCF) y el PIB, 2001-2013



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, "National Accounts Main Aggregates Database"; División de Estadística, 2015 [en línea] <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp> [fecha de consulta: 7 de enero de 2015].

La cuestión que se plantea consiste en si las políticas de promoción de la IED actuales se ajustan verdaderamente a estas razones. Los encargados de la formulación de políticas suelen creer que la inversión cesaría rápidamente sin esas políticas de promoción. Sin embargo, los inversionistas no suelen incluir los incentivos financieros entre sus principales motivos para invertir en la región (CAIPA, 2013). En cambio, tienden a considerar como características más atrayentes su situación estratégica, su fuerza de trabajo bien formada y de habla inglesa o la disponibilidad de un mercado pancaribeño relativamente grande. Actualmente, apenas hay pruebas sólidas del impacto en la IED y en el crecimiento económico de los generosos incentivos otorgados por los gobiernos del Caribe. Probablemente, unas políticas destinadas a mejorar el entorno comercial general tendrían un mayor éxito y beneficiarían tanto a los inversionistas extranjeros como a los nacionales. Además, dados los altos niveles de deuda en la región, el costo de oportunidad de estos incentivos, que podría dedicarse en su lugar a inversiones públicas en infraestructura, capital humano y el entorno comercial, puede ser muy alto.

Goyal y Chai (2008) están entre los pocos autores que han considerado con detalle los incentivos tributarios en el Caribe, analizando los regímenes tributarios en los distintos miembros de la OCDE. Según estos autores, los países dejan de ingresar entre un 9,5% y un 16% del PIB anual a causa de los incentivos tributarios, sin lograr un gran impacto. También señalan que los inversionistas no muestran un alto grado de sensibilidad a las variaciones en los precios y que la eliminación de los generosos subsidios financieros actuales podría proporcionar unos ingresos potenciales de entre el 7% y el 13% del PIB. Su investigación solo se dedicó a empresas ajenas al crucial sector del turismo, pero, teniendo en cuenta estos resultados, parece poco probable que los efectos de difusión positivos de la IED justifiquen sus costos. Además, el uso de la política tributaria para favorecer ciertos sectores con mayor participación extranjera por encima de los predominantemente nacionales da lugar a una transferencia del costo hacia los inversionistas nacionales, colocándolos en desventaja competitiva.

La situación se agrava si se consideran las tensiones que sufren las finanzas públicas de la mayoría de los países del Caribe, como se muestra en el cuadro II.1. En CEPAL (2014c), se indica que el déficit presupuestario medio en 2014 fue del 3,9% del PIB (excluidos Haití y la República Dominicana) y que 6 países registraron déficits superiores al 5%. En Antigua y Barbuda y en Barbados, la deuda nacional total alcanzó niveles cercanos al 100% del PIB, mientras que en Jamaica llegó al 127% del PIB, lo que supone un nuevo incremento de la vulnerabilidad de estas economías. En un momento en el que muchos países caribeños están reduciendo sus déficits fiscales, los incentivos concedidos a inversionistas extranjeros tienen que compensarse con impuestos más altos para otros sectores sociales. Estos impuestos más altos aumentan los costos de hacer negocios en la economía e incluso podrían estar empujando a muchas empresas nacionales hacia la economía informal. El impacto de las políticas de promoción de la IED y la cuantía de los beneficios obtenidos de la IED en general son el objeto de un animado debate académico, como se resume en De Groot (2014a).

Las exenciones de los derechos de importación son un caso especial. Los derechos de importación en el Caribe son relativamente altos y, en unión con los sustanciales costos de transporte hasta la región, suponen una carga significativa para las empresas. Especialmente en las primeras fases del desarrollo de nuevos proyectos, en las que se requieren muchos insumos, las exenciones de los derechos de importación resultan cruciales. Sin embargo, no está claro por qué habría que distinguir entre inversionistas nacionales y extranjeros a la hora de otorgar estas exenciones. Más bien, la CARICOM debería promover la disminución de los aranceles comunes para reducir la necesidad de exenciones. Esto es especialmente importante cuando los derechos se cobran por productos que tienen claros efectos de difusión positivos, como los equipos de generación de energía solar. La cuestión se complica por el hecho de que las exenciones de los derechos de importación hacen que la compra de los productos nacionales, que es uno de los beneficios principales de la inversión, resulte menos atrayente. Sin embargo, si las empresas nacionales ofrecen productos de alta calidad de forma regular, deberían poder competir con los productos importados tanto en calidad como en precio.

La competencia en el ámbito tributario está conduciendo a una competencia a la baja en la que las ventajas fiscales ofrecidas por una jurisdicción son igualadas por otras jurisdicciones que compiten para obtener la IED. Esto resulta más problemático en el Caribe que en otras regiones, porque las economías suelen competir por los mismos proyectos, especialmente en los sectores del turismo y los servicios empresariales a distancia. Para los gobiernos, resulta difícil diferenciar su propia oferta en estos mercados. En Klemm y Van Parys (2012), se analiza esta modalidad de interacción estratégica en relación con los impuestos y se llega a la conclusión de que es un fenómeno particularmente marcado en América Latina y el Caribe.

En la CARICOM, hay actualmente algunas propuestas para armonizar los incentivos que, si llegaran a aprobarse, pondrían límites comunes a esos incentivos para reducir la carga de las políticas financieras de promoción de la IED sin afectar negativamente al nivel general de la IED. Esto podría contribuir sustancialmente a afrontar el problema

causado en la región del Caribe por unos costos de atraer la IED que podrían ser superiores a los beneficios de esas inversiones. En Bird (2000), se afirma que muchos economistas siguen sin comprender por qué tantos gobiernos otorgan incentivos en ausencia de pruebas fiables que demuestren que esos incentivos producen resultados económicamente significativos (pág. 201). En el mismo estudio, se indica que, a través de una coordinación tributaria en toda la región (algo que, ciertamente, constituiría un desafío), podría aumentarse el bienestar general. El Foro Económico Mundial (WEF, 2013, pág. 8) describe la política de subsidios a la inversión como un fallo de la coordinación entre gobiernos que, como la mayoría de los subsidios, resulta ineficiente. Además, defiende que los subsidios desvían la atención de las decisiones verdaderamente duras sobre las medidas que deben tomarse para mejorar el entorno comercial. Estas medidas pueden ser una ayuda tanto para los inversionistas extranjeros como para los nacionales, aunque suele resultar más difícil tomarlas que limitarse a otorgar incentivos. Por otra parte, incluso si los encargados de la formulación de políticas estuvieran dispuestos a hacerlo, no está claro que muchas economías de la subregión tengan de hecho la capacidad institucional necesaria para realizar estos cambios.

3. La IED y el desarrollo económico en el Caribe

La relación entre la IED y el desarrollo económico es ambigua y objeto de múltiples debates académicos. Una de las cuestiones más relevantes se refiere a la forma en la que la IED afecta al desarrollo económico. En la subsección anterior, se mostró que no existe un vínculo causal claro entre la IED y el aumento de la formación de capital fijo y que el Caribe no sufre una carencia de inversiones de capital. Por otra parte, la IED puede llevar a la creación de empleos para la población local o cadenas de valor de las que se pueden beneficiar las empresas nacionales. Una última hipótesis consiste en que la IED podría ser necesaria simplemente para compensar los grandes déficits en cuenta corriente de los países caribeños.

Puesto que el desempleo es un problema grave en muchas economías del Caribe, los empleos creados por la inversión extranjera tendrían teóricamente un efecto beneficioso en términos de desarrollo económico. Sin embargo, no está claro que los inversionistas extranjeros sean mejores que los inversionistas nacionales en cuanto a la creación de empleo. De hecho, los inversionistas extranjeros contratan con más frecuencia a trabajadores extranjeros para los empleos mejor pagados y los inversionistas nacionales pueden hacer un mejor uso de las condiciones del mercado laboral nacional. Esto plantea una segunda cuestión: las aptitudes de muchos trabajadores en el Caribe no son capaces de satisfacer las necesidades de los empleadores. Como resultado, las grandes empresas, que suelen ser extranjeras, deben proporcionar una amplia formación para crear las aptitudes que necesitan entre sus empleados. En este sentido, por lo tanto, se puede considerar que la IED tiene un impacto positivo en el desarrollo económico, ya que funciona como un medio para mejorar el nivel de aptitudes de los trabajadores nacionales.

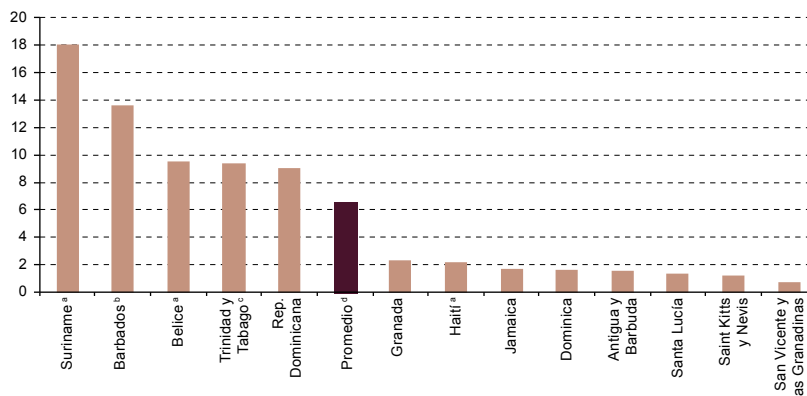
Las cadenas nacionales de valor no suelen atraer gran atención en el Caribe, aunque las políticas pueden desempeñar un papel significativo, por ejemplo, para poner en contacto a los productores nacionales con los inversionistas extranjeros. Actualmente, muchos inversionistas extranjeros importan una gran parte de sus insumos, a pesar del alto costo de las importaciones en el Caribe, como consecuencia de la limitada capacidad del mercado interno para proporcionar esos insumos. Si bien es comprensible que no todos los países puedan fabricar insumos de alto nivel tecnológico, quizá sería posible que estas economías intentaran proporcionar los insumos agropecuarios requeridos por los grandes hoteles y centros vacacionales. Los inversionistas argumentan que los productores nacionales no son capaces de suministrar regularmente productos con un nivel de calidad suficientemente alto, algo que debería incitar a la acción a los gobiernos de la subregión. Unas políticas centradas en mejorar las capacidades de los productores nacionales para entrar en las cadenas de valor de estos sectores incrementarían significativamente los beneficios derivados de la IED recibida.

El impacto de la IED en relación con la balanza de pagos, como se indicó anteriormente en este capítulo, puede ser ambiguo. Al realizar la inversión inicial, ya sea en forma de proyecto completamente nuevo o de adquisición, se produce una entrada de divisas en el país y una mejora de la cuenta de capitales. El efecto de largo plazo en la cuenta corriente es más complicado, sin embargo. Cuando la empresa obtiene beneficios, se registran como débito en la cuenta corriente (rentas de la IED). Una parte de esos beneficios se envía al país de la empresa, mientras que otra parte se reinvierte, de manera que se registra de nuevo como una entrada de capital.

Las salidas de capital en la forma de rentas de la IED pueden ser sustanciales, aunque los datos de los bancos centrales muestran que la rentabilidad es relativamente baja en la subregión. En el gráfico II.10, se muestra el promedio

de rentabilidad durante los últimos años para los inversionistas extranjeros en el Caribe. Los beneficios más altos corresponden a Suriname, con un promedio en torno al 18% y valores especialmente elevados en 2011 y 2012. Los datos completos de Barbados no están disponibles, pero la rentabilidad también es llamativamente alta en los años cuyos datos están disponibles. Los inversionistas en Belice, la República Dominicana y Trinidad y Tabago también obtuvieron un retorno significativo de entre el 9% y el 10%. Los demás países cuyos datos están disponibles, sin embargo, mostraron una rentabilidad muy baja, especialmente según los estándares de América Latina (véase el capítulo I). Esto se debe en parte al ciclo económico, ya que el turismo, que es el principal sector de muchas de las economías de este grupo, ha sufrido un declive en los últimos años.

Gráfico II.10
El Caribe (economías seleccionadas): rentabilidad de la IED, promedio 2008-2013
(Renta de la IED dividida por el acervo de IED, en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo*, 2014, Ginebra, 2014; y cifras oficiales.

Nota: Los datos sobre el acervo de IED se toman de UNCTAD, para garantizar que las cifras de los distintos países sean consistentes.

^a Se consideran todas las rentas de la inversión, en lugar de únicamente las rentas de la IED. Los datos de acervo de IED en Suriname se deducen utilizando datos oficiales del período entre 2008 y 2010.

^b Los datos solo cubren el período entre 2008 y 2010.

^c En 2012 y 2013, se consideran todas las rentas de la inversión.

^d No incluye las Bahamas, Barbados, Guyana ni Suriname.

Los valores del gráfico II.10 son rentas de la IED divididas por el acervo de IED en el país. Por lo tanto, las economías con un gran acervo de IED pueden tener tasas bajas de rendimiento a la vez que registran grandes salidas de reservas de divisas. El cuadro II.4 muestra las rentas de la IED durante los últimos años. La última columna compara las rentas medias de la IED con las entradas de IED durante los últimos años. En Belice, Suriname y Trinidad y Tabago, las divisas que salen del país en forma de rentas de la IED superan a las entradas de IED recibidas, mientras que en Barbados y la República Dominicana, la IED es casi neutral para la balanza de pagos.

E. Empresas transcaribeñas

La IED recibida por el Caribe recibe mucha más atención que la IED de la subregión en el exterior. Si bien casi todos los países publican datos sobre la IED recibida en su balanza de pagos, muchos países no publican de forma regular el monto de la IED que realizan en el extranjero, de manera que resulta difícil evaluar los flujos netos del IED en el Caribe. Sin embargo, algunos países caribeños también son origen de IED y sus empresas no solo invierten en sus mercados nacionales sino también en otras economías del Caribe y en países de fuera de la subregión.

De hecho, hace tiempo que se producen salidas de IED de la subregión y, a menudo, esas salidas han tenido consecuencias significativas. El grupo Massy comenzó a invertir en Barbados, Guyana y Jamaica en la década de 1970. Las filiales extranjeras de algunas empresas transcaribeñas tienen un gran tamaño y realizan sus propias inversiones. A comienzos de 2014, por ejemplo, Sagicor Group Jamaica firmó un acuerdo para comprar la totalidad de RBC Jamaica a Royal Bank of Canada. Esto también muestra que la IED de la subregión puede incluir la adquisición de activos pertenecientes a empresas con sede en países desarrollados.

Cuadro II.4
El Caribe (economías seleccionadas): IED recibida y rentas de la IED, 2008-2013

	Rentas de la IED (en millones de dólares)						Promedio de rentas de la IED como proporción de las entradas de IED (en porcentajes)
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2008-2013
Antigua y Barbuda	40,6	35,5	33,3	36,5	50,3	28,7	35,3
Barbados	264,5	310,9	249,8	89,7
Belice ^a	164,8	89,3	137,4	97,7	118,3	117,8	102,6
Dominica	12,5	13,4	7,8	5,0	5,1	15,2	37,7
Granada	31,7	55,4	30,8	20,6	18,8	13,2	40,2
Haití ^a	22,5	18,3	10,4	3,2	4,0	15,0	23,8
Jamaica	376,2	231,8	127,0	111,8	125,7	135,5	37,5
República Dominicana	1 668,5	1 518,1	1 528,4	1 802,0	1 836,0	2 397,6	77,8
Saint Kitts y Nevis	23,4	20,3	18,2	18,7	12,7	19,4	15,1
San Vicente y las Granadinas	18,1	12,4	11,0	7,4	5,6	1,4	8,1
Santa Lucía	52,5	35,3	31,7	12,0	23,3	15,7	23,1
Suriname ^a	21,8	25,0	130,4	278,3	218,5	149,2	133,6
Trinidad y Tabago	903,6	781,0	827,0	3 068,6	3 387,3 ^a	2 254,5 ^a	119,3
Total ^b	3 336,2	2 835,7	2 893,4	5 461,9	5 805,5	5 163,1	64,5

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

^a Datos de rentas totales de la inversión, en lugar de únicamente de las rentas de la IED.

^b No incluye Barbados.

El cuadro II.5 identifica cuatro de los mayores grupos o compañías del Caribe, todos los cuales tienen una actividad significativa en otros países caribeños además de en su país de origen. Los cuatro obtienen una parte sustancial de sus ingresos en otros países, aunque los datos de ingresos desglosados de esta forma no están disponibles para todas las compañías.

Cuadro II.5
Datos sobre grandes grupos transcaribeños seleccionados, 2013

País de origen	Grupo Massy	Grupo ANSA McAL	Grupo Sagicor	Goddard Enterprises
	Trinidad y Tabago	Trinidad y Tabago	Barbados ^a	Barbados
Ingresos totales (en millones de dólares)	9 400	6 200	1 000	962
Proporción aproximada de ingresos procedentes de países que no son el de origen (en porcentajes)	47	-	60	-
Áreas de negocio principales	Automoción, distribución, gases industriales y energéticos, finanzas, equipos industriales, seguros, bienes inmuebles, venta al por menor y tecnología	Automoción, bebidas, distribución, servicios financieros, manufacturas y bienes inmuebles	Finanzas y seguros	Aerosoles y detergentes líquidos, servicios de comidas para aerolíneas, automoción, panificación, bebidas, comercio general, servicios en tierra, servicios de comida para industrias y restaurantes, seguros, inversiones, procesamiento de carne, empaquetado, productos farmacéuticos, impresión, bienes inmuebles, transporte marítimo, servicios de estiba y turísticos y depuración y embotellado de agua
Destinos principales de la inversión extranjera	Antigua y Barbuda, Barbados, los Estados Unidos, Guyana, Jamaica, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía, entre otros	Barbados y Guyana	Los Estados Unidos, Jamaica y otros países del Caribe	Antigua y Barbuda, Colombia, El Salvador, Granada, Guatemala, Honduras, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, el Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de) y otros países del Caribe

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

^a En enero de 2015, el grupo Sagicor anunció su intención de trasladar su domicilio a otro país para evitar los efectos de la inestabilidad financiera de Barbados. Esta decisión se debió a la rebaja de la calificación de las obligaciones de Sagicor Life por parte de Standard & Poor's como resultado de la rebaja de la calificación de la deuda soberana de Barbados.

Las inversiones en el extranjero son importantes para tanto para los ingresos brutos de una empresa como para los netos. Por ejemplo, el grupo Massy obtiene el 41% de sus beneficios antes de impuestos en el exterior de Trinidad y Tabago, principalmente en Barbados, Guyana y Jamaica.

La mayor parte de la IED realizada por grandes empresas transcaribeñas toma la forma de fusiones y adquisiciones. Esto suele provocar la reestructuración y la optimización de las actividades en curso, generalmente por medio de recortes de personal y otras medidas de ahorro. Cuando hay una laguna en el mercado, es más probable que se produzca una inversión totalmente nueva. Por ejemplo, el grupo Sagikor realizó inversiones totalmente nuevas en filiales en Belice y Panamá para ampliar sus actividades en el ámbito de los seguros.

Las grandes empresas transnacionales caribeñas suelen ser conglomerados, es decir, grupos de varias empresas, algunas de las cuales actúan en sectores totalmente diferentes. Esta estructura resulta importante para el Caribe, que es un mercado pequeño, incluso considerado en su conjunto. Debido a sus propiedades económicas y geográficas, el Caribe es especialmente propenso a los choques económicos y ambientales. Por lo tanto, actuar como conglomerado es una forma de atenuar los riesgos, ya que, si el negocio de una de las empresas se ve gravemente afectado por una desaceleración económica, puede recibir el apoyo de los demás integrantes del conglomerado que operan en países diferentes. Cuando varias empresas actúan en ámbitos relacionados, los conglomerados también pueden proporcionar la oportunidad de formar cadenas de valor. Por supuesto, este tipo de estructura también tiene sus peligros: si un conglomerado no se deshace de las empresas en dificultades, sus sucursales exitosas podrían verse lastradas con la necesidad de apoyarlas de forma permanente. Este problema fue uno de los factores que contribuyeron al colapso de Colonial Life Insurance Company de Trinidad y Tabago en 2009.

Sandals Resorts es un caso excepcional en la subregión, ya que no se trata de un conglomerado, sino de una empresa con un ámbito de actuación muy concentrado. Es una empresa transcaribeña de gran tamaño, que posee centros turísticos que incluyen multitud de servicios en toda la subregión. Sandals Resorts cuya sede se encuentra en Jamaica, se creó en 1981 y fue añadiendo centros vacacionales en el país hasta inaugurar su primer centro internacional en Antigua, en 1991. Actualmente, la compañía tiene 15 centros turísticos, con todos los servicios incluidos y destinados únicamente a parejas, en 6 países. Asimismo, Sandals posee los centros turísticos Beaches Resorts de Jamaica y las Islas Turcas y Caicos, que también están abiertos a familias y a solteros.

Sandals presta servicios a visitantes internacionales, especialmente los procedentes de los Estados Unidos. La inauguración de centros turísticos de este tipo puede suponer un gran impulso para la economía local, puesto que estimula el desarrollo del turismo e incluso puede provocar un aumento de los vuelos, a medida que las aerolíneas van respondiendo al incremento de la demanda. Las inversiones pueden tomar la forma de adquisiciones, renovaciones o ampliaciones de instalaciones existentes y en ocasiones permiten evitar su cierre y el consiguiente impacto negativo en la economía local. Los centros vacacionales también proporcionan empleos muy codiciados; cuando uno de estos centros se inauguró recientemente en Barbados, hubo unos 5.000 candidatos para 600 empleos.

La República Dominicana no ha registrado grandes inversiones en el extranjero, a pesar de ser la mayor economía del Caribe. No hay datos oficiales sobre las salidas de IED, pero las escasas inversiones conocidas en el extranjero por parte de empresas del país se produjeron en Haití. El Grupo M, por ejemplo, posee fábricas de manufactura de ropa con 9.000 empleados, mientras que el Grupo Estrella tiene varios proyectos de construcción en Haití.

1. Inversiones más allá del Caribe

El crecimiento económico en el Caribe ha sido modesto en los últimos años, mientras la subregión sigue recuperándose de la caída de los precios de los activos en 2008 y de la recesión resultante. Han sido especialmente graves los problemas de Jamaica, que actualmente se está sometiendo a una reestructuración fiscal en estrecha colaboración con el FMI. Se trata de un significativo mercado objetivo para muchas empresas transcaribeñas y sus problemas económicos han tenido un efecto negativo en las empresas de la región. Massy, por ejemplo, registró una caída del 24% de sus negocios en Jamaica en 2013, debido a la disminución del consumo y a la depreciación de la moneda (véase el recuadro II.3).

Estos factores económicos, junto con el deseo de explorar nuevos mercados de mayor tamaño, han contribuido a que se produzcan inversiones de empresas del Caribe en el exterior de la subregión, especialmente en América Latina. Goddard Enterprises, por ejemplo, mantiene una parte significativa de su negocio fuera del Caribe. Este

conglomerado tiene sustanciales operaciones de servicios en tierra y de alimentación en varios países caribeños y de América Latina, como Colombia, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, el Paraguay y Venezuela (República Bolivariana de). Las decisiones de renovación de marca del grupo Massy se deben en parte al deseo de ampliar sus actividades en América Latina, como se señala en el recuadro II.3.

