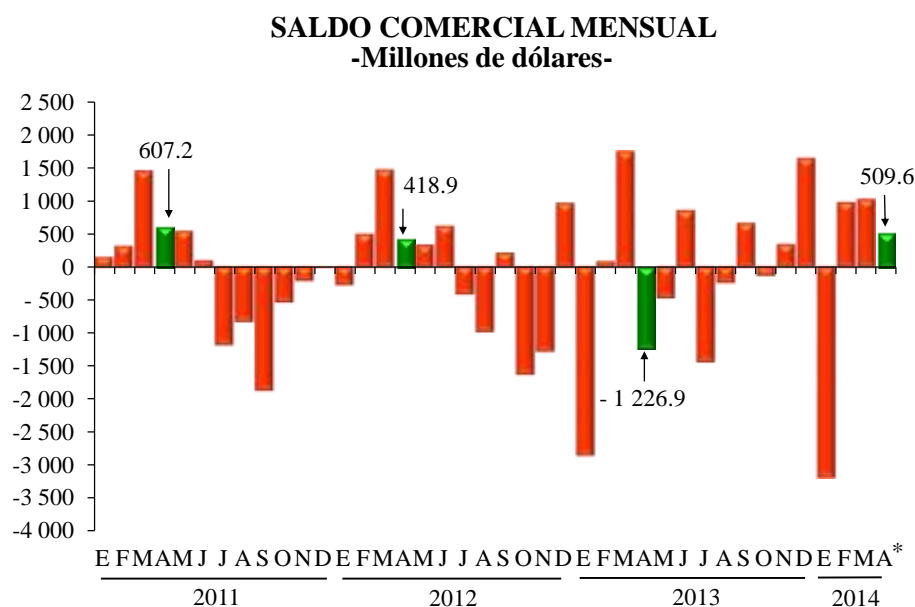

II. COMERCIO EXTERIOR

Comercio Exterior (Banxico, INEGI, SAT, SE)