Recuadro II.3

La renovación de marca del grupo Massy

El origen del grupo Massy, el mayor conglomerado del Caribe, se remonta a la creación de Neal Engineering Company en 1923. En 1932, esta empresa se fusionó con Massy para formar Neal and Massy Engineering Company. La nueva compañía siguió creciendo y se convirtió en el grupo Neal & Massy, con más de 60 empresas que actúan en la región. Algunas de sus adquisiciones más importantes durante el proceso de crecimiento fueron Cannings & Company (de Trinidad y Tabago) en 1975 y Barbados Shipping & Trading Company en 2008.

La expansión internacional y la diversificación de sectores bajo el paraguas del grupo llevó a sus directivos a determinar que era necesario lanzar una campaña de renovación de marca. Para crear imagen y reconocimiento de marca, las diferentes empresas dentro del grupo Neal & Massy fueron rebautizadas en 2014 con la marca Massy y el propio grupo Neal & Massy cambió su nombre a grupo Massy. El grupo Massy es un conglomerado de filiales con actividades en los sectores de automoción, distribución, gases energéticos e industriales, finanzas, equipos industriales, seguros, bienes inmuebles, venta al por menor y tecnología. Estas filiales abarcan docenas de diferentes negocios y nombres de marca que se han sustituido por Massy. Por ejemplo, Hi-Lo Food Stores es ahora Massy Stores, mientras que Neal & Massy Automotive, Nealco Motor Mart, Neal & Massy Auto Rentals y Tobago Services se han englobado bajo el nombre común de Massy Motors.

Algunos de estos nombres son emblemáticos en Trinidad y Tabago y en el Caribe. Durante el proceso de renovación de marca, muchos de los habitantes de la subregión se han dado cuenta por primera vez de cuántas marcas y empresas forman parte del antiguo grupo Neal & Massy, actualmente Massy. La elección del nuevo nombre del grupo, Massy, se realizó después de considerar miles de posibles nombres. Se eligió porque resultaba familiar, puesto que muchas personas se referían ya a algunas de las empresas del grupo Neal & Massy simplemente como "Massy". El nombre original sigue estando reflejado en el nuevo símbolo del grupo, que incluye tanto una "N" como una "M".

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

En términos de estrategia, la decisión de englobar todos los negocios del grupo bajo el paraguas de un solo nombre está directamente relacionada con la estrategia de crecimiento de este conglomerado panamericano. El cambio aumenta las sinergias entre los diversos componentes del grupo, sin perder las ventajas de reparto de riesgos de la estrategia de diversificación. En otros lugares del mundo, las grandes compañías suelen especializarse a medida que aumentan de tamaño, ya que les resulta más beneficioso dominar un único producto que tener una cuota menor en varios mercados. La situación en el Caribe es distinta, porque incluso el dominio completo del mercado de un producto constituye una base muy pequeña para una compañía. Por lo tanto, la diversificación en varios productos diferentes incrementa el tamaño potencial del mercado y, al mismo tiempo, reduce los riesgos.

La unificación de los negocios del grupo va más allá del uso del mismo nombre. Massy también está dando pasos para aumentar la cooperación y mejorar la integración entre sus diversos componentes y para fomentar que las filiales trabajen juntas. Por ejemplo, había empresas dentro del grupo que vendían automóviles (Neal & Massy Automotive), proporcionaban seguros automovilísticos (United Insurance) y financiaban las compras de vehículos (General Finance Corporation). Ahora, todas esas empresas se han englobado bajo la marca Massy y se han tomado medidas para garantizar que se comuniquen entre sí y cooperen unas con otras. De esta forma, el grupo Massy podría incrementar sus ingresos y facilitar sus compras a los clientes.

La decisión del grupo Massy de dar a todos sus productos el nombre Massy también está relacionada con su intención de seguir concentrando sus esfuerzos en la expansión en los mercados de América Latina. Después de todo, Massy suena en español de forma muy parecida a "más sí" o, quizá mejor, "¿Más? ¡Sí!". Esta coincidencia fue uno de los factores que impulsaron la decisión de los directivos del grupo de elegir el nombre Massy como marca principal.

Por supuesto, la inversión en América Latina conlleva sus propios problemas. La República Bolivariana de Venezuela parece un mercado objetivo natural para las empresas transcaribeñas. Está geográficamente cerca y ha desarrollado fuertes vínculos con muchos países a través de acuerdos bilaterales, del Acuerdo PETROCARIBE²⁴ y del comercio. Sin embargo, el país ha sufrido recientemente un deterioro económico (al igual que la propia subregión del Caribe), que podría hacer que resultara menos atractivo para la IED del Caribe. Además, el alto riesgo de devaluación, combinado con controles gubernamentales de la moneda, puede hacer difícil que las empresas que actúan en el país cambien la moneda venezolana por dólares o por otra divisa que sirva para el comercio internacional o la repatriación de utilidades, y algunas empresas caribeñas que desean actuar en la República Bolivariana de Venezuela han señalado que esta situación es problemática (McLean y Khadan 2014; bkp Development Research & Consulting, 2014).

²⁴ El Acuerdo de cooperación energética PETROCARIBE entre la República Bolivariana de Venezuela y varias naciones del Caribe y de otros lugares contempla el suministro de petróleo subvencionado a cambio de dinero o de su equivalente en bienes y servicios. El futuro del programa no está claro, debido a la caída de los precios del petróleo, que ha tenido un gran impacto en el presupuesto venezolano. Todas las economías analizadas en este capítulo excepto Barbados y Trinidad y Tabago han firmado el Acuerdo PETROCARIBE.

Los Estados Unidos son el tercer destino principal de la IED de las empresas del Caribe, después de otros países caribeños y de América Latina. Los Estados Unidos son, a la vez, la mayor fuente y el mayor destino de IED del mundo. Gran parte de la IED del Caribe en los Estados Unidos está destinada a aprovechar el hecho de que Miami es un gran puerto de distribución de productos y servicios. Como el transporte y los viajes entre países del Caribe siguen estando poco desarrollados, Miami es un centro importante de comercio intrarregional. Por lo tanto, la IED en los Estados Unidos puede facilitar el incremento del comercio con países del Caribe y de las inversiones en ellos. Otra parte de la IED se destina al acceso a mercados de servicios como los seguros.

Digicel es un ejemplo excelente de grupo empresarial que ha utilizado su fuerza en el Caribe para elaborar y desarrollar un nuevo modelo de negocio que también puede aplicarse en otros lugares²⁵. La compañía está presente actualmente en la mayoría de los mercados del Caribe y ha realizado inversiones agresivas en mercados de fuera de la subregión, con actividades en varios países de Centroamérica y América del Sur. También intentó desarrollar redes de telecomunicaciones en Myanmar, pero no consiguió obtener ninguna de las dos licencias ofrecidas por el gobierno. La experiencia de Digicel en el desarrollo de redes de telefonía móvil en pequeños Estados insulares le ha permitido expandirse a algunas economías insulares del Pacífico Sur, como Fiji, Nauru, Papua Nueva Guinea, Samoa, Tonga y Vanuatu. También ha logrado expandirse para llenar un nicho del sector financiero: el sistema de pagos a través de telefonía móvil de Digicel permite que los usuarios envíen y reciban dinero y paguen sus facturas a través de sus teléfonos.

2. Ventajas e inconvenientes de la IED intrarregional

Las salidas de IED a veces se critican en los medios de comunicación y en otras instituciones, en especial cuando están destinadas a países desarrollados, ya que pueden considerarse como una deslocalización de empleos y empresas productivas fuera del país de origen, en perjuicio de este. No obstante, las salidas de IED tienen varias ventajas tanto para el empleo como para el crecimiento económico del país de origen y algunas de estas ventajas son particularmente relevantes para los pequeños Estados insulares en desarrollo.

Invertir en otros países puede ser una forma de que las empresas del Caribe afronten el problema del pequeño tamaño del mercado y, por lo tanto, de la demanda en sus propios países. La expansión puede proporcionar economías de escala y, en consecuencia, permiten que se produzca un aumento de la producción y la distribución. Estas economías de escala serían más difíciles de conseguir en un solo país del Caribe o incluso en toda la subregión.

Las economías del Caribe son susceptibles a choques económicos y ambientales. La diversificación geográfica puede hacer que sean más sostenibles. Una empresa que restringe sus actividades a un pequeño mercado nacional con grandes fluctuaciones de la oferta y la demanda difícilmente puede sobrevivir. Esto es especialmente cierto en el caso de las economías caribeñas, que comercialmente son muy abiertas, de modo que las empresas nacionales deben competir con grandes compañías internacionales, ya sea en su propio país o en el extranjero.

Cuando una empresa del Caribe realiza inversiones en el extranjero, se abre a un mercado mayor que el meramente nacional. Esto puede llevar directamente a una expansión de la producción y del empleo en el país de origen si la empresa usa insumos de ese país. Aunque normalmente se considera que el comercio es la mejor forma de que las naciones del Caribe aprovechen los mercados mundiales a través de la exportación, la IED puede lograr el mismo objetivo.

Al menos en un principio, la IED dentro de la subregión no tiene efectos netos en la balanza de pagos subregional en su conjunto, algo que tiene aspectos tanto positivos como negativos. La IED intrarregional no produce inicialmente ninguna transferencia de capital a la región (aunque, por supuesto, se produce una transferencia entre países dentro de la región). De forma similar, las utilidades, incluso si repatriaran, permanecerían dentro del Caribe y, para la región en su conjunto, eso evitaría el continuo desgaste de la cuenta corriente por la repatriación de utilidades. Por supuesto, todo esto no impide que los ingresos procedentes de la IED se compartan de forma desigual, dependiendo de la capacidad de cada país de invertir en los demás de forma competitiva.

Las empresas transnacionales del Caribe podrían estar más comprometidas y mejor posicionadas para contribuir al desarrollo comunitario en el Caribe que otras fuentes de IED. Goddard, por ejemplo, resalta en su informe anual

²⁵ Digicel actúa principalmente en el Caribe y su sede se encuentra en Jamaica, pero el fundador del grupo es de la República de Irlanda.

sus contribuciones al Caribe, que incluyen una donación para promover que se conceda el carácter de sitio del Patrimonio Mundial de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) a varias zonas de San Vicente y las Granadinas y el apoyo a actividades atléticas en varios países caribeños. Por su parte, Sagicor ha financiado proyectos de desarrollo comunitario en diversos lugares del Caribe, especialmente en los ámbitos de la educación, salud, participación juvenil y comunitaria, y deportes. ANSA McAL financia premios para reconocer los logros del Caribe en campos clave y mantiene una fundación que promueve varias causas sociales en el Caribe. El grupo Massy patrocina actividades para promover la innovación, el desarrollo de la juventud, la educación, el empoderamiento de la mujer, el bienestar físico y otros objetivos. Caribbean Airlines participa en diversas actividades comunitarias y filantrópicas, colaborando por ejemplo con una organización de apoyo a los pacientes infantiles con cáncer. Esto no quiere decir que las empresas extranjeras no puedan contribuir al desarrollo social en el Caribe; BP, por ejemplo, participa en varios proyectos en Trinidad y Tabago.

Las empresas transnacionales del Caribe, como grandes compañías que deben competir internacionalmente, también pueden ser importantes para el desarrollo del capital humano en la subregión. Tienen una mayor probabilidad de capacitar y contratar al personal local como directivos que las empresas que no son del Caribe. No obstante, su capacidad de contratar ciudadanos del país para algunos puestos se ve limitada por las restricciones del capital humano. Por ejemplo, apenas hay programas formales de capacitación sobre seguros en el Caribe, de modo que los actuarios expertos a menudo deben contratarse en el exterior.

La opción de dónde invertir en el Caribe puede estar muy influida por los obstáculos burocráticos y por el tiempo que se requiere para establecer un nuevo negocio. La subregión está sujeta a diversos riesgos económicos y ambientales, que los inversionistas también deben tener en cuenta. Además, la mayoría de los mercados son pequeños, de modo que en los sectores con altos costos de entrada o fijos puede resultar difícil lograr una cierta rentabilidad.

F. Conclusiones

No hay duda de que la IED desempeña un papel muy significativo en el desarrollo económico del Caribe. Las entradas de IED son muy grandes en comparación con el tamaño de las economías locales, muchas de las cuales registran grandes déficits en cuenta corriente que los gobiernos intentan compensar con la IED recibida. En particular en el turismo, el papel de la IED es fundamental, porque muchos proyectos requieren inversiones tan cuantiosas que los inversionistas nacionales no podrían realizarlas. Se podría decir algo parecido sobre el sector de los recursos naturales, si bien las empresas conjuntas formadas por compañías nacionales y extranjeras son más comunes en este ámbito. Cuba y Haití son las dos excepciones en el Caribe, ya que apenas reciben IED en relación con el tamaño de sus economías.

Desde 2008, la IED recibida por el Caribe ha disminuido un 37%, hasta quedarse en 6.027 millones de dólares. Sin embargo, cada economía de la subregión ha tenido una experiencia diferente. Países como Jamaica, la República Dominicana o Trinidad y Tabago reciben cantidades de IED sustancialmente mayores que las obtenidas por las economías de menor tamaño. Durante este tiempo, Guyana y Haití han registrado aumentos significativos de la IED recibida, mientras que las Bahamas y Barbados han sufrido las mayores caídas.

Con respecto a la balanza de pagos, el impacto de la IED es ambiguo. Si bien es cierto que las economías con déficits temporales en cuenta corriente podrían compensarlos con un superávit de la cuenta de capitales, muchas economías del Caribe tienen déficits en cuenta corriente permanentes y las entradas continuas que se necesitarían para compensarlos darían lugar a una gran acumulación de capital extranjero. Además, las entradas de IED están asociadas con salidas de capital en forma de repatriación de las rentas de la IED. En promedio, las salidas de capital como consecuencia de la IED equivalen a más de tres cuartas partes de las entradas de IED en el Caribe y son particularmente sustanciales en Barbados, Suriname y Trinidad y Tabago.

El grado en el que la IED desplaza la inversión nacional también afecta a la balanza de pagos. Una inversión nacional no da lugar a una entrada de capital en el momento del gasto inicial, pero tampoco produce salidas significativas de capital posteriores en comparación con la IED. Por otra parte, los ingresos por exportación pueden aumentar sin importar el origen de la inversión. Aunque puede parecer más probable que la inversión nacional tenga

un efecto beneficioso de largo plazo en la balanza de pagos que una cantidad similar de IED, conviene recordar que a menudo los países promueven la IED porque las empresas nacionales no tienen los recursos necesarios para realizar las mismas inversiones completamente nuevas que llevan a cabo las grandes multinacionales.

Además del efecto sobre la balanza de pagos, es posible que la IED afecte de manera positiva al crecimiento económico. Muchas economías del Caribe sufren tradicionalmente una falta de competitividad y la IED podría contribuir a que se produjera una transformación. Sin embargo, no hay muchos datos que demuestren el impacto transformador de la IED. Aún no se ha probado empíricamente que la IED recibida produzca posteriormente un crecimiento económico. Hay algunas excepciones: especialmente en el caso de inversiones demasiado grandes para la economía local, como en el sector de la minería, la ausencia de IED obstaculizaría el desarrollo económico. En otros casos, los inversionistas extranjeros podrían ser capaces de invertir sumas mayores en un período de tiempo más breve y proporcionar así oportunidades de empleo rápidamente. La IED recibida puede producir beneficios significativos en algunas economías, especialmente en Cuba y Haití, dos países en desarrollo que apenas reciben IED. En estos casos, las entradas de IED pueden ser verdaderamente transformadoras en términos de creación de empleo, difusión de la tecnología y crecimiento económico. Sin embargo, estas dos economías son claras excepciones en el contexto del Caribe.

El impacto del amplio uso de las políticas de promoción de la IED en el Caribe es un tema debatido. Aún no se ha investigado lo suficiente la eficacia de varias políticas de este tipo en el Caribe, de manera que es difícil encontrar justificación para ellas en un momento en que muchos gobiernos de la subregión experimentan una significativa carencia de ingresos. Un factor que exacerba el impacto perjudicial de las políticas de promoción de la IED es la forma arbitraria en la que se aplican en muchas jurisdicciones. En la actualidad, los incentivos para la inversión se otorgan demasiado a menudo como resultado de negociaciones individuales entre inversionistas y encargados de la formulación de políticas. Desgraciadamente, no siempre se trata de una relación entre iguales en el Caribe, porque los inversionistas frecuentemente tienen un poder de negociación mucho mayor.

El resultado de estas relaciones desiguales y del hecho de que muchas economías caribeñas ofrecen productos muy similares ha sido una competición a la baja entre los distintos gobiernos, que igualan las ofertas de incentivos de los demás. Los gobiernos del Caribe deberían cooperar de forma más decidida en la reducción de las políticas de promoción de la IED disponibles para los inversionistas, especialmente las que no parecen afectar directamente a las variables en las que quieren influir los gobiernos, como la creación de empleo. Para que los gobiernos puedan hacer frente al poder de mercado de algunas de las grandes multinacionales, deben cooperar estrechamente mediante foros como la CARICOM y la OECO. Si logran hacerlo, podrían usar sus recursos de forma más productiva. En particular, en lugar de ofrecer subsidios fiscales generales, podrían actuar en sectores específicos con reformas que incrementen los beneficios para el país de la IED. Con respecto al turismo, por ejemplo, esto supone fomentar que las empresas nacionales produzcan insumos de alta calidad de forma regular para el sector.

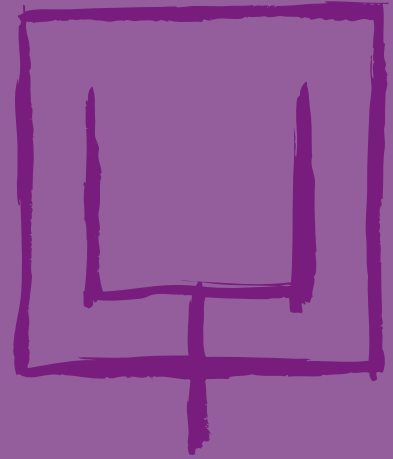
Existe un reto subyacente relacionado con el hecho de que las políticas de promoción de la IED no serían tan necesarias en el Caribe si fuese posible mejorar su entorno comercial. Los inversionistas desean optimizar el conjunto de su negocio y frecuentemente señalan que unos impuestos más altos no serían un problema si el entorno comercial fuese mejor. Un gobierno más eficaz, menos burocracia, mejores servicios públicos, un sistema judicial más rápido y una mejor ejecución de los contratos facilitarían la actividad comercial y beneficiarían tanto a los inversionistas nacionales como a los extranjeros. Si se produjeran estos cambios en la región, la demanda de nuevas políticas de promoción de la IED no sería tan fuerte y para los encargados de la formulación de políticas resultaría más fácil ignorar esa demanda.

Es probable que la IED recibida por el Caribe aumente moderadamente en el futuro próximo, una vez que las economías vuelvan a crecer. Puesto que las cifras de IED total en la subregión dependen principalmente de las grandes inversiones en el sector de los recursos naturales, el futuro de las cifras de IED general depende en gran medida de lo que suceda con los precios de los productos básicos en el mercado internacional. Mucho depende también del grado en que Cuba y Haití sean capaces de comenzar a atraer inversiones significativas. Estas dos economías son grandes para el Caribe y su integración en los flujos de IED podría tener un impacto muy significativo. En cuanto a las economías individuales, conviene recordar que lo verdaderamente relevante no es la cantidad de IED, sino su efecto transformador.

Bibliografía

- Banco Mundial (2014), *Doing Business 2015: Going beyond efficiency*, Washington, D.C.
- Bartels, Frank L. y S. A. de Crombrugghe (2009), *FDI Policy Instruments: Advantages and Disadvantages*, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI).
- Bird, Richard M. (2000), "Tax incentives for investment in developing countries", *Fiscal Reform and Structural Change in Developing Countries*, Guillermo Perry, John Whalley y Gary McMahon (eds.), Londres, Macmillan/International Development Research Centre.
- bkp Development Research & Consulting (2014), *Identification and Assessment of the Underlying Reasons Affecting CARICOM's Trade Performance under the Existing Bilateral Trade Agreements with the Dominican Republic, Costa Rica, Colombia, Cuba and Venezuela*.
- Blomström, Magnus y Ari Kokko (2003), "The economics of foreign direct investment incentives", *NBER Working Paper, N° 9489*, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER).
- CAIPA (Asociación de Agencias de Promoción de Inversión del Caribe) (2013), "Top 10 Reasons to Invest in the Caribbean", Kingston.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2613-P), Santiago de Chile.
- (2014b), *Estudio Económico de América Latina y el Caribe, 2014* (LC/G.2619-P), Santiago de Chile.
- (2014c), *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2014* (LC/G.2632-P), Santiago de Chile.
- (2013), *Balance Económico Actualizado de América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2564-P), Santiago de Chile.
- (2009), *Inversión Extranjera Directa de América Latina y el Caribe, 2008* (LC/G.2406-P), Santiago de Chile.
- CNZFE (Consejo Nacional de Zonas Francas de Exportación) (2014), *Informe Estadístico Sector Zonas Francas 2013*, Santo Domingo.
- De Groot, Olaf J. (2014a), "Foreign direct investment and welfare", *serie Desarrollo Productivo*, N° 196 (LC/L.3800), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- (2014b), "Attracting foreign direct investment in Saint Lucia", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- (2013), "FDI and development", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- De Groot, Olaf J. y Miguel Pérez Ludeña (2014), "Foreign direct investment in the Caribbean: Trends, determinants and policies", *Studies and Perspectives, CEPAL subregional headquarters for the Caribbean*, N° 35 (LC/L.3777), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- FAIMER (Fundación para el Progreso de la Educación Médica Internacional e Investigación) (2015), "International Medical Education Directory" [en línea] <https://imed.faimer.org/> [fecha de consulta: 6 de enero de 2015].
- FMI (Fondo Monetario Internacional) (2003), *Foreign Direct Investment in Emerging Market Countries*. Report of the Working Group of the Capital Markets Consultative Group [en línea] <https://www.imf.org/external/np/cm/cg/2003/eng/091803.pdf>.
- Goyal, Rishi y Jingqing Chai (2008), *Tax Concessions and Foreign Direct Investment in the Eastern Caribbean Currency Union*, Washington, D.C., Fondo Monetario Internacional.
- Harding, Torfinn y Beata S. Javorcik (2011), "Roll out the red carpet and they will come: Investment promotion and FDI inflows", *The Economic Journal*, vol. 121, N° 557.
- JAMPRO (2014), *Doing Business in Jamaica's Knowledge Services Sector*, Kingston.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2009), "Governance matters VIII: Aggregate and individual governance indicators, 1996-2008", *World Bank Policy Research Working Paper*, N° 4978 [en línea] http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1424591.
- Klemm, Alexander y Stefan Van Parys (2012), "Empirical evidence on the effects of tax incentives", *International Tax and Public Finance*, vol. 19, N° 3.
- Lim, Sung-Hoon (2005), "Foreign investment impact and incentive: A strategic approach to the relationship between the objectives of foreign investment policy and their promotion", *International Business Review*, vol. 14, N° 1.
- McLean, Sheldon y Jeetendra Khadan (2014), "An assessment of the performance of CARICOM extraregional trade agreements: An initial scoping exercise", *Studies and Perspectives, CEPAL subregional headquarters for the Caribbean*, N° 41 (LC/L.3919; LC/CAR/L.455), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

- Naciones Unidas (2015), "National Accounts Main Aggregates Database ", División de Estadística [en línea] <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp> [fecha de consulta: 7 de enero de 2015].
- (2014), "World Population Prospects: The 2012 Revision " [en línea] <http://esa.un.org/unpd/wpp/index.htm> [fecha de consulta: 14 de octubre de 2014].
- OMT (Organización Mundial del Turismo) (2014), *UNWTO World Tourism Highlights: 2014 Edition*, Madrid.
- (2011), *Tourism Towards 2030: Global Overview*, Madrid.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2014a), *World Investment Report 2014*, Ginebra
- (2014b), "FDI in Small Island Developing States: Its Limitations and Potential ", *Global Investment Trade Monitor*, N°17.
- (2012a), "Country-Specific Lists of Double Taxation Treaties " [en línea] <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/International%20Investment%20Agreements%20%28IIA%29/Country-specific-Lists-of-DTTs.aspx>.
- (2012b), *World Investment Report 2012*, Ginebra [en línea] <http://www.unctad-docs.org/files/UNCTAD-WIR2012-Full-en.pdf>.
- (2010), *Promoting Foreign Investment in Tourism*, Investment Advisory Series, Series A, N° 5, Ginebra.
- Volosin, Natalia A. (2012), "Comparative public procurement in Latin America and the Caribbean ", *European Procurement and Public Private Partnership Law Review*, vol. 7, N° 3
- WEF (Foro Económico Mundial) (2013), *Foreign Direct Investment as a Key Driver for Trade, Growth and Prosperity: The Case for a Multilateral Agreement on Investment*, Davos.



Empresas transnacionales y medio ambiente

Introducción

- A. Estructura productiva, estrategias empresariales y medio ambiente
 - B. Mirando hacia el futuro: la inversión extranjera directa y el desarrollo sostenible
 - C. Política ambiental y política de atracción de inversiones
 - D. Conclusiones
- Bibliografía

Introducción

En la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Desarrollo Sostenible (Río+20) los países coincidieron en la necesidad de avanzar hacia una nueva forma de consumo y producción que no ponga en peligro el equilibrio medioambiental del planeta. Los esfuerzos por reducir la pobreza y la desigualdad y promover el desarrollo estarán condicionados por los límites ecológicos y la degradación del medio ambiente.

En América Latina y el Caribe, los problemas medioambientales son complejos y abarcan varias dimensiones (CEPAL, 2012). La región se destaca por estar muy urbanizada. Más del 80% de la población vive en ciudades, lo que tiene consecuencias positivas para la calidad de vida de gran parte de la población, pero también ha generado problemas sociales y medioambientales considerables. Entre estos últimos destaca la inadecuación de muchos servicios básicos y la contaminación del agua y el aire que se registra en muchas zonas urbanas. Pese al considerable avance en el manejo de residuos sólidos, este sigue siendo un tema crítico en las áreas urbanas debido al manejo inadecuado de los incentivos económicos, la baja cobertura de la recolección y la escasez de sitios adecuados para la eliminación final de esos residuos.

América Latina y el Caribe es también la región con la mayor diversidad biológica del planeta, pero esta riqueza corre el riesgo de perderse. De hecho, en 2010 no se pudo cumplir la meta contemplada en el Convenio sobre la Diversidad Biológica. El principal causante de este problema es el cambio de uso de la tierra con la consiguiente reducción, fragmentación y pérdida de hábitats. La agricultura a gran escala para la exportación es una actividad que tiene un gran impacto en este proceso, así como el turismo y la expansión urbana no planificada en las costas. La deforestación también es un tema especialmente relevante en la región ya que es responsable de un tercio de la pérdida de bosques en todo el mundo. Este proceso aumentó considerablemente en América del Sur entre 1990 y 2005, para disminuir a partir de entonces por una serie de medidas tomadas en la Amazonia brasileña. La degradación de las tierras desérticas y áridas está también causando pérdida de biodiversidad y de productividad económica de la agricultura y las actividades conexas.

La región tiene una gran abundancia de recursos hídricos, si bien estos están distribuidos de un modo muy desigual y presentan problemas de degradación de la calidad causados por el crecimiento urbano y la expansión de muchas actividades económicas. La producción de químicos es también responsable de esta degradación, ya que ni la industria ni los consumidores afrontan los costos de su adecuada eliminación. Aunque se han producido avances institucionales en este campo y la mayoría de los países han adoptado estrategias de gestión racional, todavía existen problemas de implementación.

Finalmente, al igual que el resto del planeta, la región está sufriendo los efectos del cambio climático. El Caribe y otros territorios con litoral se ven especialmente afectados y, de hecho, esta es una de las prioridades del Programa de Acción para el Desarrollo Sostenible de los Pequeños Estados Insulares en Desarrollo. Por otra parte, la contribución de la región a la emisión de gases de efecto invernadero en relación con la población ya es ligeramente superior a la mundial y se concentra especialmente en los sectores de la energía (42%), la agricultura (28%) y el cambio de uso del suelo (21%) (CEPAL, 2014b).

La agenda para el desarrollo después de 2015 se enmarca en los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) que han incorporado el concepto de sostenibilidad medioambiental de manera transversal. Esta agenda enfatiza además la necesidad de involucrar a todos los actores, entre ellos al sector privado, en los esfuerzos para lograr los ODS. En el caso de América Latina y el Caribe las empresas transnacionales son un actor fundamental: a veces han sido responsables casi por entero del desarrollo de sectores con importante impacto en el medioambiente y también han contribuido decisivamente a la introducción de patrones de consumo poco sostenibles (como, por ejemplo, el uso de automóviles privados), que serán difíciles de revertir en el futuro inmediato. Por otro lado, muchas empresas transnacionales tienen capacidad para contribuir a que se implanten prácticas más sostenibles, por su experiencia en países con regulaciones medioambientales más estrictas, su mayor desarrollo tecnológico o por estar más expuestas a la sociedad civil y los mercados financieros internacionales.

En este capítulo se explorará el modo en que las estrategias empresariales contribuyen o dificultan la transición hacia una estructura productiva más amigable con el medio ambiente, desde la óptica particular de la inversión extranjera directa (IED). La relación entre la IED y el medio ambiente ha cambiado en los últimos tiempos, en primer lugar, porque ha aumentado la demanda social y política de protección del medio ambiente. Por otra parte, el progreso técnico ha impulsado la oferta de soluciones para muchos problemas medioambientales y las empresas transnacionales son las principales propietarias de estas tecnologías. Finalmente, la propia IED ha ido aumentando su peso en las economías de América Latina y el Caribe durante la última década y en algunos países se ha concentrado más intensamente en el sector de los recursos naturales, lo que tiene un alto impacto potencial en el medioambiente.

No será posible en este capítulo medir el impacto ambiental de la IED pero sí analizar el peso que tiene la estructura productiva sobre ese impacto y las condiciones necesarias para aprovechar mejor las contribuciones positivas que las empresas transnacionales pueden ofrecer. No obstante, se revisará el impacto medioambiental de las empresas transnacionales desde un punto de vista amplio y el modo en que las políticas públicas están canalizando ese impacto. Se considerarán tanto las acciones pasadas (polución y pasivos ambientales, entre otros) como las perspectivas de futuro (el modo en que la IED puede hacer más sostenible la estructura productiva de la región). También se revisarán las políticas de los gobiernos, especialmente la convergencia o divergencia entre las políticas medioambientales y las políticas de inversiones. A lo largo del capítulo se presentan varios recuadros en que se analiza en detalle la evolución reciente del impacto medioambiental de las empresas que operan en un sector particular.

A. Estructura productiva, estrategias empresariales y medio ambiente

Como se analizó en el capítulo I, a pesar de la caída de los flujos de IED en 2014, el peso de las empresas transnacionales ha ido aumentando durante la última década en la mayoría de los países de la región y, por tanto, es natural que se incremente también su impacto ambiental. Pero el grado de impacto, que puede ser tanto positivo como negativo, no tendrá una relación lineal con la cantidad de flujos recibidos, sino que dependerá, en primer lugar, de la estructura productiva de los países y, además, de las regulaciones estatales y las estrategias empresariales para localizar inversiones, desarrollar tecnología limpia o emprender otras medidas medioambientales.

Los sectores económicos tienen impactos ambientales muy diferentes entre sí. En aquellos países en que la IED se concentra en el sector servicios o en la manufactura ligera, las empresas transnacionales tendrán un impacto limitado sobre el medio ambiente, mientras que en aquellos que atraigan IED hacia los recursos naturales o la industria pesada, esas empresas pueden tener un impacto directo muy relevante.

Por otro lado, las empresas transnacionales tienen la capacidad de ubicar las operaciones más contaminantes en los países con regulaciones medioambientales menos estrictas. Del mismo modo que se acusa a algunas empresas transnacionales de ubicar sus actividades en determinados países para minimizar su carga impositiva o sus costos laborales, también se les acusa de intentar minimizar los costos de protección medioambiental trasladando las actividades más contaminantes a los países con regulaciones ambientales más permisivas (véase el apartado 2).

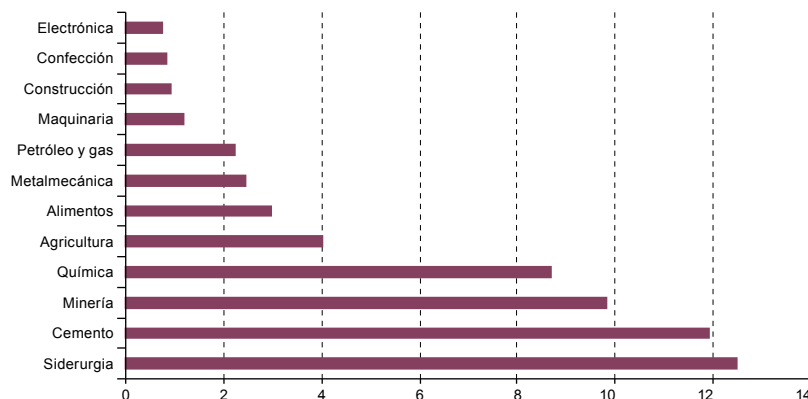
Las empresas transnacionales pueden favorecer la sostenibilidad ambiental a través de su mayor capacidad tecnológica si introducen en la región modos de producción más limpios y ayudan a crear capacidades locales en ese ámbito. Finalmente, también podrían contribuir positivamente si estas empresas fueran más proclives a emprender acciones voluntarias en favor de la sostenibilidad.

1. Distribución sectorial e impacto ambiental de la IED

Se estima que un 42% de toda la IED que llega a América Latina y el Caribe se dirige al sector de servicios, un 32% a la manufactura y el 26% restante a los recursos naturales. No obstante, existen grandes diferencias entre los países que se deben principalmente a las diversas ventajas comparativas y patrones de producción. Como estas actividades tienen impactos distintos sobre el medio ambiente, el efecto medioambiental de la IED depende principalmente de la estructura productiva de cada país.

Los efectos de las actividades económicas sobre el medio ambiente tienen muchas dimensiones y, por lo tanto, no es posible cuantificarlos con una única variable. Tomando la visión más general, Golub, Kauffman y Yeres (2011) consideran como sectores relevantes para el medioambiente los de la agricultura, las industrias extractivas, las manufacturas, la construcción, el transporte y los servicios de electricidad, gas y agua. Esta es una definición muy amplia que solamente excluye aquellos servicios cuyos efectos medioambientales serían mayoritariamente indirectos, como el comercio minorista o la banca. Si nos centramos en una sola variable, es posible medir de un modo más específico el impacto de los diferentes sectores. Por ejemplo, si consideramos la intensidad energética (como aproximación a su potencial contribución a la emisión de gases de efecto invernadero), se destacan los sectores de fabricación de papel, siderurgia, cemento y minería. En el gráfico III.1 se muestra esta intensidad energética por sectores en los Estados Unidos en el año 2011.

Gráfico III.1
Estados Unidos: intensidad energética en sectores seleccionados, 2011
 (En miles de unidades térmicas británicas (BTU) por dólar producido)

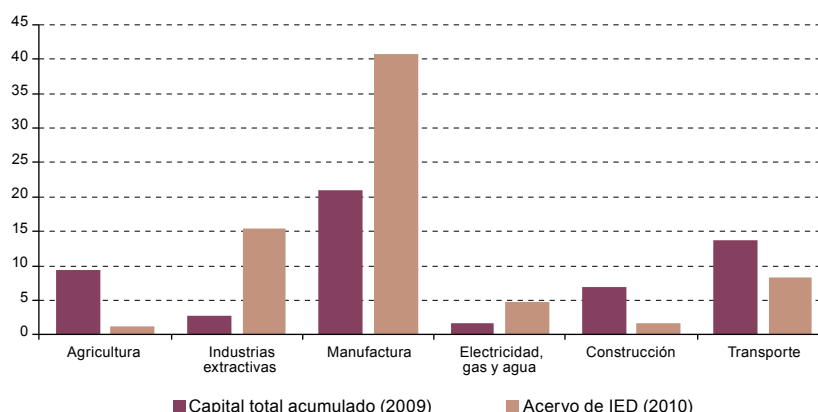


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Departamento de Energía de los Estados Unidos "Energy Intensity Indicators", 2015 [en línea] http://www1.eere.energy.gov/analysis/eii_index.html.

La degradación medioambiental que a menudo causa la minería o las industrias altamente contaminantes no es necesariamente consecuencia de la IED, sino que existiría también si estas actividades las realizaran empresas locales. De todos modos, en muchas economías, sobre todo en las medianas y pequeñas, las empresas transnacionales son las únicas con capacidad para desarrollar ciertas industrias y, por lo tanto, el efecto medioambiental del sector termina siendo indisoluble del efecto ambiental de la IED.

Dentro de una misma estructura productiva se puede determinar la concentración sectorial de la IED comparando el peso de cada sector en la inversión total con el peso del mismo sector en el acumulado de IED. En general, se puede suponer que las empresas transnacionales tenderán a dominar los sectores con grandes economías de escala, intensivos en capital o donde puedan explotar sus ventajas tecnológicas o sus marcas y patentes. En el gráfico III.2 se muestra esa comparación en el Brasil, el único país de la región donde hay una estimación del acervo de capital diferenciado por sectores. Teniendo en cuenta solo los sectores más contaminantes se observa que, en comparación con la inversión total, la IED tiene un peso muy destacado en las industrias extractivas, la generación y distribución de electricidad y la manufactura, y que su peso es mucho menor en la construcción y la agricultura.

Gráfico III.2
Brasil: acervo de IED y de capital total acumulado en sectores ambientalmente sensibles
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales y Marcel P. Timmer (ed.), "The World Input-Output Database (WIOD): contents, sources and methods", *WIOD Working Paper*, N° 10, 2012 [en línea] <http://www.wiod.org/publications/papers/wiod10.pdf>.

Los datos presentados en el gráfico III.2 no pueden extrapolarse a todos los países de la región, pero algunas tendencias sí son comparables. El predominio de los inversionistas locales en los sectores de la agricultura, la construcción y el transporte es común en casi todos los países. Por el contrario, la importancia relativa de la IED en las industrias extractivas

varía mucho, siendo muy marcada en el Perú, Chile, la Argentina y Trinidad y Tabago, pero mucho menor en México y el Brasil. La importancia relativa de la IED en el sector eléctrico y en las manufacturas es también muy variable.

Globalmente se estima que estos seis sectores reciben un 41% de la IED mundial, porcentaje que sube al 46% cuando se consideran solamente las economías en desarrollo (Golub, Kauffmann y Yeres, 2011) y al 62% en el caso de América Latina y el Caribe. En otras palabras, la distribución sectorial de la IED en la región implica un elevado potencial de impacto medioambiental, superior a la media.

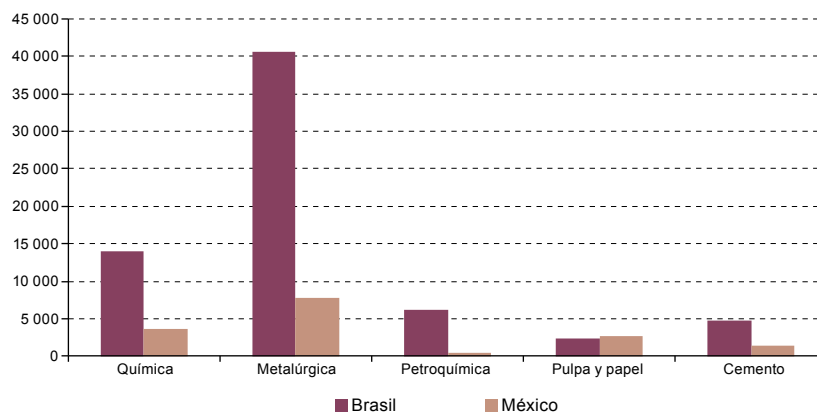
Dentro de la manufactura las diferentes industrias tienen un nivel de impacto ambiental muy distinto. Un modo de medir este impacto es mediante los costos de mitigación medioambiental en que incurren las empresas (en relación con las ventas y en los Estados Unidos) (Mani y Wheeler, 1997). Según los datos de 2005, seis sectores se identificaron como los más contaminantes: siderurgia, pulpa y papel, industria química, cuero, industria petroquímica y minerales no metálicos (cemento) (EPA, 2008). Casi todos son relativamente intensivos en capital, energía y tierra y tienen elevados costos fijos. Por el contrario, el textil, la confección, la maquinaria, el material de transporte y los instrumentos profesionales y científicos son sectores considerados de bajo impacto ambiental según este criterio.

Atendiendo a este criterio, las dos principales economías de la región presentan patrones muy distintos. Las industrias que más se han desarrollado en el Brasil han sido las procesadoras de recursos naturales, mientras que en México han primado las industrias intensivas en mano de obra o las de tecnología media-alta como las de maquinaria, automotriz o electrónica. Por esta razón, los flujos de IED hacia las industrias más contaminantes son mucho mayores en el Brasil, aunque la IED total que recibe este país en el sector manufacturero (17.000 millones de dólares anuales en la última década) sea comparable a la que recibe México (12.000 millones de dólares). En México solo el 15% de la IED llegó a los sectores más contaminantes, mientras que en el Brasil ese porcentaje ascendió al 49%. Esta diferencia viene marcada por los enormes flujos que han llegado al sector de la siderurgia en este país en los últimos años (véase el gráfico III.3). Además, el Brasil recibe mucha más IED que México en casi todos los demás sectores más contaminantes, tanto en términos absolutos como relativos.

En Centroamérica y el Caribe no hay datos tan desagregados, pero la ausencia de siderurgia y otras industrias pesadas y la especialización en manufacturas intensivas en mano de obra para la exportación permite suponer que el impacto medioambiental de la IED industrial en esos países será igual o menor que en México.

Es necesario señalar que estas comparaciones entre países se basan en patrones globales de impacto ambiental y que pueden no corresponder con el impacto de los proyectos de inversión individuales en esos países. Dentro de la misma industria los procesos pueden tener distinto impacto ambiental (positivo o negativo) dependiendo de las regulaciones nacionales, de las circunstancias naturales o sociales del entorno y de decisiones individuales de la empresa. Un ejemplo son las emisiones de CO₂ emitidas por cada unidad de electricidad generada: en sistemas eléctricos donde predominan los combustibles fósiles (como el del Norte de Chile o el de México) las industrias intensivas en electricidad generarán de manera indirecta muchas más emisiones que si estuvieran en países donde la mayor parte de la electricidad se genera con energías renovables (como el Brasil o Colombia).

Gráfico III.3
Brasil y México: IED acumulada en manufacturas contaminantes, 2007-2013
(En millones de dólares)



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

El sector de servicios, donde llega la mitad de la IED que se dirige a la región, es más difícil de clasificar por su impacto ambiental ya que predominan los efectos indirectos. Un buen ejemplo es el comercio minorista, uno de los sectores de servicios que recibe más IED en la región¹ y que, aunque sus operaciones no sean muy contaminantes, tiene un gran poder para influir en la cadena de valor de muchos otros productos. La filial brasileña de los supermercados Walmart, de los Estados Unidos, firmó en 2009 junto con otras muchas empresas un pacto de sostenibilidad con metas específicas. Algunas de ellas se referían a sus operaciones internas, como aumentar un 25% la eficiencia energética de sus tiendas o reducir un 50% el uso de bolsas de plástico (meta a la que llegaron en 2012). Otras metas implican la exigencia a sus proveedores de madera, ganado y soja de certificaciones que avalen que su producción no contribuye a la deforestación de la selva amazónica.

Los servicios financieros son otro sector con una fuerte capacidad de influir sobre el resto de la economía. Un ejemplo ha sido la aplicación de los “Principios del Ecuador”², que surgieron para ser aplicados por la banca pública internacional a grandes proyectos de infraestructura pero que los bancos comerciales han ido aplicando cada vez con más frecuencia a todos los créditos grandes y medianos. Entre los 80 bancos adheridos a estos principios están los principales bancos extranjeros que operan en la región (Citigroup, Santander y BBVA) así como muchos de los principales bancos de la región, especialmente los del Brasil (Itaú, Caixa Federal, Bradesco, Banco do Brasil y Pine). En este último país una nueva regulación exige a los bancos responsabilizarse de los estudios de impacto ambiental de los proyectos a los cuales conceden créditos, una práctica que los principales bancos internacionales ya aplicaban.

Las empresas mineras y petroleras son las que pueden tener los mayores impactos ambientales en muchas economías de la región. Mientras que el porcentaje de la IED que llega a los recursos naturales en el mundo no pasa del 10%, en la región es del 26% (Golub, Kauffmann y Yeres, 2011) y en países como Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile o Trinidad y Tabago supera el 50%. Esto se ha acentuado con el proceso de reprimarización de la última década, que en muchos casos ha sido impulsado con altos niveles de IED en las industrias extractivas y especialmente en la minería (véase el apartado del capítulo I dedicado a la distribución sectorial).

Las industrias extractivas son grandes consumidoras de energía y, por lo tanto, emisoras indirectas de gases de efecto invernadero. En el sistema eléctrico del Norte de Chile, donde un 83% de la energía eléctrica proviene del carbón, las empresas mineras han aumentado su consumo eléctrico un 33% durante los últimos ocho años³. Además, estas empresas han aumentado sus emisiones directas de gases de efecto invernadero de 3 millones de toneladas de CO₂ equivalente a más de 5 millones durante los últimos diez años, debido sobre todo al incremento del uso de camiones en la minería a cielo abierto. Estos crecientes impactos ambientales se deben principalmente al uso más intensivo de la energía porque los yacimientos en explotación tienen cada vez menos cantidad de mineral por volumen de material extraído. Los esfuerzos que muchas de estas empresas —tanto nacionales como extranjeras— están haciendo para mejorar su eficiencia energética e incrementar el uso de energías renovables en sus operaciones todavía no alcanza a revertir esta tendencia de fondo.

Un problema más local pero no menos importante es el de los pasivos ambientales que dejan las industrias extractivas. Muchos de los conflictos que han tenido las empresas transnacionales con industrias extractivas en la región se refieren a la gestión de estos pasivos. Particularmente problemáticos han sido los casos en que una operación ha cambiado de manos y la responsabilidad de la gestión de los pasivos no ha sido suficientemente aclarada. Ese fue el origen de la disputa entre el Ecuador y Chevron. Más recientemente, Barrick Gold se ha enfrentado a un problema similar por la contaminación de aguas en su mina de la República Dominicana.

En definitiva, la minería, los hidrocarburos y otros sectores primarios como el forestal tienen un importante impacto medioambiental, tanto por sus efectos a nivel mundial como local (véase el recuadro III.1) y en muchos países estos sectores se han desarrollado gracias a las inversiones extranjeras. En la medida en que América Latina y el Caribe mantenga una estructura productiva con predominio de las industrias extractivas, la inversión extranjera (al igual que la nacional) seguirá teniendo un impacto ambiental elevado.

¹ Durante la última década los flujos anuales de IED dirigidos al sector de servicios superaron los 1.000 millones de dólares en México y los 3.000 millones en el Brasil.

² Los Principios del Ecuador constituyen un sistema de gestión de riesgos ambientales y sociales en países en desarrollo adoptado por las instituciones financieras, que aporta un estándar mínimo de diligencia debida para apoyar la toma de decisiones de riesgo responsable.

³ Véase Consejo Minero [en línea] <http://www.consejominero.cl/ambitos-estrategicos/energia-y-cambio-climatico/>.

Recuadro III.1**La minería en el punto de mira: gobiernos y sociedad civil exigen a las empresas mineras un mejor comportamiento medioambiental**

La minería es uno de los sectores que más IED atrae en América Latina y a la vez uno de los que genera mayor impacto ambiental. De hecho, el manejo del impacto ambiental es a menudo un factor determinante a la hora de emprender proyectos de inversión. Esto comienza con el primer permiso para operar tras una evaluación de impacto ambiental pero continúa durante toda la vida útil de la mina. En los últimos años se han multiplicado los casos de operaciones mineras que han sido suspendidas o incluso canceladas por las protestas de las comunidades directamente afectadas o de la sociedad civil nacional. La mayoría de estas protestas tienen una causa ambiental (riesgos de contaminación, controversias por el uso del agua y acumulación de pasivos ambientales), aunque también hay denuncias por abusos en materia de derechos humanos, desplazamientos de comunidades, frustración de expectativas de distribución de la renta minera e impactos negativos sobre las actividades productivas tradicionales (Saade Hazin, 2013).

Estos conflictos —que tienen matices diferentes según el país de que se trate— se producen en todo el mundo, pero América Latina concentra una cantidad desproporcionada de ellos, aún teniendo en cuenta el peso que el sector tiene en algunos países de la región.

En Chile, los principales conflictos se han canalizado a través del sistema judicial y el más importante, por el volumen de la inversión, ha sido el de Pascua Lama. Este proyecto minero en la frontera entre Chile y la Argentina, propiedad de la canadiense Barrick Gold, fue suspendido en abril de 2013 a raíz de un fallo judicial que encontró a la empresa culpable de reducir el acceso al agua de las comunidades indígenas. Esta paralización significó un reveso de tal magnitud para la empresa que se vio obligada a hacer un ajuste contable y reducir en 5.000 millones de dólares el valor de sus activos. No obstante, Barrick Gold confía en poder retomar el proyecto en un futuro.

En el Perú, las comunidades y grupos contrarios a proyectos mineros han optado más frecuentemente por la acción directa, como la que paralizó durante varios meses en 2013 la actividad de la mina Yanacocha, propiedad mayoritaria de Newmont, de los Estados Unidos, con el resultado de una caída de las exportaciones de oro peruanas del 25%. En Colombia, el gobierno paralizó las exportaciones de carbón de la empresa Drummond, de los Estados Unidos, por contaminación marina, y varios proyectos de gran tamaño han sido retrasados por protestas, como los de AngloGold Ashanti en el departamento de Tolima y Eco Oro en el de Santander (The Economist, 2014). En la República Dominicana, Barrick Gold está haciendo frente a otra demanda por el uso de espacios públicos en su proyecto de Pueblo Viejo.

Una de las razones que explican el incremento de conflictos es que durante la última década han aumentado las inversiones mineras en la región. Además de ampliar su presencia en países con tradición minera, las empresas buscan oportunidades en países nuevos y esto también ha generado conflictos sociales que pueden hacer descarrilar importantes proyectos. En el Uruguay, la empresa Zamin planea una inversión de más de 1.000 millones de dólares para desarrollar la mina de hierro de Aratirí, pero la firme oposición social al proyecto reduce las posibilidades de ejecución.

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

En Panamá, el gobierno canceló en 2012 las concesiones mineras en el territorio de los Ngöbe-Buglé tras varias protestas, si bien el gran proyecto de Cobre Panamá en el Departamento de Colón sigue adelante. En Costa Rica, las preocupaciones ambientales han causado una prohibición casi total de la gran minería en el país.

Independientemente del crecimiento de las inversiones en minería, las demandas están aumentando porque las comunidades afectadas cuentan cada vez con más información y más capacidad para hacer oír su voz. Los gobiernos también están mejorando el acceso a la información, la participación y la justicia en temas ambientales mediante reformas institucionales, como la Ley sobre Bases Generales del Medio Ambiente de Chile, de 2010 (CEPAL, 2014d). A nivel regional, la CEPAL lidera el proceso para la aplicación del Principio 10 de la Declaración de Río, en que se reconoce el derecho a la participación ciudadana en materia medioambiental y del que 19 países de la región son ya signatarios (véase [en línea] <http://www.cepal.org/rio20/principio10>). El derecho al acceso a la información también puede ser incorporado en tratados internacionales, como es el caso del tratado bilateral de inversiones del Uruguay y los Estados Unidos.

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

El empoderamiento de la sociedad civil y la mayor conciencia medioambiental son tendencias estructurales que no variarán a corto o mediano plazo, y a las que las empresas mineras tendrán que adaptarse. Lo que sí está cambiando es el entorno económico en que se desarrollan los proyectos. Durante la última década la IED minera ha recibido unas rentas extraordinariamente altas, que en el caso de Chile llegaron al 25% anual entre 2007 y 2011 (CEPAL, 2013, cap. II). Es posible que la percepción de estas rentas extraordinarias haya reforzado hasta cierto punto las demandas de la sociedad civil, pero también es cierto que la alta rentabilidad de los proyectos ha facilitado que las empresas hicieran esfuerzos reales por acomodar esas demandas, aunque esto implicase un aumento de los costos.

En el contexto actual de caída de los precios de los minerales y de caída de la inversión (véase el capítulo I) las empresas pueden adoptar otra estrategia ante las crecientes demandas ambientales, y las preocupaciones ambientales —y modos de vida alternativos a la minería— pueden entrar en conflicto con la necesidad de mantener los puestos de trabajo en el sector. También los gobiernos deberán mediar en estos conflictos manteniendo como objetivo final el incentivar las inversiones mineras responsables y penalizar aquellas que no respondan a las expectativas de desarrollo sostenible en la región.

2. Inversión extranjera directa y reubicación de las actividades contaminantes

Las empresas transnacionales pueden tener estrategias diferentes a las nacionales por su capacidad para trasladar procesos productivos de unos países a otros, teniendo en cuenta que una de las razones para este traslado puede ser esquivar regulaciones ambientales costosas. Esto se conoce como la hipótesis del refugio para contaminadores (*pollution haven hypothesis*) y podría ser potencialmente importante dado que casi la mitad de la IED en los sectores contaminantes antes mencionados es producto de los flujos que van desde países desarrollados a países en desarrollo. Aunque es de suponer que los controles y restricciones medioambientales en los países en desarrollo convergerán hacia los estándares de los países desarrollados, la asimetría en las regulaciones medioambientales continuará siendo importante en el futuro inmediato.

Resulta complejo comprobar o refutar esta hipótesis por los muchos factores que inciden en la localización de las inversiones. Si bien la mayoría de los estudios sobre el tema no han encontrado evidencia de este comportamiento como Rezza (2014), Sanna-Randaccio y Sestini (2011), Smarzynska y Wei (2001) y Mani y Wheeler (1997), existen otros que sí lo hicieron, como Wagner y Timmins (2009) en el caso de la industria química alemana o Dean, Lovely y Wang (2009) en el caso de las inversiones desde las regiones administrativas especiales chinas de Hong Kong y Macao y la provincia china de Taiwán hacia China.

Las importantes diferencias que existen entre las regulaciones medioambientales de los distintos países, así como en su aplicación y en los mecanismos para resolver conflictos medioambientales no explican la localización de actividades contaminantes o lo hacen solo de un modo parcial. Hay varias razones para esto y la primera es que los costos en que incurren las empresas para controlar el daño medioambiental son relativamente modestos. El censo industrial de los Estados Unidos estima que los gastos corrientes medioambientales⁴ de la industria manufacturera en 2005 no llegaban al 0,5% de las ventas mientras que las inversiones para tratar o prevenir la contaminación representaban el 4,6% del total de inversiones (EPA, 2008).

Un caso particular es el de las industrias muy intensivas en energía, donde puede haber deslocalizaciones motivadas indirectamente por políticas medioambientales. Destaca entre estas industrias la de producción de aluminio en la Unión Europea, donde las regulaciones de mitigación del cambio climático aumentaron los costos de producción un 8% entre 2002 y 2012 (Oliver, 2014). Desde 2007 casi la mitad de las plantas que había en Europa han cerrado y las empresas de este sector podrían tener un incentivo para mover la producción hacia países con menores costos energéticos. Este movimiento de la producción puede reflejar ventajas competitivas intrínsecas en la producción de energía y ayudar a la reducción de emisiones globales de CO₂ si las plantas se dirigen a países con amplia oferta de energías renovables (principalmente la hidráulica, como es el caso de muchos países de América Latina). Pero también puede ser fruto de inequidades en la regulación para la mitigación del cambio climático de los distintos países y generar un aumento de emisiones si la producción se mueve hacia lugares con fuentes energéticas más contaminantes.

Otro elemento que las empresas que contemplan aprovechar regulaciones medioambientales más permisivas deben considerar son los costos de coordinación que conlleva tener sistemas de producción distintos dentro de la misma empresa. Si bien es difícil generalizar, la tendencia predominante en las empresas transnacionales es homogeneizar sus modos de producción en todas sus filiales para ganar flexibilidad y economías de escala y esto requiere aplicar en todos los países los estándares medioambientales más exigentes (UNCTAD, 2010b).

Otro factor importante es el hecho de que las industrias más contaminantes son precisamente las menos móviles, por tener altos costos fijos y plazos de amortización muy largos, como la industria siderúrgica, la petroquímica o la fabricación de cemento (Ederington, Levinson y Minier, 2005). En el caso del cemento, los costos de transporte son tan elevados en relación con el valor del producto que su comercio internacional es poco relevante. Por esta razón la producción de cemento responderá exclusivamente al comportamiento de la demanda interna, sin espacio para aumentar o disminuir la capacidad en función de regulaciones ambientales.

Entre estas industrias más contaminantes sí se ha observado una tendencia a desplazar la producción de las economías desarrolladas a las regiones en desarrollo, principalmente hacia Asia, pero también hacia América Latina. Esta reubicación de la producción, que podría indicar también una preferencia por escapar de regulaciones medioambientales más estrictas, se debe entender principalmente como una respuesta al comportamiento de la demanda, que está estancada o disminuyendo en los países desarrollados y aumentando en las economías emergentes⁵ (véase el recuadro III.2). De

⁴ Incluye todos los costos de la operación y el mantenimiento de equipos para mitigar la polución del aire y del agua así como los pagos para la gestión de residuos sólidos (tanto al sector público como al privado).

⁵ En el capítulo III de CEPAL (2010), dedicado a la siderurgia, se analiza en detalle esta tendencia.

hecho, las perspectivas de crecimiento de la demanda han impulsado muchas inversiones en industrias pesadas en América Latina que estarán condicionando la intensidad de las emisiones (y otros contaminantes) de esos sectores en las próximas décadas. Por ejemplo, la mayor expansión de la capacidad siderúrgica de la región se ha registrado en las plantas integradas de coque del Brasil, un proceso de producción de acero que emite seis veces más CO₂ que las plantas semiintegradas. Proyectos como el de la Companhia Siderurgica do Atlantico de Thyssen-Krupp, que se inauguró en 2010 y tiene una capacidad de producción de cinco millones de toneladas por año, provocan una inercia en la intensidad de las emisiones de la industria siderúrgica.

Recuadro III.2

La industria pesada y las estrategias para la reducción de las emisiones

La industria genera un 19% del total de las emisiones de CO₂ pero, dentro de ella, estas emisiones están muy concentradas en un puñado de sectores encabezados por la siderurgia (30%) y el cemento (26%). Les sigue en importancia la industria química (incluida la petroquímica) con un 17%, la celulosa y el papel (2%) y el aluminio (2%) (AIE, 2014). A pesar de las continuas mejoras que reducen la intensidad de las emisiones, se prevé que la industria pesada siga siendo una gran emisora en el futuro y las estrategias empresariales estarán muy condicionadas por este factor.

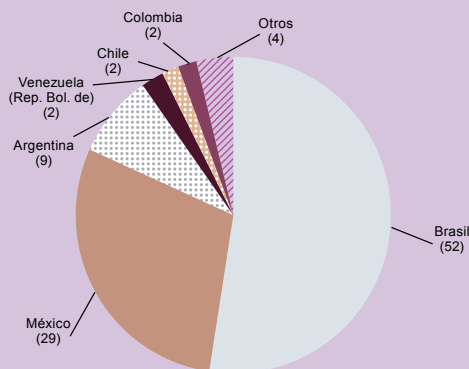
Tanto la industria siderúrgica como la de cemento están muy transnacionalizadas. Muchas empresas europeas y algunas asiáticas operan en la región, notablemente Arcelor Mittal, Thyssen-Krupp, Vallourec, Nippon Steel y Posco, entre las siderúrgicas, y

Lafarge y Holcim, entre las cementeras. También son sectores con importantes empresas translatinas, algunas de alcance verdaderamente mundial. Entre las siderúrgicas destacan Techint de la Argentina y Gerdau y CSN del Brasil, mientras que en las de cemento las más importantes son Cemex de México, Argos de Colombia y Votorantim del Brasil.

Mientras que el 79% de la producción de acero total se concentra en el Brasil y México, el cemento se produce en casi todos los países de la región y hay muy poco comercio internacional en ese rubro. Los datos de la IED en el sector siderúrgico muestran la concentración de la capacidad productiva en el Brasil, donde se ha dirigido la mayor parte de la IED del sector en los últimos años (véanse los gráficos 1A y 1B).

Gráfico 1A

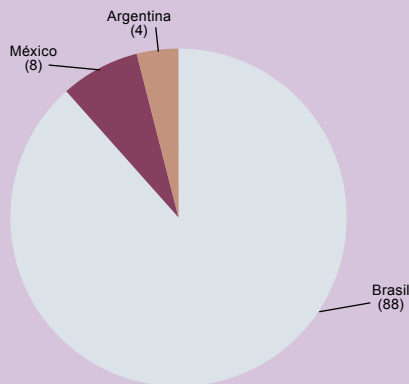
América Latina y el Caribe: distribución de la producción de acero, 2014
(En porcentajes)



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

Gráfico 1B

América Latina y el Caribe: flujos acumulados de IED en el sector de la siderurgia, 2005-2013
(En porcentajes)



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

Recuadro III.2 (conclusión)

La demanda de cemento en la región creció un 6% y un 5% en 2011 y 2012, respectivamente (últimos años con cifras disponibles), mientras que en Europa sufrió una contracción; la tendencia en el consumo de acero es similar. Por esta razón, las empresas europeas de acero —Arcelor-Mittal, Thyssen-Krupp y Vallourec— así como las de cemento —Lafarge y Holcim— han aumentado sus inversiones en la región. También es cierto que estas empresas enfrentan regulaciones ambientales distintas en Europa y en América Latina, especialmente en lo que respecta a compromisos de reducción de emisiones, pero dado el desplazamiento claro de la demanda hacia las economías emergentes es difícil determinar si las regulaciones ambientales son las responsables del desplazamiento de la capacidad productiva.

Aunque todavía no existe una obligación formal de reducir las emisiones en América Latina y el Caribe, las empresas que operan en la región deben ya prepararse para un futuro con controles. Al igual que en otras industrias, las empresas siderúrgicas han abogado por un acuerdo sectorial, que les permita cierto grado de control sobre el modo de reducir las emisiones y que garantice unas condiciones de competencia similares para todas las empresas (WSA, 2014). También han instado a los gobiernos a considerar las emisiones de CO₂ desde el punto de vista del ciclo de vida del producto, más allá de la industria en la que se producen. Esto permitiría, por ejemplo, compensar el CO₂ extra que se emite al fabricar aceros más ligeros con el que dejarían de emitir los vehículos fabricados con ellos al consumir menos combustible. La industria pretende con esta estrategia garantizar su crecimiento hacia productos de mayor valor añadido, aun en un marco de fuertes restricciones a las emisiones. La industria del cemento europea también ha publicado una hoja de ruta donde se propone una reducción de las emisiones de CO₂ de un 32%

respecto a 1990 usando tecnología convencional. Con la aplicación de métodos más radicales como la captura y almacenamiento de carbono esta reducción podría llegar al 80%^a.

Todavía está por definir cuánto deberán reducir sus emisiones las empresas siderúrgicas y cementeras en América Latina y en qué plazo tendrán que hacerlo, pero su futuro estará sin duda condicionado por la adaptación a un mundo con menos emisiones de CO₂. Más allá de las mejoras en las plantas existentes, que en el caso de la siderurgia se estima pueden reducir las emisiones globales entre un 9% y un 18% (AIE, 2007), habrá una tendencia a invertir en plantas con procesos menos emisores.

En este sentido, se puede esperar un desplazamiento a largo plazo de la capacidad productiva de los altos hornos de coque (más emisores) a los módulos de reducción directa con gas (menos emisores) y a las plantas semiintegradas (mucho menos emisoras). Esta transformación no es sencilla y el proceso será lento e incompleto, aunque vaya acompañado de fuertes incentivos, como impuestos sobre las emisiones, obstáculos comerciales al acero según su intensidad emisora o subsidios directos a la inversión en nuevas plantas. En cada país esta adaptación también dependerá de la abundancia relativa de carbón, gas natural o electricidad, por un lado, y, por el otro, de mineral de hierro y chatarra. En América Latina existe una relativa abundancia de mineral de hierro y carencia de chatarra (con la excepción de México que la importa de los Estados Unidos), lo que dificulta la expansión de las plantas semiintegradas.

Los esfuerzos por reducir las emisiones del sector en América Latina y el Caribe han sido mucho más limitados que los que se han planteado en Europa, por ejemplo. En el caso del Brasil, el Plan Sectorial de Reducción de Emisiones en la Siderurgia se ha centrado en el uso sostenible del carbón vegetal.

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

^a Véase European Cement Association [en línea] <http://www.cembureau.be/post-2020-climate-and-energy-legislation-proposal-european-cement-industry>.

3. Empresas transnacionales, tecnología y modos de producción limpios

La IED puede generar efectos positivos para el medio ambiente a través de la transferencia de tecnologías limpias. Para transformar los patrones de producción en América Latina en otros más sostenibles, además de sustituir industrias y productos por otros, será necesario desarrollar y extender nuevas tecnologías. Las empresas transnacionales son actores clave para generar y diseminar esta tecnología y sus estrategias de inversión determinarán su ritmo de adopción en las economías de la región.

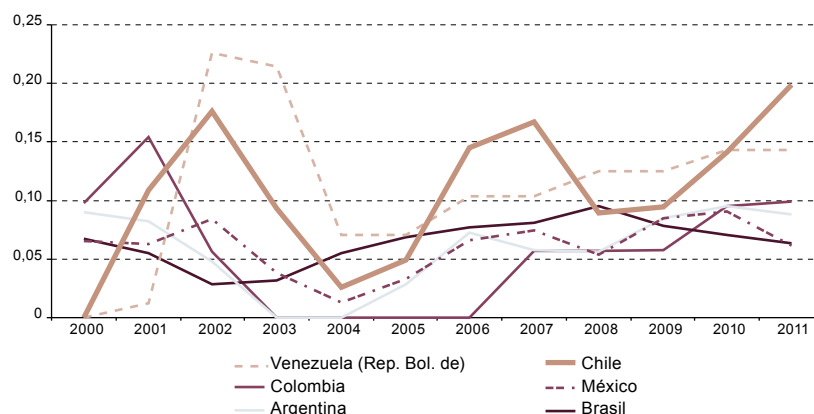
No hay una definición precisa de la tecnología medioambiental porque cada actividad requiere soluciones tecnológicas distintas. Los indicadores existentes se limitan a medir los avances en las áreas de la energía y del control y la mitigación de la polución (OCDE, 2014). Estos indicadores resultan útiles para mostrar tendencias pero excluyen innovaciones en otros sectores, sobre todo en tecnologías transversales como las tecnologías de la información y las comunicaciones o el desarrollo de nuevos materiales, que pueden tener un impacto enorme en la reducción de la huella ambiental de la actividad económica.

Independientemente del modo en que se mida, la mayoría de estas tecnologías todavía se generan en las economías desarrolladas y, a pesar de los avances que están haciendo los países en desarrollo, la brecha sigue siendo muy grande (Krishna, 2009). Entre 1978 y 2005 un grupo muy reducido de países (Japón, Alemania y los Estados Unidos) concentraban la mayoría de las patentes en tecnologías que pueden mitigar el cambio climático (Dechezleprêtre y otros, 2011).

La capacidad de generar estas tecnologías en América Latina y el Caribe es limitada. Según la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), entre 1999 y 2011 el número de patentes de estas tecnologías en las seis principales economías de la región —Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Venezuela (República Bolivariana de)— era inferior a 300 sobre un total de 4.300. En el gráfico III.4 se muestra el porcentaje de patentes

de tecnología medioambiental respecto de todas las patentes registradas en cada país. Si bien este porcentaje está aumentando levemente, lo que indica una creciente importancia del tema en el esfuerzo investigador, tanto el porcentaje como el total de estas patentes aún se encuentran en niveles muy bajos⁶.

Gráfico III.4
América Latina (6 países): patentes en el área de la tecnología medioambiental, 2000-2011
(En porcentajes del total de patentes de cada país)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Nota: Con objeto de suavizar las tendencias, los datos corresponden a la media de dos años consecutivos.

Con esta distribución de la capacidad tecnológica no es de extrañar que la difusión internacional de la misma se produzca principalmente en dirección Norte-Sur. En el caso de la tecnología enfocada en la mitigación del cambio climático, un 22% de las transferencias registradas entre países fueron desde países de la OCDE hacia economías en desarrollo⁷, mientras que el porcentaje de las transferencias de tecnología en general fue del 16% (véase el cuadro III.1). Las transferencias tecnológicas Sur-Sur no representaron más que el 1% del total. Cabe preguntarse cuál es el papel de la IED en estas transferencias tecnológicas Norte-Sur.

Cuadro III.1
Mundo: distribución de las exportaciones de tecnología en general y de la tecnología enfocada a la mitigación del cambio climático, 2000-2005
(En porcentajes)

Origen	Destino	
	Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	Países distintos a los de la OCDE
Exportaciones de tecnología en general		
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	77	16
Países distintos a los de la OCDE	6	1
Exportaciones de tecnología enfocada a la mitigación del cambio climático		
Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	73	22
Países distintos a los de la OCDE	4	1

Fuente: Antoine Dechezleprêtre y otros, "Invention and transfer of climate change-mitigation technologies: a global analysis", *Review of Environmental Economics and Policy*, vol. 5, N° 1, 2011.

Podemos suponer que, en promedio, el nivel de tecnología ambiental de las empresas transnacionales es superior al de las locales, aunque solo sea por su tamaño y sectores donde se ubican. Por ejemplo, varios estudios confirmaron que en las economías en desarrollo las empresas de propiedad extranjera tienen una mayor eficiencia energética que sus pares nacionales (Peterson, 2008). Muchas de las grandes empresas transnacionales basan su

⁶ El Brasil registró 2.503 patentes de las que 170 se consideraron medioambientales; Colombia, 112 patentes (6,5 medioambientales); Argentina, 575 patentes (33,5 medioambientales); Venezuela (República Bolivariana de), 70,5 patentes (4 medioambientales); México, 780 patentes (47,5 medioambientales), y Chile, 299 patentes (37 medioambientales).

⁷ Datos de la Oficina Europea de Patentes (EPO), Worldwide Patent Statistical Database (PATSTAT) [en línea] <http://www.epo.org/searching/subscription/raw/product-14-24.html>.

estrategia de competitividad en la posesión de tecnologías de producción limpias, especialmente en algunos sectores manufactureros de tecnología media y alta, como la fabricación de componentes (Siemens, Alstom).

Algunas de estas empresas pueden aprovechar sus ventajas con la fabricación y exportación de componentes —como la empresa danesa Vestas, que fabrica en Dinamarca generadores eólicos que exporta a todo el mundo—, pero muchas otras deben explotar sus ventajas invirtiendo en sus mercados de destino. Por ejemplo, la empresa eléctrica ENEL quiere explotar su ventaja en el campo de las redes eléctricas inteligentes —adquirida en Italia, donde ha instalado un gran número de contadores inteligentes— expandiendo estas inversiones a través de sus filiales de distribución en América Latina. En casos como este la IED tiene un impacto medioambiental positivo y directo en las economías de la región.

En otros, la IED podría tener además un impacto positivo indirecto si la introducción de tecnología más limpia pudiera difundirse a las empresas locales a través de encadenamientos productivos. En general, hay poca evidencia de estas derramas tecnológicas en América Latina y el Caribe y los pocos estudios realizados sobre tecnologías medioambientales confirman que el potencial es de momento limitado (Zarsky y Gallagher, 2009).

La superioridad tecnológica de las empresas transnacionales en este ámbito puede reavivar la eterna preocupación por la dependencia tecnológica de la región. Si los sistemas de producción más limpios acaban imponiéndose —bien por fuerzas de mercado o por regulación pública— y estos incorporan tecnologías avanzadas propiedad de empresas y gobiernos extranjeros, la dependencia tecnológica aumentaría. Para evitar esta situación se deberán incrementar los esfuerzos por aumentar las capacidades tecnológicas locales.

Todavía se deben establecer mecanismos para desarrollar las capacidades locales en materia de tecnologías verdes. Si bien en las negociaciones multilaterales sobre cambio climático se menciona siempre la transferencia de tecnología hacia los países en desarrollo, aún no se ha desarrollado un modo de implementarlo más allá de aspectos muy concretos y de alcance limitado como el requerimiento de algunos países (notablemente China) de que los proyectos del mecanismo de desarrollo limpio tengan un componente de transferencia de tecnología.

Uno de los modos de generar capacidades locales es a través de las actividades de investigación y desarrollo (I+D) que las empresas transnacionales realizan en la región. Si bien esta I+D es mucho menor que la que hacen en sus países de origen, es significativa: al menos un 20% de las patentes de tecnología medioambiental registradas en el Brasil durante 2014 pertenecen a empresas transnacionales como Dow, Fiat o Whirlpool.

Entre los ejemplos específicos de inversiones extranjeras en la región para el desarrollo de tecnologías limpias cabe destacar el centro de excelencia en energía geotérmica que Alston tiene en Morelia (México) o el desarrollo de etanol de segunda generación en el Brasil, llevado a cabo por varias empresas tanto brasileñas como extranjeras (Shell). Cabe destacar que en ambos casos las transnacionales investigan en la región para desarrollar tecnologías que explotan una ventaja natural específica de los países anfitriones: la riqueza geotérmica de México y la enorme producción de caña de azúcar del Brasil.

En general, se observa que las inversiones privadas en estas tecnologías responden a incentivos específicos de los gobiernos. Si los gobiernos de la región no implantan metas ambientales en ciertos sectores clave (como sucede en Europa o los Estados Unidos), las empresas —extranjeras o nacionales— no invertirán en desarrollar las tecnologías necesarias para alcanzar estos límites. En la industria automotriz se aprecia claramente la relación entre las regulaciones y estándares medioambientales y las inversiones en nuevas tecnologías (véase el recuadro III.3).

4. Códigos de conducta y acciones voluntarias de las empresas transnacionales

Las señales de precios y las regulaciones de los gobiernos marcan un rango de actuación en las estrategias de inversión, pero más allá de este rango las empresas tienen un margen de actuación importante para tomar decisiones que implican un mayor compromiso con el cuidado al medio ambiente.

Una de las primeras medidas que las empresas pueden tomar es recopilar y publicar información sobre su impacto ambiental. La organización Global Reporting Initiative (GRI) registró un total de 4.102 informes de sostenibilidad en 2013, diez veces más que los registrados en 2005. De hecho, son ya raras las grandes empresas que no publican estos informes y, si bien todavía tienen en general un carácter voluntario, se están realizando esfuerzos por obligar a las empresas a reportar ciertos aspectos importantes de su actividad. La misma GRI gestiona unos criterios específicos a los que las empresas someten sus reportes de sostenibilidad y en función de los cuales son calificadas⁸.

⁸ Véase Global Reporting Initiative, Sustainability Disclosure Database [en línea] <http://database.globalreporting.org/>.

Recuadro III.3**Industria automotriz: esfuerzo tecnológico y estándares medioambientales**

La industria automotriz es uno de los sectores más importantes de la región (en el Brasil representa el 5% del PIB) y actualmente se encuentra en una etapa de expansión (véase la sección B2 del capítulo I). El sector está dominado por empresas transnacionales: todas las ensambladoras y las mayores autopartistas que operan en la región son empresas extranjeras.

Esta industria está en el punto de mira de la sostenibilidad ambiental, no tanto por el impacto directo de sus operaciones como por el de sus productos. En América Latina el transporte por carretera genera el 32% de las emisiones de CO₂ (lo que duplica el porcentaje mundial) (Lee Schipper, Deakin y McAndrews, 2010) y es además uno de los principales causantes de que Santiago, Lima, Río de Janeiro y otras grandes ciudades del continente sobrepasen los niveles tolerables de contaminación. Aunque la sostenibilidad ambiental de los vehículos tiene muchas dimensiones, lo más importante es reducir las emisiones de CO₂ (y de otros contaminantes) por kilómetro conducido, para lo que existen varias alternativas tecnológicas: reducir el peso de los vehículos, mejorar su mecánica, conseguir motores de combustión interna más eficientes, incrementar el uso de biocombustibles e introducir motores eléctricos. Las empresas están dedicando gran parte de sus enormes presupuestos de investigación y desarrollo a conseguir vehículos cada vez menos emisores, aunque en la actualidad se desconoce qué soluciones tecnológicas terminarán imponiéndose.

Las empresas tienen dos objetivos: conseguir vehículos más eficientes y adecuarse a los estándares de emisiones que imponen los gobiernos. Estos estándares fueron introducidos por primera vez en los Estados Unidos y en Europa en 1987 y 1992, respectivamente, y han sido actualizados en varias ocasiones e introducidos en la mayoría de los países del mundo.

Los gobiernos pueden tener varias motivaciones para introducir estándares de emisiones, como ayudar a sus compromisos de reducción de emisiones o paliar la contaminación local en sus ciudades. Otro de los motivos tiene que ver con la política industrial; por ejemplo, los países en desarrollo que reciben IED en la industria automotriz han sido mucho más proclives a establecer estándares de emisiones contaminantes que los que no tienen ese tipo de industria. Esto se debe a que establecer estándares incentiva el desarrollo tecnológico de las empresas localizadas en el país. De hecho, en el Brasil, México, China y la India se observó un notable incremento del número de patentes registradas por el sector tras implementar los estándares (Saikawa y Urpelainen, 2014).

¿Hasta qué punto la política industrial ha jugado un papel en la adopción de estándares de emisión en América Latina? Los

dos países que concentran el grueso de la producción en la región —México y el Brasil— tienen contextos muy diferentes, aunque en ambos las inversiones extranjeras recibidas por la industria están en un nivel muy alto. Mientras que la producción de México ha estado orientada a abastecer el mercado de los Estados Unidos y el Canadá, la del Brasil se ha dirigido principalmente a su propio mercado interno y solo muy parcialmente a la exportación a América del Sur. De este modo, la industria automotriz mexicana es muy poco sensible a las regulaciones ambientales de su propio país (y muy sensible a las regulaciones de los Estados Unidos). El Gobierno de México tiene escaso margen para influir en el desarrollo tecnológico de su industria a través de los estándares de emisiones, en tanto que la brecha con los estándares de los Estados Unidos no se ha cerrado.

El Brasil, en cambio, se ha distinguido por una política original en este sector basada en la adopción de tecnologías que permitan el uso de etanol. Entre 2002 y 2005, respondiendo a estímulos fiscales, las principales empresas automotrices del país lanzaron vehículos capaces de funcionar tanto con gasolina como con etanol (*flexfuel*). Esta tecnología ha tenido un gran éxito y hoy casi todos los autos que se comercializan en el país tienen esas características, lo que ha generado un auge notable del consumo de etanol. No obstante, en los últimos años esta política se ha ido dejando de lado porque el gobierno ha decidido mantener el precio de la gasolina por debajo del coste de producción, como medida para controlar la inflación, lo que ha tenido un fuerte impacto en los productores de etanol, que vieron caer la demanda y han decidido frenar sus planes de expansión. Además, los últimos estímulos a la industria automotriz, encaminados a desarrollar capacidades locales e incrementar el valor agregado, no se han centrado en conseguir automóviles menos contaminantes, en contraste con las ayudas públicas que la industria recibió tras la crisis en los Estados Unidos y Europa.

Existe una tendencia mundial a fabricar vehículos más eficientes (aunque la reciente caída del precio del petróleo puede ponerla en peligro) y esto empujará a las empresas hacia la innovación en este terreno. Por ejemplo, en 2014 la empresa italiana Pirelli anunció una inversión de 210 millones de dólares en el Brasil para una planta de “neumáticos verdes”, una nueva línea de producción de neumáticos que ayudan a reducir el consumo de carburante. No obstante, si estos países quieren atraer inversiones en tecnologías innovadoras (como en su día lo fue el motor *flexfuel*) hará falta una política pública explícita.

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

Muchas empresas también están optando por cuantificar y reportar sus emisiones de gases de efecto invernadero. De hecho, la mayoría de las principales empresas transnacionales ya lo hacen, si bien todavía con diferentes niveles de precisión⁹. Más de 4.500 empresas de 80 países reportan sus emisiones a través del Carbon Disclosure Project (CDP), proyecto al que se invitó a 80 de las mayores empresas de América Latina, de las que contestaron 42, la mayoría del Brasil (PriceWaterhouseCoopers, 2014). De estas empresas tan solo ocho figuraban entre las más transparentes del mundo (CDL index) y ninguna llegó a entrar en el índice de líderes de desempeño contra el cambio climático, que en 2014 distinguió a 187 grandes empresas. Casi todas ellas provenían de países desarrollados, aunque también había una empresa de China, cinco de la India y seis de Sudáfrica.

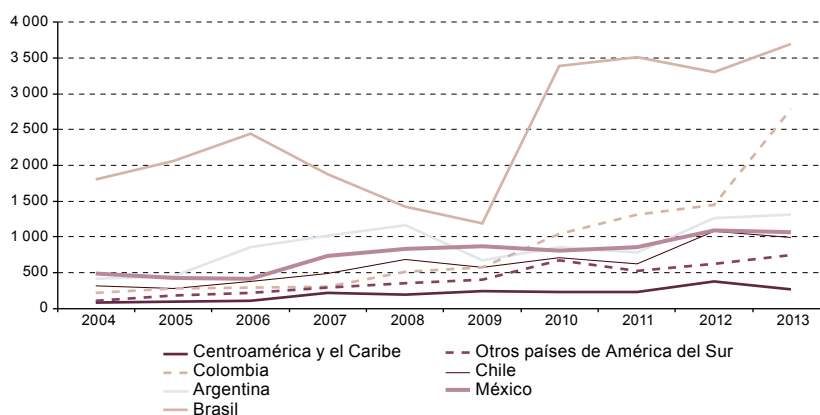
Las empresas tienen varias razones para contabilizar y reportar la huella de carbono pero quizás la más importante sea la creciente demanda de los mercados financieros. El CDP se hace por encargo de 767 inversionistas institucionales con 92 billones de dólares en cartera que quieren conocer el desempeño de las empresas en la mitigación del cambio

⁹ Las emisiones se pueden cuantificar en tres niveles distintos: el primero incluye aquellas que salen de instalaciones propiedad de la empresa; el segundo corresponde a las generadas en la producción de la electricidad que la empresa consume, y el tercero son otras emisiones indirectas incurridas a lo largo de la cadena de valor e inducidas por la actividad de la empresa (PriceWaterhouseCoopers, 2014).

climático. Muchas empresas comprenden que la necesidad de cuantificar, reportar y, probablemente, reducir las emisiones será pronto un imperativo legal del que nadie podrá escapar. En la Unión Europea unas 6.000 empresas deberán publicar información específica sobre su desempeño ambiental, social y de gobernanza como parte de sus reportes financieros a los inversionistas. En China será el gobierno el que exija a más de 20.000 empresas información sobre las emisiones de gases de efecto invernadero. Las empresas de América Latina no tardarán en tener que sumarse a esta tendencia mundial.

Otra práctica cada vez más común es la certificación ISO 14001, una herramienta de gestión para identificar y controlar el impacto medioambiental de las empresas¹⁰ que en 2013 empleaban ya casi 11.000 firmas de la región en comparación con las 3.000 de 2004. Las empresas brasileñas han sido las más activas en esta certificación, y las colombianas las que más han aumentado en los últimos años, mientras que en México hay relativamente pocas empresas certificadas (véase el gráfico III.5).

Gráfico III.5
América Latina y el Caribe: empresas con certificación ISO 14001, 2004-2013
(En número)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización Internacional de Normalización ISO.org [en línea] <http://www.iso.org>.

No existen datos sobre la prevalencia de certificaciones ISO 14000 entre las filiales de empresas extranjeras en la región, pero en otros países en desarrollo se ha visto que las empresas extranjeras provenientes de países desarrollados eran más propensas a obtener esta certificación (Tambunlertchai, Kontoleon y Khanna, 2012). Al igual que sucede con otras prácticas empresariales, la presencia de empresas extranjeras con certificación ISO 14000 puede servir de aliciente a las empresas locales por efecto demostración (Prakash y Potoski, 2007). El mismo liderazgo de las empresas extranjeras fue encontrado en la expansión de certificaciones sectoriales como Responsible Care¹¹ de la industria química (García-Johnson, 2001) o en los compromisos contra la deforestación de la industria forestal¹² (CDP, 2014a).

En muchos casos, la principal motivación que tienen las empresas para emprender estas iniciativas es simplemente mejorar su imagen como parte de su estrategia de *marketing*. Esta estrategia tendrá más peso en determinados sectores, como por ejemplo el turismo, ya que ayudará a ganar cuota de mercado entre los consumidores atentos a este aspecto, que son cada vez más numerosos.

Otra razón es la de facilitar el financiamiento. Muchos inversionistas institucionales están exigiendo a las empresas que descubran su exposición a riesgos medioambientales, a veces por preocupaciones éticas pero cada vez más por el convencimiento de que las actividades que son incompatibles con la conservación del medio ambiente también son

¹⁰ Dentro de la familia ISO 14000 existen diversas certificaciones. La ISO 14001 y la ISO 14004 se centran en sistemas de gestión medioambiental mientras que existen otras certificaciones más específicas sobre análisis del ciclo de vida, comunicación o auditoría.

¹¹ Responsible Care fue fundada en el Canadá en 1985 como respuesta de la industria química a la tragedia de Bhopal (India), ciudad en la que una fuga de gas en una planta de pesticidas de la transnacional Union Carbide causó el mayor accidente industrial de la historia, que afectó directamente a 500.000 personas y causó la muerte de miles de ellas.

¹² Ciento sesenta y dos de las principales empresas forestales del mundo (incluyendo las diez mayores) respondieron al llamado del Carbon Disclosure Project, afirmando su compromiso contra la deforestación y compartiendo información sobre sus acciones, si bien el informe concluye que hay importantes inconsistencias en muchas de estas acciones. Es de destacar la pobre respuesta de las principales empresas forestales de América Latina a esta iniciativa ya que tan solo una de las siete mayores empresas de la región (Klabin, del Brasil) respondió al llamado.

financieramente insostenibles, ya que tarde o temprano serán cargadas con impuestos o restricciones por parte de los gobiernos. Las empresas petroleras han visto en los últimos años —antes de la caída de los precios del petróleo— cómo algunos grandes inversionistas anunciaban que vendían sus participaciones¹³ ante el convencimiento de que futuras acciones de mitigación del cambio climático podrían hacer inviable el negocio de las empresas petroleras. Dentro de América Latina y el Caribe destaca la iniciativa de la bolsa de valores de São Paulo (Brasil), con apoyo del Banco Mundial y la Escuela de Administración de Empresas de São Paulo de la Fundación Getulio Vargas (FGV-EAESP), que ha elaborado un índice con las 40 empresas que presentan los mejores indicadores de sostenibilidad, entre las 200 con mayor liquidez del mercado. Con ellas se compone un índice que es muy valorado por muchos inversionistas institucionales y, por lo tanto, por las propias empresas Macedo y otros, 2012).

Además de las ventajas que puedan ganar frente a clientes e inversionistas, el principal factor que mencionan las empresas como motivación para reducir su impacto ambiental es el ahorro de costos. La mayor parte de las acciones que las empresas toman para reducir su impacto ambiental tiene que ver con el menor consumo de insumos o energía, lo que requiere sin duda un esfuerzo de gestión y un cambio de actitud, pero que se traduce inmediatamente —y también a largo plazo— en una reducción de costos. Los proyectos que emprendieron las 187 empresas líderes en reducción de emisiones gozaron de tasas de retorno internas muy elevadas (CDP, 2014b).

En definitiva, existe una gran variedad de actividades que las grandes empresas emprenden voluntariamente para reducir su impacto ambiental y cada vez más compañías se suman a estas iniciativas. Es imposible cuantificar su impacto real, aunque un esfuerzo por homogeneizar y fiscalizar la contabilización de la huella de carbono empresarial podría ofrecer datos sólidos en el ámbito de las emisiones de CO₂. Hasta entonces no podremos evitar pensar que muchas de estas actividades son estrategias de relaciones públicas sin un impacto real en el medio ambiente. Otras pueden tener un efecto material y algunas de ellas podrían ser usadas como referencia a la hora de diseñar políticas, pero en ningún caso estas iniciativas voluntarias podrán reemplazar a las regulaciones públicas.

Recuadro III.4

La caña de azúcar en el nexo tierra-agua-energía-alimento

Las emisiones de gases de efecto invernadero en América Latina y el Caribe se caracterizan por depender fuertemente de la agricultura. Si bien este sector es responsable del 13% de las emisiones mundiales, en América Latina y el Caribe ese porcentaje alcanza el 28%. Además, otro 21% de las emisiones de la región proviene del cambio de uso del suelo (en comparación con el 5% a nivel mundial), que en buena parte está ligado a la actividad agrícola. Si bien las emisiones por cambio de uso de suelo han disminuido a escala regional en las últimas dos décadas, las de la actividad agrícola han aumentado un 20% (CEPAL, 2014b).

La incidencia de la IED en el sector agrícola es pequeña. En el caso de los países que presentan datos, la IED en agricultura no llega al 2% del total, y tan solo tiene un mayor peso en el Uruguay (22%), Guatemala (13%) y Belice (9%) (CEPAL, 2013). De todos modos, algunos subsectores, entre ellos el de la caña de azúcar —especialmente en el Brasil— sí que han atraído inversiones importantes.

En el Brasil, el sector de la caña de azúcar —desarrollado originalmente por una política estatal de seguridad energética— se desreguló en la década de 1990, lo que generó una profunda reestructuración de la cadena. Entraron al sector empresas más grandes, que integraron la parte agrícola (cosecha de caña) con la industrial (producción de azúcar, etanol y electricidad con biomasa) y entre ellas hubo muchas transnacionales. En 2008 el 23% de la producción estaba en manos de empresas extranjeras, y ese porcentaje sin duda ha aumentado desde entonces. Actualmente entre las mayores productoras se encuentran empresas energéticas como Shell o BP y empresas agrícolas como Cargill o Tereos, a

menudo en asociaciones estratégicas con empresas locales. En otros países como Colombia, Guatemala o Nicaragua también se ha dirigido IED a esta industria, si bien a una escala mucho menor.

Las empresas transnacionales, especialmente las del sector energético, vieron en la caña de azúcar una vía de diversificación de los combustibles fósiles, cuyo desarrollo futuro se ve amenazado por el control de las emisiones de gases de efecto invernadero. Desde este punto de vista, la inversión en el Brasil aumentaría la sostenibilidad global de la producción de biocombustibles, toda vez que el etanol de caña de azúcar es notablemente más eficiente que otro tipo de biocombustibles (BNDES/CGEE, 2008).

Estas mismas perspectivas de crecimiento alimentaron también preocupaciones medioambientales. Expandir la producción de caña de azúcar a los niveles que algunos estudios planteaban como deseables desde el punto de vista de la reducción de emisiones generaría demandas de agua y tierra incompatibles con otros criterios de sostenibilidad (Naciones Unidas, 2014). Además, la industria sufrió un cambio en la política energética, que durante los últimos años había primado la contención del precio de la gasolina, lo que generó una crisis de rentabilidad en las empresas del sector y un freno a su expansión.

El Gobierno del Brasil y las propias empresas han respondido con varias iniciativas a las críticas medioambientales a la expansión de la caña de azúcar. En primer lugar, para reducir el impacto que este cultivo puede tener en la pérdida de biodiversidad, en 2008 se implantó un sistema de asignación de zonas del país en que está permitido plantar caña (Secretaría de Medio Ambiente/ Gobierno del Estado de São Paulo, s/f).

¹³ Según estimaciones de Arabella Advisors (2014), 180 instituciones y cientos de individuos, que representan más de 50.000 millones de dólares de activos, se han comprometido a no invertir en activos petroleros.

Recuadro III.4 (conclusión)

Para aminorar los costos medioambientales del cultivo, las empresas firmaron en 2007 un acuerdo voluntario por el que se comprometían a mecanizar el 90% de la recolección de caña en el Estado de São Paulo (principal productor del país). Este objetivo fue alcanzado en la cosecha de 2013/2014 y como resultado se ha reducido notablemente el impacto ambiental de la actividad —al mecanizarse se evita la quema previa— y han mejorado las condiciones laborales. Fuera del Brasil otras grandes empresas también están mecanizando la recolección, como el Grupo Pantaleón en Centroamérica, empresa que desde 2012 contabiliza sus emisiones de CO₂.

Otra iniciativa importante para mejorar la sostenibilidad de la industria es el desarrollo del etanol de segunda generación. Esto es una innovación en el proceso industrial que permite extraer etanol de la celulosa de la caña, lo que incrementa la productividad por hectárea cultivada y, por lo tanto, la reducción de emisiones.

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

La primera planta de etanol de segunda generación fue abierta en septiembre de 2014 por la empresa brasileña GranBio (con un 15% de participación del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES), que impulsa el desarrollo de esta tecnología) a la que siguió poco después la de Raizen (con un 50% de participación de la petrolera angloholandesa Shell).

En definitiva, la producción de caña de azúcar en el Brasil y en otros países de la región tiene un potencial de expansión y un impacto medioambiental muy grandes. Esto ha puesto a las empresas en el punto de mira de gobiernos y organizaciones ecologistas y ha impulsado cambios positivos como la mecanización o la producción de etanol de segunda generación. La IED, junto con el desarrollo de empresas nacionales y la participación de organismos públicos como el BNDES, ha contribuido a desarrollar capacidades esenciales para emprender esas mejoras.

B. Mirando hacia el futuro: la inversión extranjera directa y el desarrollo sostenible

Para reducir el impacto ambiental de las actividades se requerirá un cambio en el modo de operar de las empresas y los consumidores, pero también cuantiosas inversiones. Muchos de los ajustes necesarios podrán hacerse con la dotación de capital e infraestructura actual, pero para muchos otros será imprescindible efectuar transformaciones radicales en las infraestructuras de transporte y energía, sistemas de riego o plantas industriales. Además de requerir elevadas inversiones en activos fijos que solo se amortizarán en el largo plazo, algunas de las soluciones están todavía en fase de desarrollo y experimentación (por ejemplo, la captura y almacenamiento de carbono) y demandan altas inversiones en investigación y desarrollo. En esta sección se explorará cuál es el papel que la inversión extranjera directa puede desempeñar para cubrir estas necesidades de inversión en la región.

Cuantificar las inversiones necesarias para lograr que las actividades de la sociedad sean más sostenibles desde el punto de vista ambiental es en extremo difícil. En primer lugar, porque aun cuando se esté de acuerdo en un objetivo concreto (por ejemplo, reducir las emisiones de gases de efecto invernadero hasta un cierto nivel o extender el servicio de saneamiento a cierta población), no hay un único modo de alcanzar ese objetivo y los diferentes caminos requerirán niveles de inversión distintos. En segundo lugar, porque algunos de los nuevos equipamientos están todavía en la frontera de las capacidades técnicas y, por lo tanto, el costo de instalarlos a escala masiva es particularmente incierto.

Un intento de cuantificar las inversiones mundiales necesarias para el desarrollo sostenible, en todos sus ámbitos, fue realizado por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) en el *Informe sobre las inversiones en el mundo 2014* (UNCTAD, 2014). En el informe se estimaba que las inversiones necesarias para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible en las economías en desarrollo sumaban 3,9 billones de dólares anuales, y que la brecha actual para alcanzar este nivel llega a 2,5 billones de dólares anuales. Dentro del conjunto de necesidades incluidas, en el informe se individualizan tres objetivos específicamente medioambientales: la mitigación y adaptación al cambio climático, la biodiversidad y el mantenimiento de los ecosistemas, y los servicios de agua y saneamiento. En el cuadro III.2 se resumen las estimaciones de inversiones.

La magnitud de las inversiones requeridas para alcanzar estos objetivos es enorme. En todo el mundo, la brecha entre lo que se invierte actualmente y lo que se necesita invertir para alcanzar en 2030 los objetivos medioambientales oscila entre 680.000 millones de dólares y un billón de dólares. Si bien el sector público mantendrá un rol clave, existe espacio para aumentar las inversiones del sector privado dirigidas hacia los objetivos de desarrollo sostenible. La contribución actual del sector privado en mitigación del cambio climático es del 40% de la inversión necesaria en los países en desarrollo, pero se podría esperar que este aporte vaya en aumento (en los países desarrollados alcanza el 90%).

Cuadro III.2
Inversiones mundiales anuales, actuales y estimadas, para la consecución de los objetivos de desarrollo sostenible en materia medioambiental, 2015-2030
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

Objetivos	Inversiones (miles de millones de dólares)			Participación privada actual (porcentajes)	
	Inversiones actuales (último año disponible)	2015-2030		Países en desarrollo	Países desarrollados
		Inversiones estimadas	Brecha de inversión		
Mitigación del cambio climático	170	550-850	360-680	40	90
Adaptación al cambio climático	20	80-120	60-100	0-20	0-20
Mantenimiento de los ecosistemas y la biodiversidad ^a		70-210			
Servicios de agua y saneamiento	150	410	260	0-20	20-80

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2014. Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: Plan de Acción*, Ginebra, 2014.

^a No se estimaron brechas de inversión para el mantenimiento de los ecosistemas, porque se superpone con otros objetivos.

Dentro del sector privado hay diferentes fuentes de financiamiento. Los bancos y los fondos de pensiones tienen activos totales acumulados en países en desarrollo que alcanzan montos de 8,8 billones y 1,4 billones de dólares, respectivamente. Las empresas transnacionales están en el mismo orden de magnitud: disponen de activos por un total de 7 billones de dólares en economías en desarrollo (incluidos 2 billones de dólares en América Latina y el Caribe) y cuentan asimismo con 5 billones de dólares en efectivo (UNCTAD, 2014). Además, la inversión extranjera directa ofrece ciertas ventajas potenciales como fuente de financiamiento para proyectos que aumenten la sostenibilidad de las economías. La primera y más significativa es que esta clase de inversión viene acompañada de conocimiento, que es especialmente relevante cuando se trata de inversiones que requieren el desarrollo de nuevas capacidades. El caso más exitoso en la región en los últimos años es el de las inversiones en generación eléctrica a partir de nuevas fuentes renovables (véase el recuadro III.5).

Una parte muy considerable de las inversiones necesarias para lograr la sostenibilidad estarán dirigidas al sector de infraestructuras. No solo la generación de energía sino también las infraestructuras de transporte o de riego tendrán un impacto elevado en la sostenibilidad de las economías de la región. Todos estos sectores requieren grandes inversiones iniciales, que serán amortizadas en el muy largo plazo, lo que redundará en que la inversión extranjera directa (y toda la inversión privada) sea muy sensible a las regulaciones presentes y a la percepción de los inversionistas sobre su estabilidad en el largo plazo.

Casi todos los gobiernos de la región intentan atraer IED a la construcción de infraestructura, pero en la práctica pocos países cuentan con marcos regulatorios y mercados potencialmente atractivos para estas inversiones. La IED en infraestructura ha sido relativamente limitada en la región, con la excepción de algunos segmentos específicos (como los aeropuertos y puertos en general, o las autopistas en Chile). Las empresas extranjeras cumplen un papel muy importante en la construcción de muchas grandes obras de infraestructura, como la ampliación del Canal de Panamá, ejecutada por un consorcio liderado por la empresa española Sacyr Vallehermoso y la italiana Impregilo, pero no ocurre lo mismo en la propiedad y gestión de las obras una vez concluidas¹⁴.

En cualquier caso, son los gobiernos los responsables de diseñar una infraestructura de transporte con criterios de sostenibilidad, si bien las empresas extranjeras podrán contribuir con soluciones tecnológicas a mitigar los impactos ambientales durante la construcción. La construcción y el manejo de ferrocarriles, por ejemplo, es un sector con un alto potencial de IED, que además puede contribuir a mejorar la sostenibilidad del sistema de transporte en la región. Los intentos por atraer empresas extranjeras a este sector, especialmente para los trenes de alta velocidad planificados en el Brasil y en México, no han tenido éxito hasta ahora.

En materia de infraestructura energética, además de la generación eléctrica con fuentes renovables comentada en el recuadro III.5, existe la posibilidad de incrementar las inversiones en redes de distribución eléctrica inteligentes y en almacenamiento de energía. Estas son tecnologías relativamente nuevas, que han sido poco implementadas en América Latina y el Caribe. En todo el mundo las inversiones en estos sectores han bordeado los 34.000 millones de dólares anuales desde 2011, monto del que casi la mitad se ha destinado a investigación y desarrollo (Frankfurt School/PNUMA, 2015).

¹⁴ La construcción de una obra de infraestructura por parte de una empresa extranjera se suele contabilizar como una importación de bienes y servicios. Solo cuando la empresa extranjera gestiona la operación de la infraestructura (normalmente a través de una concesión limitada en el tiempo) se contabiliza como IED.

Recuadro III.5

Electricidad de fuentes renovables: políticas, mercados e inversión extranjera directa

La generación eléctrica con energías renovables es un sector en expansión en todo el mundo. En la actualidad, solo el 22,1% de la electricidad mundial se genera a partir de fuentes renovables, principalmente energía hidráulica. La energía eólica bordea el 3% y la solar fotovoltaica no llega al 1%, pero el crecimiento de ambas es mucho mayor que el de las fuentes convencionales. En los últimos cinco años, la generación de energías renovables ha recibido más inversiones que la generación a partir de combustibles fósiles, y las que más crecen son la eólica y la fotovoltaica. En América Latina, la relevancia de la energía hidráulica es mucho mayor (alcanza a más de la mitad de la electricidad), pero la proporción y el crecimiento de las energías eólica y fotovoltaica son similares a los que se registran en el resto del mundo.

Los países de la región donde más se invirtió en energías renovables (dejando de lado las grandes hidroeléctricas) en 2013 fueron el Brasil (3.000 millones de dólares), Chile (1.600 millones de dólares) y México (1.500 millones de dólares) (Frankfurt School/PNUMA, 2015). El Brasil alcanzó a mediados de 2014 los 5 GW de capacidad de generación con energía eólica y la inversión estimada fue de 7.000 millones de dólares, más del doble de la registrada el año anterior y comparable a lo invertido en 2012 y 2011. La expansión de la capacidad en el Brasil se ha basado en un sistema de subastas en que la energía eólica ha demostrado ser la más competitiva, debido a la abundancia de viento en los extremos sur y nordeste del país.

En relación con el tamaño de la economía, se destaca el esfuerzo de inversión en el Uruguay (1.100 millones de dólares), Costa Rica (600 millones de dólares) y Nicaragua (100 millones

de dólares). En el Uruguay se alcanzó en 2014 una capacidad de 490 MW provenientes de energía eólica, un sexto del total generado en el país, y se estima que a finales de 2015 se llegará a 1,2 GW. El Gobierno del Uruguay ha sostenido el desarrollo del sector mediante subvenciones, alianzas público-privadas y acuerdos de largo plazo con el distribuidor nacional de electricidad.

La energía solar fotovoltaica es ahora la fuente de mayor crecimiento. Según las proyecciones de GTM Research, en 2014 se instalaron en la región 805 MW de nueva capacidad fotovoltaica (frente a 131 MW en 2013 y 2.313 MW proyectados para 2015). El país más activo en la producción de energía fotovoltaica es Chile, donde se instalaron 308 MW en 2014 y se proyecta 1 GW más en 2015, pero el mercado de mayor tamaño en el futuro será México, de acuerdo con las proyecciones de GTM Research. El proyecto más grande en construcción es Luz del Norte, en Copiapó (Chile), a cargo de la empresa estadounidense First Solar, que tendrá una capacidad de 141 MW cuando esté listo, en diciembre de 2015. Entre otras empresas destacadas se incluyen SunEdison, que actualmente es el mayor operador, con 155 MW en operación y 163 MW en construcción en todo el continente. En Chile, SunPower es la empresa más importante y la empresa italiana Enel tiene también proyectos por finalizar, que llegan a un total de 169 MW.

La expansión de las inversiones en nuevas energías renovables se ha basado en una combinación de apoyo estatal, condiciones de mercado favorables e inversión extranjera directa. La mayoría de los gobiernos latinoamericanos tienen actualmente objetivos en materia de energías renovables (en el cuadro se muestran los objetivos de los diferentes países).

América Latina y el Caribe: objetivos en materia de energías renovables

(En porcentajes del total de generación eléctrica)

País	Nivel actual (2012)	Meta		Notas
		Porcentaje	Año	
Antigua y Barbuda	0	10 15	2020 2030	
Argentina	-	8	2016	En la meta están excluidas las grandes hidroeléctricas.
Bahamas	0	30	2030	
Barbados	-	29	2029	
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-	No tiene		
Brasil	85	42,7 GW	2021	19,3 GW en bioenergía. 7,8 GW en hidroeléctricas pequeñas. 15,6 GW en energía eólica. En el valor actual están incluidas las grandes hidroeléctricas.
Chile	38	20	2025	En la meta están excluidas las grandes hidroeléctricas. En el valor actual están incluidas las grandes hidroeléctricas.
Colombia	81	6,5 y 20	2020	En el valor actual están incluidas las grandes hidroeléctricas. Las metas se refieren a energía con conexión a red y sin conexión a red, respectivamente, y en ellas no se incluyen las grandes hidroeléctricas.
Costa Rica	92	100	2021	
Ecuador	55	No tiene		
El Salvador	62	No tiene		
Guatemala	64	80	2027	
Haití	-	No tiene		
Honduras	44	60 80	2022 2038	

Recuadro III.5 (conclusión)

País	Nivel actual (2012)	Meta		Notas
		Porcentaje	Año	
Jamaica	5	15 20	2020 2030	El gobierno considera aumentar el objetivo a un 30% en 2030.
México	15	35	2026	
Nicaragua	43	74 90	2018 2020	
Panamá	-	No tiene		
Paraguay	-	No tiene		El país ya tiene más de un 100% de energía renovable.
Perú	55	66	2024	
República Dominicana	14	25	2025	
Saint Kitts y Nevis	0	20	2015	
San Vicente y las Granadinas	17	30 60	2015 2020	
Santa Lucía	-	15 30	2015 2020	
Trinidad y Tabago	-	5	2022	
Uruguay	60	90	2015	
Venezuela (República Bolivariana de)	64	No tiene		

Fuente: Red de Política de Energías Renovables para el Siglo XXI (REN21), *Renewables 2014 Global Status Report*, París, 2014.

Las ayudas estatales (modestas en comparación con las que se implementaron en Europa) se han conjugado con un abaratamiento notable de estas fuentes de energía. En los últimos cinco años, el costo de la energía solar fotovoltaica disminuyó un 50% y el de la eólica un 15%, debido a avances tecnológicos y de capacidad de producción de los insumos. América Latina se ha destacado además como una región que dispone de excelentes recursos para el desarrollo de estas tecnologías, así como de energía geotérmica (especialmente México y Centroamérica) y de energía generada a partir de biomasa (vinculada a la producción de caña de azúcar).

Por último, la inversión extranjera directa ha desempeñado un papel central en el rápido desarrollo de las energías eólica y solar fotovoltaica en la región. Esto no hubiera sido posible sin las capacidades técnicas y financieras que se habían desarrollado en los Estados Unidos y, especialmente, en Europa, y que las empresas transnacionales trajeron a la región. Por otro lado, la expansión de esta industria en América Latina y el Caribe permitió a empresas europeas (sobre todo españolas) mantener su actividad en un momento en que la inversión en renovables en Europa se ralentizaba. Además, América Latina ha tenido la oportunidad de evitar los errores en el diseño de los incentivos que cometieron algunos países europeos.

No todas las actividades de las empresas transnacionales en este sector se contabilizan como inversión extranjera directa. Por ejemplo, el grupo español Aljaval construye en Chihuahua (México) un parque solar de 33 MW de capacidad, que será operado por la empresa local Rancho El Trece Solar PV. El aporte de la empresa española se contabilizará como una importación de bienes y servicios. En el sector de la energía eólica, muchas operaciones son desarrolladas y operadas por empresas extranjeras, pero financiadas mayoritariamente por bancos locales a través de financiamiento de proyectos. Por ejemplo, la empresa estadounidense SunEdison (financiada por bancos

locales) va a construir un proyecto de 69,5 MW, por un monto total de 130 millones de dólares, parcialmente financiados por Corpbanca de Chile y BBVA de España. La mayoría de las inversiones en el Brasil, incluidas las realizadas por empresas extranjeras, se financian principalmente con créditos del BNDES.

Hay tres tipos de empresas que son activas en el sector eléctrico: las empresas estatales, las grandes empresas privadas, que pueden ser extranjeras o nacionales, y por último las empresas pequeñas, activas en subsectores específicos, que también pueden ser nacionales o extranjeras. Estas últimas han sido especialmente activas en la generación de energía con nuevas fuentes renovables y entre ellas hay muchos inversionistas extranjeros.

Algunos países de la región están aprovechando este auge de las inversiones para desarrollar capacidad industrial en el sector. El caso más notable es el brasileño, en que el acceso a créditos del Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES), prácticamente la única fuente de financiamiento para el sector, está condicionado al cumplimiento de requisitos de contenido local. Esta política ha funcionado durante varios años para la energía eólica y está comenzando a operar ahora para la solar fotovoltaica. Por su parte, Trinidad y Tabago planea comenzar a producir paneles fotovoltaicos.

En el Caribe, los niveles actuales de uso de electricidad proveniente de fuentes renovables son mucho más bajos que en América Latina (como se puede ver en el cuadro), a pesar de que allí el acceso a fuentes de energía no renovable es más difícil y los precios de la energía son superiores a los de la subregión latinoamericana. San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía adoptaron nuevas políticas nacionales sobre energía en 2009 y 2010, respectivamente. En algunas de las economías existe interés por desarrollar fuentes de energía geotérmica, aunque para hacerlo de una manera eficaz sea necesario establecer interconexiones eléctricas entre los países.

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

Tanto en el sector de la energía, como en la gestión y manejo del agua y en el transporte, están surgiendo nuevas oportunidades de negocio a partir de la necesidad de reducir la huella ambiental. En un estudio reciente se identifican inversiones potenciales en tecnologías limpias por 6,4 billones de dólares en la próxima década en el conjunto de economías en desarrollo (infoDev, 2014). Los gobiernos de la región deberán incentivar la IED en estos sectores para mejorar la sostenibilidad de sus economías, pero también deberán considerar la creación de capacidades locales en nuevas industrias y sectores cuyo mercado se espera que crezca con fuerza en las próximas décadas. En América Latina existe un potencial especialmente interesante para los sectores de biocombustibles, agua y saneamiento.

El sector de servicios de agua y saneamiento es precisamente uno de los que menos IED ha recibido en América Latina y el Caribe, si bien en muchos países se implementaron programas de privatización que concluyeron en la entrada de algunas empresas extranjeras. En comparación con otras regiones, América Latina y el Caribe ha alcanzado una buena cobertura de acceso al agua potable y al saneamiento. En las zonas urbanas, que son las más susceptibles de recibir inversiones extranjeras en este sector, solo en Haití y la República Dominicana la proporción de población con acceso al agua potable es inferior al 90%. Las carencias son mayores en materia de saneamiento, ya que los niveles de cobertura son todavía muy bajos en Haití, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Nicaragua (véase el cuadro III.3).

Cuadro III.3
América Latina y el Caribe: acceso de la población urbana a servicios básicos
en los países con menor cobertura, 2012
(En porcentajes)

Agua potable	Porcentaje	Saneamiento	Porcentaje
Haití	75	Haití	31
República Dominicana	82	Bolivia (Estado Plurinacional de)	57
Perú	91	Nicaragua	63
Ecuador	92	Jamaica	78
El Salvador	95	Panamá	80

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

El retorno social de cubrir estas necesidades es claramente positivo y justifica con creces la inversión, pero todavía es difícil encontrar modelos de negocio que sean aceptables en términos sociales y atraigan a los inversionistas, en especial en el caso de la infraestructura de saneamiento. De hecho, un buen número de las empresas extranjeras que invirtieron en el sector a finales de los años 1990 se retiraron en el siguiente decenio, lo que muestra la dificultad de encontrar un equilibrio entre intereses públicos y privados en un sector extremadamente sensible a las presiones políticas y sociales (Ducci, 2007).

Al promover inversiones en estas actividades se deberá tener en cuenta el equilibrio entre la liberalización de bienes y servicios, y la regulación necesaria para que las inversiones cumplan los objetivos de política pública. También será muy importante identificar la combinación adecuada entre el financiamiento privado y el apoyo público, que a su vez puede ser financiero o de carácter regulatorio. En América Latina y el Caribe, muchos gobiernos han encontrado un modo exitoso de atraer inversiones en iniciativas de generación eléctrica a partir de fuentes renovables y en el futuro deberán ampliar estos esfuerzos a otros tipos de inversiones requeridas para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible. La IED cuenta con un gran potencial para contribuir a estos objetivos. En la próxima sección se revisará cuál es el estado de las políticas para atraerla.

C. Política ambiental y política de atracción de inversiones

Todos los países tienen políticas de protección del medio ambiente y a la vez todos cuentan con instituciones que promueven y regulan la inversión extranjera directa. Sin embargo, a pesar del impacto que la actividad de las empresas transnacionales puede tener sobre el medio ambiente, existe todavía poca coordinación entre ambos ámbitos de política pública. En esta sección se revisará, primero, la dimensión ambiental de las políticas de IED y se analizarán luego algunos casos específicos en que otras políticas tienen un impacto directo sobre la atracción de este tipo de inversión.

1. Los organismos de promoción de inversiones y la sostenibilidad ambiental

Esta sección se basa en la información proporcionada por una encuesta realizada a los organismos de promoción de inversiones de la región¹⁵, sobre la importancia que conceden a las cuestiones medioambientales en sus actividades, los instrumentos específicos que emplean y su prospectiva para el corto y mediano plazo.

El 90% de los organismos afirman que conceden importancia a la mitigación del cambio climático en sus políticas de atracción de IED. En una escala de 1 a 5 puntos, en que 5 indica la mayor importancia, se otorga a la mitigación del cambio climático una importancia promedio de 3,7 puntos. A otras consideraciones medioambientales (contaminación local, deforestación y otras) se les asigna una importancia mayor, de 3,9 puntos en promedio.

El porcentaje de organismos que asignan la máxima importancia a la mitigación del cambio climático aumentó considerablemente, pasando de solo un 17% en 2010 a un 33% en 2014¹⁶. Además, se redujo a la mitad el porcentaje de organismos que asignan muy poca importancia (2 puntos) a la mitigación del cambio climático en sus políticas, pasando de un 17% en 2010 a un 8% en 2014.

Por otra parte, el 61% de los organismos declaran que buscan activamente atraer inversiones extranjeras con bajo impacto ambiental, lo que representa un avance en comparación con 2010, cuando un 50% afirmó que intentaban de manera activa atraer inversiones extranjeras debido a sus bajas emisiones de carbono.

Ninguno de los organismos que afirman que intentan atraer IED con bajo impacto ambiental ha preparado algún documento de política específico sobre el impacto ambiental de las inversiones extranjeras¹⁷. Sin embargo, en el caso de Colombia existe un documento en que se establecen las líneas de orientación del organismo en temas de sostenibilidad, incluida la sostenibilidad ambiental (MCIT, 2012). Asimismo, en 2013, Promotora de Exportaciones (Proexport) Colombia, la entidad de promoción de las exportaciones, el turismo y las inversiones de ese país¹⁸, elaboró su primer informe de sostenibilidad (Proexport Colombia, 2013), en que se detallan sus principales logros en relación con diferentes objetivos de sostenibilidad, incluida la ambiental.

Con respecto a los sectores hacia los cuales los países buscan atraer inversiones, por sus impactos ambientales positivos, en el gráfico III.6 se observa que destacan la generación de energías renovables (23% del total de respuestas), el sector de agronegocios y forestal (21%), el turismo (16%) y la manufactura (16%).

Los estándares regulatorios y la promoción de los mercados de energías renovables son los instrumentos de política que los organismos de promoción de inversiones consideran más importantes en relación con el impacto ambiental de las inversiones extranjeras en los países (véase el gráfico III.7). En promedio, los instrumentos evaluados como los menos importantes son los procesos impulsados por donantes internacionales (3,4 puntos), la ayuda bilateral (3,6 puntos) y la creación de un mercado del carbono (3,6 puntos).

En cuanto a los instrumentos de política que utilizan los organismos de promoción de inversiones para atraer inversiones extranjeras ambientalmente sostenibles, los más relevantes son las misiones de inversión específicas y el mapeo de oportunidades de inversión (ambos con una valoración promedio de 4,3 puntos), así como la focalización en empresas multinacionales específicas (4,2 puntos). Por otro lado, los anuncios específicos son el instrumento que en promedio se identifica como menos importante para la atracción de IED ambientalmente sostenible (3,4 puntos).

La mayoría de los organismos consultados opinan que el tema ganará importancia a mediano plazo (en los próximos 3 años). Si bien solo el 26% de los organismos le otorgará una importancia muy alta (5 puntos) en el corto plazo, esta proporción se incrementa al 47% cuando se trata del mediano plazo. Asimismo, el porcentaje de los organismos que asignan una menor importancia a los temas medioambientales (3 puntos) desciende del 37% en el corto plazo al 11% en el mediano plazo.

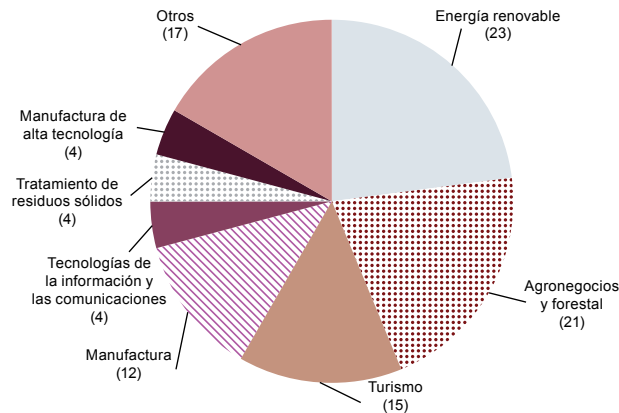
¹⁵ Se distribuyó un cuestionario a 31 organismos de promoción de la inversión de la región (todos de nivel nacional), entre octubre y diciembre de 2014. Algunas de las preguntas fueron las mismas que estos organismos habían respondido en un cuestionario elaborado por la UNCTAD en 2010 (UNCTAD, 2010a). La tasa de respuesta al cuestionario fue del 61%, ya que respondieron los organismos de 19 países: Antigua y Barbuda, Argentina, Barbados, Belice, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Montserrat, Nicaragua, Perú, República Dominicana, Saint Kitts y Nevis, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de).

¹⁶ Una encuesta similar se efectuó entre los mismos organismos en 2010 (UNCTAD, 2010a).

¹⁷ El organismo del Perú declara haber elaborado un documento, pero se trata de un documento preparado por el Programa Zofnass para Infraestructura Sostenible, de la Universidad de Harvard, en que solo se aborda un estudio de caso sobre la planta de tratamiento de aguas residuales y desagüe marítimo La Chira (véase Guzmán, 2013).

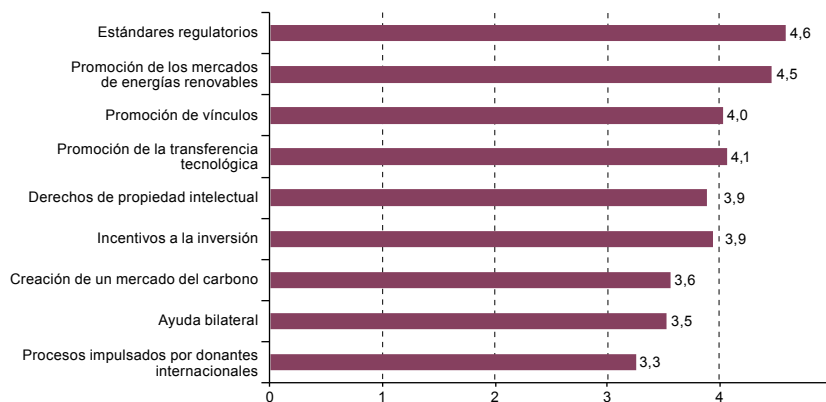
¹⁸ En noviembre de 2014, Proexport Colombia cambió su nombre a Procolombia.

Gráfico III.6
América Latina y el Caribe ^a: sectores hacia los cuales los países buscan atraer inversiones, por su impacto ambiental positivo
(En porcentajes del total de respuestas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por los países respectivos.
^a Se incluyen las respuestas entregadas por organismos de promoción de inversiones de 19 países de la región, de un total de 31 a los que se consultó a través de un cuestionario, entre octubre y diciembre de 2014.

Gráfico III.7
América Latina y el Caribe ^a: importancia asignada a los instrumentos de política en relación con el impacto ambiental de las inversiones extranjeras
(En puntajes en escala de 1 a 5, en que 5 indica la mayor importancia)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información proporcionada por los países respectivos.
^a Se incluyen las respuestas entregadas por organismos de promoción de inversiones de 19 países de la región, de un total de 31 a los que se consultó a través de un cuestionario, entre octubre y diciembre de 2014.

Si bien la tendencia parece clara en el sentido de otorgar mayor atención al medio ambiente en la promoción de la IED, lo cierto es que los organismos de promoción de inversiones tienen un campo de acción muy limitado. Además, las acciones para promover una IED inocua para el medio ambiente no necesariamente están coordinadas con otras áreas de política, por lo que puede ocurrir que se esté incentivando la generación de electricidad con fuentes renovables y al mismo tiempo subsidiando los combustibles fósiles, por ejemplo.

2. Políticas medioambientales e implicaciones para la atracción de IED: algunos estudios de caso

Entre los países de la región existen marcadas diferencias en cuanto a la importancia que se otorga a los aspectos medioambientales en las políticas de promoción de la IED. Sin embargo, algunos países destacan por contar con políticas claras y enfocadas a favorecer la actividad de las empresas que realizan un mejor manejo medioambiental. En esta sección, se presenta información respecto a las políticas medioambientales de los organismos promotores de la IED de algunos países de la región.

a) Brasil: aspectos medioambientales de la política industrial

La política de inversiones en el Brasil está determinada principalmente por el Plan Brasil Mayor, que comprende una serie de metas de desarrollo industrial, especificadas por sector, uno de los cuales es el sector de energías renovables. Además existen medidas sistémicas que abarcan todos los sectores, entre las que se encuentra la producción sostenible. Sobre la base de lo anterior, el organismo de promoción de inversiones, la Agencia Brasileña de Promoción de las Exportaciones e Inversiones (Apex-Brasil), incluye el sector de energías renovables entre aquellos a los que dedica un especial esfuerzo de promoción. Como se detalló en el recuadro III.5, estos esfuerzos se han centrado en los últimos años en la energía eólica, sector en que se han recibido altos montos de IED, destinados tanto a generación como a fabricación de equipos. En 2014 se preparó la primera subasta de capacidad exclusivamente para energía solar fotovoltaica, siguiendo la misma estructura de las de energía eólica. De manera incipiente, Apex-Brasil está considerando la promoción de inversiones en el sector de bienes y servicios ambientales.

Más allá de las actividades de Apex-Brasil, existen muchos aspectos de la política medioambiental que afectan las inversiones, tanto nacionales como extranjeras. Una particularidad del país es su grado de descentralización, en virtud del cual los estados e incluso los municipios tienen un gran peso en las decisiones ambientales (un ejemplo de ello es el acuerdo del estado de São Paulo con la industria de la caña de azúcar, que se citó en el recuadro III.4). Otra particularidad es el poder con que cuenta en el Brasil el Ministerio Público, una institución independiente de los otros tres poderes del Estado, dotada de la facultad de hacer acusaciones sobre posibles delitos y que en varias ocasiones ha revocado licencias ambientales previamente otorgadas por el ejecutivo.

La política medioambiental ha puesto especial énfasis en la conservación de la biodiversidad, en particular en lo referente a la necesidad de detener la deforestación en la Amazonia. La zonificación ambiental establecida en 2008 fue muy importante para las empresas agrícolas, ganaderas y forestales.

En general, la política de inversiones ha priorizado el desarrollo de capacidades industriales por encima de los criterios medioambientales. Por ejemplo, en las medidas para impulsar el sector automotriz lanzadas en 2013 (véase el recuadro I.2 en CEPAL, 2014a) se proponía el desarrollo de capacidades locales en la industria, pero se dejó pasar la ocasión de impulsar criterios medioambientales en el sector. En otras ocasiones, ambos objetivos han ido de la mano, como en el caso del etanol. Basándose en su ventaja competitiva en la producción de caña de azúcar, el Brasil ha seguido durante décadas una política de apoyo al uso del bioetanol de caña para el transporte por carretera. Gracias a esta política, se ha desarrollado la tecnología *flexfuel*, que es originaria del Brasil y que permite en el caso de la mayoría de los automóviles nuevos optar por gasolina o etanol en el momento de reponer combustible. La gasolina, además, cuenta con un 25% de mezcla de etanol. Si a esto se suma el hecho de que el 85% de la electricidad proviene de fuentes renovables, se puede afirmar que el Brasil es ya, entre las grandes economías, la que dispone de la energía con menos emisiones contaminantes del mundo.

Al igual que en otros ámbitos de la política económica, el Banco de Desarrollo del Brasil (BNDES) juega un papel fundamental. Dos instrumentos son especialmente importantes: los subcréditos ambientales, que se añaden de manera obligatoria a todos los préstamos grandes y que deben ser empleados en la mitigación del daño ambiental, y el Fondo Nacional sobre Cambio del Clima (Fondo Clima), un fondo proveniente de la renta petrolera, que el BNDES gestiona en conjunto con el Ministerio del Medio Ambiente. Por otra parte, el banco es muy activo materia de la política tecnológica y en ese marco ha desempeñado un papel destacado en el desarrollo del etanol de segunda generación (véase el recuadro III.4).

b) Chile: acompañamiento a las oportunidades en energías renovables

En Chile, el Comité de Inversiones Extranjeras (CIEChile) promueve actividades con impactos ambientales positivos, principalmente la generación eléctrica a partir de fuentes renovables. En este sector, CIEChile promociona oportunidades de inversión en energía hidroeléctrica, así como en energías renovables no convencionales, en particular energía solar, eólica, geotérmica y proveniente de biomasa, en virtud de la existencia de metas de generación de energía limpia establecidas por el gobierno. En la actualidad, Chile produce el 26,6% de la electricidad mediante energía hidráulica y solo un 6,3% mediante energías renovables no convencionales. De acuerdo con la Estrategia Nacional de Energía 2012-2030 del Gobierno de Chile, se pretende incrementar la generación hidroeléctrica a una proporción entre el 45% y el 48% hacia 2024. Además, en la Ley 20698, que propicia la ampliación de la matriz energética, mediante fuentes renovables no convencionales, se establece como meta que en 2025 el 20% de la electricidad comercializada en el país deberá provenir de ese tipo de fuentes.

Más allá del sector eléctrico, CIEChile promueve la expansión de actividades ambientalmente sostenibles pero que todavía tienen poco peso en la actividad productiva del país. El turismo sustentable y la producción de vino orgánico se cuentan entre ellas. Cabe destacar que la industria vitivinícola chilena ha desarrollado un sistema de acreditación sostenible que es el más completo y ambicioso de la industria a nivel mundial y, al mismo tiempo, busca posicionarse como líder mundial en la producción sostenible de vinos al año 2020.

c) Colombia: indicadores para medir el impacto ambiental de la IED

El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia (MCIT) elaboró un documento en que se establecen las líneas de orientación de su política de atracción de inversiones en términos de sostenibilidad, incluida la sostenibilidad ambiental. En este sentido, en el documento se destaca que “lo que se pretende es atraer inversiones sostenibles y hacer más sostenibles las inversiones que recibe el país” (MCIT, 2012, pág. 4). Así, este documento marca las pautas que debe seguir Proexport Colombia (hoy Procolombia), el organismo de promoción de las exportaciones, el turismo y la inversión extranjera del país, en lo que respecta a sostenibilidad. Se recomienda crear un sistema de información de indicadores de sostenibilidad empresarial al que tenga acceso Proexport Colombia para identificar inversionistas que incorporen en sus operaciones el concepto de sostenibilidad. Entre los criterios sugeridos se encuentran: i) respeto por el patrimonio cultural e histórico; ii) respeto por la biodiversidad; iii) políticas de inversión responsable en países en desarrollo, y iv) políticas de gestión ambiental y social responsable. Entre otros criterios que se quiere que el organismo tenga en consideración al atraer inversiones al país, se establecen los siguientes, en lo referente al tipo de empresas: i) empresas que cuenten con tecnologías de punta en materia ambiental; ii) empresas que impulsen la producción limpia y el consumo sostenible; iii) empresas que fomenten el encadenamiento productivo sostenible, y iv) empresas que tengan certificaciones ambientales y sociales.

Además, se debe evaluar que los proyectos de IED se ajusten a los criterios mínimos de sostenibilidad ambiental del país, que incluyen: i) cumplir a cabalidad la legislación ambiental; ii) excluir desarrollos empresariales no sostenibles en áreas de parques nacionales, reservas naturales, páramos y humedales, y iii) asegurar transparencia en la evaluación de impactos sociales y ambientales de las inversiones (MCIT, 2012, págs. 29 y 30).

Cabe destacar que los lineamientos expuestos se proponen como elementos de una visión sobre las iniciativas que se quiere atraer al país en términos de IED, en el marco de su desarrollo sostenible, y no son de carácter obligatorio para que una empresa extranjera pueda iniciar operaciones en Colombia. En el mismo documento se enfatiza que “Colombia no usa ningún proceso de selección con relación a la entrada de inversión extranjera directa (IED), y la inversión extranjera no requiere autorizaciones previas, salvo en algunos sectores como los servicios financieros, la minería y los hidrocarburos, en los que se requiere autorización previa tanto para inversiones nacionales como internacionales” (MCIT, 2012, pág. 5).

d) Costa Rica: renuncia a la minería

En Costa Rica se puede observar muy claramente la disyuntiva entre las políticas nacionales de sostenibilidad ambiental y las políticas de atracción de IED aplicadas por el organismo de promoción de inversiones. Así, el gobierno muestra un fuerte compromiso con los temas medioambientales, que se expresa en las metas de generar el 100% de la electricidad consumida a partir de fuentes renovables y de ser un país neutral en emisiones de carbono a 2021. Además, el país estableció una moratoria para la instalación de minería a tajo abierto y para la exploración y explotación petrolera, que en la práctica ha paralizado la inversión en estos sectores, en un momento en que la IED en minería está aumentando notablemente en el resto de Centroamérica.

Por otra parte, el organismo de promoción de inversiones, si bien declara que busca activamente inversiones que se destaquen por sus efectos positivos en el medio ambiente, aún no cuenta con ningún documento de política en que se definan los lineamientos al respecto. Tampoco se hace mención de ningún “sector verde” entre los sectores que dicho organismo promociona en mayor medida (los servicios promovidos por las tecnologías de la información y las comunicaciones, la manufactura de alta tecnología y la manufactura liviana).

e) México: una ley de cambio climático que promueve las energías renovables

Al igual que en Chile, el organismo de promoción de inversiones, ProMéxico, centra sus actividades en materia de sostenibilidad en la promoción de energías renovables. México ha tomado distintas medidas para fomentar estas

inversiones con el fin de diversificar las fuentes de generación de energía. En 2012, entró en vigencia la Ley General de Cambio Climático, cuyo principal objetivo es reducir la emisión de gases de efecto invernadero en un 50% para 2050, con respecto a las emisiones de 2000. Además, en 2013 el Congreso de México aprobó el establecimiento de un impuesto a las emisiones de carbono que produce el uso de combustibles fósiles. Con esta medida, en conjunto con el registro nacional de emisiones, se busca articular en el futuro un mercado de carbono en el país.

La legislación más específica está concentrada en dos leyes: i) la Ley para el Aprovechamiento de Energías Renovables y el Financiamiento de la Transición Energética y ii) la Ley General de Cambio Climático, de 2012. En estas dos leyes se definen metas, en el primer caso, respecto a los límites de generación de energía a partir de combustibles fósiles, de un 65% en 2024, un 60% en 2035 y un 50% en 2050, y en el segundo respecto a la participación de las tecnologías de generación limpia de energía, que deberá ser del 35% en 2024. Estas metas orientan las políticas de promoción de energías renovables, con la intención de cumplir a tiempo los requerimientos establecidos en estas leyes.

Para lograr el cumplimiento de estas metas, el gobierno ofrece una serie de incentivos a los inversionistas (nacionales y extranjeros), entre los que la Secretaría de Energía (SENER, 2013) y ProMéxico destacan los siguientes:

- Subastas de pequeña producción, un sistema que asegura un precio fijo a los generadores, garantizando así un ingreso en el largo plazo.
- Banco de energía, que permite a los productores la acumulación de excedentes de energía en un esquema de autoabastecimiento, para utilizarlos en el futuro o venderlos a la Comisión Federal de Electricidad (CFE).
- Tarifa preferencial para la transmisión de energía, que consiste en un cargo por servicio de transmisión para energías renovables o para cogeneración eficiente, de 0,14 pesos/kWh, en lugar del valor de entre 0,30 y 0,40 pesos/kWh que se aplica en el caso de la energía de fuentes tradicionales.
- Depreciación acelerada de activos fijos.
- Exención del pago del impuesto general de importación o de exportación en el caso de equipos anticontaminantes y sus partes, así como maquinaria, equipos, instrumentos, materiales y demás artículos para investigación o desarrollos tecnológicos relacionados con fuentes renovables de energía y tecnologías limpias.

f) Perú: promoción del tratamiento de aguas y relajamiento de controles medioambientales en la minería

En el Perú, la Agencia de Promoción de la Inversión Privada (ProInversión) coordina sus actividades con el *Plan Nacional de Acción Ambiental (PLANAA), Perú 2011-2012*, del Ministerio del Ambiente. En la *Guía de Negocios e Inversiones en el Perú 2014-2015* se incluye un capítulo completo sobre la sostenibilidad medioambiental. ProInversión busca operar y atraer inversiones al país en línea con los objetivos medioambientales, vinculados a seis áreas prioritarias: agua, aire, diversidad biológica, áreas forestales y cambio climático, desechos sólidos, y minería y energía.

Se destacan especialmente las actividades de promoción de inversión en el tratamiento de aguas, en particular la construcción de las plantas de tratamiento de aguas residuales Taboada (en 2009) y La Chira (en 2010).

En agosto de 2009, ProInversión adjudicó al Grupo ACS el contrato de concesión para el diseño, la construcción y la operación y mantención por 25 años de la planta de tratamiento de aguas residuales Taboada. Esta planta entró en operación en 2013 y en ella se da tratamiento al 72% de las aguas residuales de las ciudades de Lima y Callao. Antes de la entrada en funcionamiento de la planta, en Lima solo se trataba el 16% de las aguas residuales.

Con el objetivo de lograr el tratamiento del 100% de las aguas residuales de Lima y Callao, el 18 de noviembre de 2010 ProInversión adjudicó el diseño, construcción y operación de la planta La Chira a un consorcio formado por la empresa española Acciona y la peruana Graña y Montero. La construcción del proyecto se inició en junio de 2013 y está previsto que tenga una duración de 24 meses. El contrato inicial de operación es de 25 años, con la posibilidad de extender la concesión hasta 60 años. Se espera que la entrada en operación de esta segunda planta mejore las condiciones sanitarias de las zonas residenciales aledañas y contribuya a reducir la emisión de gases causantes del efecto invernadero y a reducir el consumo de energía (Guzmán, 2013).

La industria petroquímica es otro de los sectores en que se está haciendo un esfuerzo especial por atraer inversiones, mediante incentivos y beneficios tributarios para el desarrollo de “polos petroquímicos” ubicados al sur del país. En estas iniciativas, se destaca la importancia de mantener un adecuado equilibrio entre la producción y explotación, por una parte, y el medio ambiente, por otra. Así, por ejemplo, en el artículo 9 de la Ley 29163, de promoción para

el desarrollo de la industria petroquímica, se establece que “la industria petroquímica básica e intermedia deberá usar equipos y componentes nuevos, que cumplan con estándares internacionales en materia ambiental, de seguridad y de eficiencia en el uso de recursos”¹⁹.

En el sector minero, que es el principal receptor de IED en el Perú, se destaca la Ley 3627 de julio de 2014, cuyo objetivo fundamental es promover la inversión privada en el país, en particular en sectores como la producción de hidrocarburos y la minería, mediante la eliminación de trabas burocráticas y el otorgamiento de ciertos beneficios tributarios. Esta Ley fue aprobada en un contexto de caída de los precios de los minerales y de menores perspectivas de inversión en el sector, y ha sido muy criticada por sectores ambientalistas, ya que flexibiliza la normativa ambiental y disminuye las prerrogativas del Ministerio del Ambiente (MINAM) y sus órganos adscritos, el Organismo de Evaluación y Fiscalización Ambiental (OEFA) y el Servicio Nacional de Áreas Protegidas por el Estado (Sernanp).

En particular, se establece que la OEFA reducirá las multas ambientales a un 50% del monto original durante un período de 3 años, en los que deberá priorizar la prevención y modificación de conductas que afecten al medio ambiente, más que dedicarse a imponer estas sanciones. Asimismo, con el objetivo de evitar el incentivo perverso que puede representar la imposición de sanciones monetarias, se establece que los montos recaudados por concepto de multas se ingresarán directamente al tesoro público y no a las arcas del ente fiscalizador (artículo 19).

La Ley, además, simplifica los protocolos y reduce los plazos de las evaluaciones de impacto ambiental. Se estipula que en caso de que la entidad encargada de la aprobación del estudio de impacto ambiental requiera de las opiniones vinculantes o no vinculantes de otros organismos del sector público, estas deberán emitirse en un plazo no mayor de 45 días. Si la opinión requerida no es emitida en el plazo señalado, el funcionario que no emitió la opinión será multado y la entidad encargada de la aprobación del estudio de impacto ambiental deberá continuar con el proceso de aprobación sin tomar en consideración la opinión solicitada (artículo 20).

Asimismo, en el artículo 22 se elimina la facultad del Sernanp de definir los procesos de Ordenamiento Territorial y Zonificación Económica Ecológica en el país. En adelante, dicho ordenamiento deberá ser aprobado mediante Decreto Supremo. En este artículo también se señala que “ni la Zonificación Económica Ecológica, ni el Ordenamiento Territorial asignan usos ni exclusiones de uso”. Este último punto deja abierta la posibilidad de explotar, por ejemplo, recursos mineros o hidrocarburos en zonas protegidas por razones ecológicas.

Finalmente, en el artículo 23 se elimina la facultad del MINAM de modificar los Límites Máximos Permisibles (LMP) y los Estándares de Calidad Ambiental (ECA). Una vez más, la aprobación de cambios en dichos lineamientos quedará sujeta a la aplicación de un Decreto Supremo.

g) Uruguay: indicadores medioambientales para regular los incentivos

El caso del Uruguay resulta muy interesante de analizar, ya que es el único país de la región en que se incluye un indicador medioambiental para el otorgamiento de beneficios tributarios a las empresas. Así, en el Decreto 455/007, del 26 de noviembre de 2007, se establece que las inversiones extranjeras respecto de las cuales las empresas deseen acogerse a los beneficios tributarios establecidos en la Ley de Promoción y Protección de Inversiones (Ley 16906) deben cumplir con una serie de objetivos estratégicos para el país, entre los que se incluye la producción más limpia.

Además, en el Decreto 002/012, del 2 de febrero de 2012, se establece una nueva metodología de evaluación de los proyectos de inversión basada en una serie de criterios específicos, uno de los cuales es la inversión en producción más limpia (P+L). La inversión en producción más limpia se define, siguiendo en términos generales la propuesta del Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (véase PNUMA, 1999, pág. vi), como la “aplicación continua de una estrategia ambiental, preventiva e integrada a los procesos productivos a los productos y servicios, para incrementar la eficiencia global y reducir riesgos a los humanos y al medio ambiente”. En consecuencia, de acuerdo con la metodología de evaluación aplicada, se asigna a las empresas 1 punto por cada 5% de participación de la inversión en producción más limpia en la inversión total.

Asimismo, de acuerdo con el sector de actividad del proyecto de inversión, las empresas pueden optar por un indicador sectorial. En el caso del sector agropecuario, uno de estos indicadores es la inversión en adaptación y/o mitigación del cambio climático. Según la metodología vigente, se asigna 1 punto (con un máximo de 10 puntos) por cada 5% de participación de la inversión en mitigación del cambio climático en el total invertido.

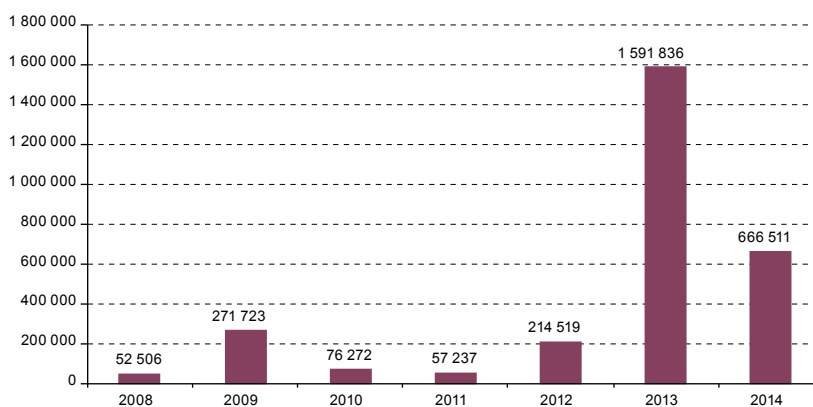
¹⁹ Esta misma disposición se incluye en el artículo 6 de la Ley 29690, que promueve el desarrollo de la industria petroquímica basada en el etano.

La Unidad de Apoyo al Sector Privado (UnASeP) realizó en 2014 un estudio de caso para evaluar el cumplimiento de tales objetivos por parte de las empresas que solicitaron acogerse a los beneficios tributarios contemplados en la Ley 16906²⁰.

En el caso del indicador de producción más limpia, de las 56 empresas que optaron por dicho indicador solo se incluyeron 51 en el estudio, debido a la disponibilidad de información. El nivel de cumplimiento del indicador por parte de las empresas es muy alto, ya que han ejecutado, en promedio, el 89% de la inversión comprometida en producción más limpia, destacando especialmente las inversiones en actividades profesionales, científicas y técnicas; actividades financieras; industrias manufactureras y suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado.

Tras la promulgación del Decreto 002/012 en 2012, se ha verificado en el país un significativo incremento de los montos invertidos en producción más limpia, así como en adaptación y/o mitigación del cambio climático. Según datos de la Unidad de Apoyo al Sector Privado (UnASeP, 2014b), el monto invertido en producción más limpia pasó de un promedio anual de 154 millones de dólares en el período comprendido entre 2009 y 2012 a un promedio anual de 1.129 millones de dólares en 2013 y 2014 (véase el gráfico III.8). Cabe destacar, sin embargo, que gran parte de este incremento se debió a la instalación de empresas generadoras de energía eólica. En cuanto al indicador sectorial de adaptación y/o mitigación del cambio climático, introducido en el Decreto 002/012, el monto invertido aumentó de 3 millones de dólares entre enero y agosto de 2013 a 74,2 millones de dólares en el mismo período de 2014.

Gráfico III.8
Uruguay: inversión en producción más limpia, 2008-2014
(En miles de dólares)



Fuente: Unidad de Apoyo al Sector Privado (UnASeP), "Inversión recomendada e indicadores asociados", Ministerio de Economía y Finanzas, 2014 [en línea] http://www.mef.gub.uy/unasep/documentos/201408_Inversion_recomendada_e_indicadores_asociados.pdf.

3. Espacios para integrar la sostenibilidad en la política de atracción de inversiones

Los organismos de promoción de inversiones de América Latina y el Caribe han adquirido mayor conciencia sobre la relevancia de la sostenibilidad ambiental y de manera creciente desarrollan actividades en esta dirección, pero en general sus esfuerzos son todavía modestos. Además, su margen de maniobra es limitado a la hora de ofrecer incentivos o mejorar el clima de inversiones para determinados sectores, por lo que en la práctica su actividad se reduce a acompañar las decisiones de política medioambiental con algunos programas específicos para atraer IED con impactos ambientales positivos. El único caso en la región de una aplicación coherente de los criterios medioambientales en la asignación de incentivos es el del Uruguay, y su experiencia es todavía muy reciente para juzgar los resultados.

En la mayoría de los casos, la atracción de inversiones para la generación eléctrica a partir de fuentes renovables es la principal iniciativa en el área de inversiones encaminada a aumentar la sostenibilidad de la economía. Los casos de Chile y México son ejemplos de ello. Este proceso ha sido un notable éxito en muchos países de la región, sobre todo porque ha ido de la mano de políticas energéticas que han favorecido estas fuentes de energía. El desafío es identificar

²⁰ En total, se evaluaron 2.346 proyectos presentados ante la Comisión de Aplicación de la Ley de Inversiones (COMAP) del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), entre enero de 2008 y el 31 de diciembre de 2013.

nuevos sectores y segmentos que puedan contribuir a la sostenibilidad ambiental y a los que se pueda atraer IED. Varios otros sectores de infraestructura, como los sistemas de transporte, pueden ser ejemplos de oportunidades en el futuro.

Todos los países de la región cuentan con políticas medioambientales, que en general han ido ganando terreno en los últimos años, pero la relación con las políticas de inversiones es todavía incierta y presenta una gran variedad en los casos analizados. Los objetivos ambientales se suelen combinar con otros objetivos de política para generar iniciativas específicas. En el Brasil, las acciones más destacadas encajan con los esfuerzos por generar capacidad industrial, por ejemplo en el sector de la manufactura de componentes para energías renovables. El Perú ha hecho un notable esfuerzo por atraer inversiones en infraestructuras, entre ellas las medioambientales, y en Costa Rica ha primado la decisión de mantener los espacios naturales, lo que generó una prohibición prácticamente de toda actividad minera. Los incentivos a las energías renovables en muchos países se originan más en un interés de reducir la dependencia energética del exterior que de mejorar la sostenibilidad.

Más allá de las políticas de los países, los acuerdos internacionales que afectan a la IED —desde los tratados bilaterales de inversión a acuerdos comerciales como el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)— pueden reducir el espacio que los gobiernos tienen para implementar políticas medioambientales. En varias ocasiones las empresas transnacionales se han basado en cláusulas de estos acuerdos para recurrir decisiones de política medioambiental que les afectaban directamente. Así, es importante que en la redacción de estos acuerdos se preserve suficiente espacio para ajustar la legislación medioambiental (UNCTAD, 2010b).

D. Conclusiones

En América Latina y el Caribe, la degradación medioambiental tiene muchas dimensiones y adecuar las economías de la región para frenarla es una tarea muy compleja. Las empresas transnacionales son actores fundamentales en estas economías y sin duda habrán de ser parte de este esfuerzo. Lamentablemente, no es posible estimar el impacto medioambiental de la actividad de estas empresas, pero la experiencia de los últimos años permite al menos extraer algunas conclusiones.

La primera es que el impacto ambiental de la IED dependerá fundamentalmente de la estructura productiva de cada país. Aquellos países que por su estructura productiva reciban más IED en sectores más contaminantes tendrán que esperar un mayor impacto ambiental y enfrentarán dificultades para mitigar dicho impacto con la aplicación de regulaciones y estándares más restrictivos.

En cualquier caso, las regulaciones públicas siguen siendo claves y nunca podrán ser sustituidas por iniciativas voluntarias de la industria. Estas iniciativas han tenido un gran desarrollo en los últimos años y muchas de ellas son lideradas por empresas transnacionales que introducen en la región prácticas que aplicaron primero en otros países. Es imposible medir el impacto real de estas iniciativas en su conjunto, pero en algunos segmentos en que los incentivos privados están alineados con los públicos (por ejemplo, en las mejoras para ganar eficiencia energética), tales iniciativas pueden generar mejores resultados.

Además de reducir la IED en sectores contaminantes y mitigar los efectos con regulaciones, los países de la región deberán intentar atraer inversiones adicionales hacia proyectos que contribuyan a alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible. Existe un gran potencial de estas inversiones, pero estas oportunidades tendrán que concretarse en modelos de negocio sostenibles tanto para las empresas como para los países. En décadas anteriores se produjeron experiencias negativas en torno a algunas cuantiosas inversiones en agua y saneamiento, que condujeron al abandono de los proyectos tras intensos conflictos sociales. Por el contrario, algunos países de la región han conseguido diseñar un marco de política que atrae IED al sector de las energías renovables.

Los gobiernos de la región deberán buscar sinergias entre estas iniciativas y los objetivos de política pública. También hay que favorecer los canales de imitación y aprendizaje de las mejores prácticas. En este sentido, acuerdos sectoriales como el de la industria de la caña de azúcar con el estado de São Paulo, en el Brasil, son un ejemplo de cómo trasladar una buena práctica empresarial a todo un sector.

Para reducir el impacto ambiental de los sectores productivos de América Latina y el Caribe se requerirá también implantar nuevas tecnologías que se originan mayoritariamente en países desarrollados, proceso en que las empresas transnacionales son actores fundamentales. Tal como ocurre con otros tipos de tecnología, la transferencia

tecnológica a través de la IED es incierta y difícil de medir, y en la región está limitada por el escaso desarrollo de los encadenamientos productivos con las empresas transnacionales.

Los gobiernos deberán identificar aquellos sectores y segmentos que son claves para introducir modos de producción más limpios, y deberán atraer IED hacia ellos. Lo más importante es asegurar la coherencia entre las políticas de atracción de inversión extranjera directa y otras políticas que tienen incidencia sobre el medio ambiente, como las de energía, transporte, planificación urbana o agricultura.

Por último, hay que considerar que en este como en otros campos la IED debe ser un instrumento para aumentar las capacidades locales. Finalmente serán las empresas locales las que realicen la mayor parte de la transición hacia una economía verde, y deberán tener los incentivos y las capacidades necesarias para ello.

Bibliografía

- AIE (Agencia Internacional de la Energía) (2014), *Energy Technology Perspectives 2014 - Harnessing Electricity's Potential*.
 — (2007), *Tracking Industrial Energy Efficiency and CO₂ Emissions*, París.
- Arabella Advisors (2014), "Measuring the Global Fossil Fuel Divestment Movement" <http://www.arabellaadvisors.com/wp-content/uploads/2014/09/Measuring-the-Global-Divestment-Movement.pdf>.
- BNDES/CGEE (Banco de Desarrollo del Brasil/Centro de Gestión y Estudios Estratégicos) (2008), *Sugarcane-Based Bioethanol: Energy for Sustainable Development*, Río de Janeiro.
- CDP (Carbon Disclosure Project) (2014a), *Deforestation-Free Supply Chains: from Commitments to Action. CDP Global Forests Report 2014*, noviembre [en línea] <https://www.cdp.net/CDPResults/CDP-global-forests-report-2014.pdf>.
 — (2014b), *The A List. The CDP Climate Performance Leadership Index 2014* [en línea] <https://www.cdp.net/CDPResults/CDP-climate-performance-leadership-index-2014.pdf>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2014a), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013* (LC/G.2613-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.14.II.G.4.
 — (2014b), *La economía del cambio climático en América Latina y el Caribe. Paradojas y desafíos del desarrollo sostenible* (LC/L.2624), Santiago de Chile.
 — (2014c), *Pactos para la igualdad: hacia un futuro sostenible* (LC/G.2586(SES.35/3)), Santiago de Chile.
 — (2013), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012* (LC/G.2571-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.13.II.G.4.
 — (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. Síntesis* (LC/L.3363), Santiago de Chile.
 — (2010), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2009* (LC/G.2447-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.10.II.G.4.
- CIEChile (Comité de Inversiones Extranjeras) (2014), *Invierta en Chile: oportunidades en energía* [en línea] <http://www.ciechile.gob.cl/wp-content/uploads/2014/10/ENERGIA.pdf>.
- Dean, Judith M., Mary E. Lovely y Hua Wang (2009), "Are foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the evidence from China", *Journal of Development Economics*, vol. 90, N° 1.
- Dechezleprêtre, Antoine y otros (2011), "Invention and transfer of climate change-mitigation technologies: a global analysis", *Review of Environmental Economics and Policy*, vol. 5, N° 1.
- Ducci, Jorge (2007), *Salida de operadores privados internacionales de agua en América Latina*, Washington, D.C., Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
- Ederington, Josh, Arik Levinson y Jenny Minier (2005), "Footloose and pollution-free", *Review of Economics and Statistics*, vol. 87, N° 1, 1 de febrero.
- El País* (2015), "Apple construirá una gran planta solar para autoabastecerse" [en línea] http://economia.elpais.com/economia/2015/02/11/actualidad/1423640674_067563.html.
- EPA (Agencia de Protección Ambiental) (2008), *Pollution Abatement Costs and Expenditures: 2005 Survey*.
- Frankfurt School/PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) (2015), *Global Trends in Renewable Energy Investment 2014* [en línea] <http://fs-unep-centre.org/publications/gtr-2014>.
- García-Johnson, Ronie (2001), "Exporting environmentalism: U.S. multinational chemical corporations in Brazil and Mexico", *Latin American Politics and Society*, vol. 43, N° 1.

- Golub, Stephen S., Céline Kauffmann y Philip Yeres (2011), *Defining and Measuring Green FDI*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), septiembre.
- Guzmán, Manuela (2013), "Planta de tratamiento de aguas residuales y desagüe marítimo La Chira- Perú", Programa Zofnass para Infraestructura Sostenible, Universidad de Harvard [en línea] <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=38832878>.
- infoDev (2014), *Building Competitive Green Industries: The Climate and Clean Technology Opportunity for Developing Countries*.
- Krishna, Ravi Srinivas (2009), "Climate change, technology transfer and intellectual property rights", *RIS Discussion Papers*, N° 153 [en línea] <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/un-dpadm/unpan037297.pdf>.
- Lee Schipper, Elizabeth Deakin y Carolyn McAndrews (2010), "Carbon dioxide emissions from urban road transport in Latin America: CO₂ reduction as a co-benefit of transport strategies", *Transport Moving to Climate Intelligence*, Nueva York, Springer.
- Macedo, Fernanda y otros (2012), *O valor do ISE*, São Paulo, BM&FBOVESPA [en línea] <http://www.bmfbovespa.com.br/Indices/download/O-Valor-do-ISE.pdf>.
- Mani, Muthukumara y David Wheeler (1997), "In Search of Pollution Havens? Dirty Industry in the World Economy, 1960-1995" [en línea] <http://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/2076285.pdf>.
- MCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia) (2012), *Lineamientos de inversión sostenible para el MCIT. Informe final*, Bogotá.
- Naciones Unidas (2014), *Prototype Global Sustainable Development Report*, Nueva York [en línea] <http://sustainabledevelopment.un.org/globalsdreport/>.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2014), *Green Growth Indicators 2014*, París, junio.
- Oliver, Christian (2014), "EU energy costs turn up heat on aluminium sector", *Financial Times*, 24 de noviembre.
- Peterson, Sonja (2008), "Greenhouse gas mitigation in developing countries through technology transfer?: a survey of empirical evidence", *Mitigation and Adaptation Strategies for Global Change*, vol. 13, N° 3.
- PNUMA (Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente) (1999), *Producción más limpia: un paquete de recursos de capacitación*, México D.F., Editorial y Litografía Regina de los Ángeles.
- Prakash, Aseem y Matthew Potoski (2007), "Investing up: FDI and the cross-country diffusion of ISO 14001 Management Systems", *International Studies Quarterly*, vol. 51, N° 3.
- PriceWaterhouseCoopers (2014), *Competitive Business in a Low Carbon Economy. Latin America 80 Climate Change Report*.
- Proexport Colombia (2013), *Informe de Sostenibilidad 2013* [en línea] <http://rse.proexport.com.co/nuestro-primer-informe-de-sostenibilidad.html>.
- ProInversión (Agencia de Promoción de la Inversión Privada Perú) (2014), *Guía de negocios e inversiones en el Perú 2014-2015* [en línea] http://www.investinperu.pe/RepositorioAPS/0/0/JER/GUIA_INVERSION/Guia_de_Negocios_e_Inversion_2014_2015.pdf.
- REN21 (Red de Política de Energías Renovables para el Siglo XXI) (2014), *Renewables 2014 Global Status Report*, París.
- Rezza, Alief A. (2014), "A meta-analysis of FDI and environmental regulations", *Environment and Development Economics*, vol. 1.
- Saade Hazin, Miryam (2013), "Desarrollo minero y conflictos ambientales: los casos de Colombia, México y Perú", *serie Macroeconomía del Desarrollo*, N° 137 (LC/L.3706), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), septiembre.
- Saikawa, Eri y Johannes Urpelainen (2014), "Environmental standards as a strategy of international technology transfer", *Environmental Science and Policy*, vol. 38.
- Sanna-Randaccio, Francesca y Roberta Sestini (2011), "Foreign direct investment and environmental policy: have location factors been neglected?", *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, vol. 18, N° 1, 1 de abril.
- Secretaría de Medio Ambiente/Gobierno del Estado de São Paulo (s/f), "Zoneamento Agroambiental para o Setor Sucroalcooleiro" [en línea] <http://www.ambiente.sp.gov.br/etanolverde/zoneamento-agroambiental/>.
- SENER (Secretaría de Energía) (2013), *Prospectiva de energías renovables 2013-2027* [en línea] http://sener.gob.mx/res/PE_y_DT/pub/2014/Prospectiva_Energias_Reno_13-2027.pdf.
- Smarzynska, Beata K. y Shang-Jin Wei (2001), "Pollution havens and foreign direct investment: dirty secret or popular myth?", *NBER Working Paper*, N° 8465, Oficina Nacional de Investigaciones Económicas (NBER), septiembre.
- Tambunlertchai, Kaniittha, Andreas Kontoleon y Madhu Khanna (2012), "Assessing participation in voluntary environmental programmes in the developing world: the role of FDI and export orientation on ISO14001 adoption in Thailand", *Applied Economics*, vol. 45, N° 15, 5 de abril.

- UnASeP (Unidad de Apoyo al Sector Privado) (2014a), “Cumplimiento de los proyectos promovidos por la Ley 16.906 y sus decretos reglamentarios”, Ministerio de Economía y Finanzas [en línea] http://www.mef.gub.uy/unasep/estudios/20141008informe_cumplimiento_proyectos_promovidos_ley16906_actualizado.pdf
- (2014b), “Inversión recomendada e indicadores asociados”, Ministerio de Economía y Finanzas [en línea]. http://www.mef.gub.uy/unasep/documentos/201408_Inversion_recomendada_e_indicadores_asociados.pdf.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2014), *Informe sobre las inversiones en el mundo 2014. Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: Plan de Acción*, Ginebra.
- (2010a), “Investing in a low-carbon economy: a survey of investment promotion agencies”, *Occasional Note* [en línea] http://unctad.org/en/docs/webdiaepcb2011d2_en.pdf.
- (2010b), *World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy* (BOPCOM-10/22), agosto.
- Wagner, Ulrich y Christopher Timmins (2009), “Agglomeration effects in foreign direct investment and the pollution haven hypothesis”, *Environmental & Resource Economics*, vol. 43, N° 2.
- WSA (Asociación Mundial del Acero) (2014), *Steel’s Contribution to a Low Carbon Future. Worldsteel position paper* [en línea] http://www.worldsteel.org/dms/internetDocumentList/bookshop/Steel-s-contribution-to-a-Low-Carbon-Future-2014/document/Steel_s%20contribution%20to%20a%20Low%20Carbon%20Future%202014.pdf.
- Zarsky, Lyuba y Kevin Gallagher (2009), “FDI spillovers and sustainable industrial development: evidence from U.S. firms in Mexico’s silicon valley”, *Foreign Investment and Sustainable Development: Lessons from the Americas*, Washington, D.C., Grupo de Trabajo sobre Desarrollo y Medio Ambiente en las Américas.

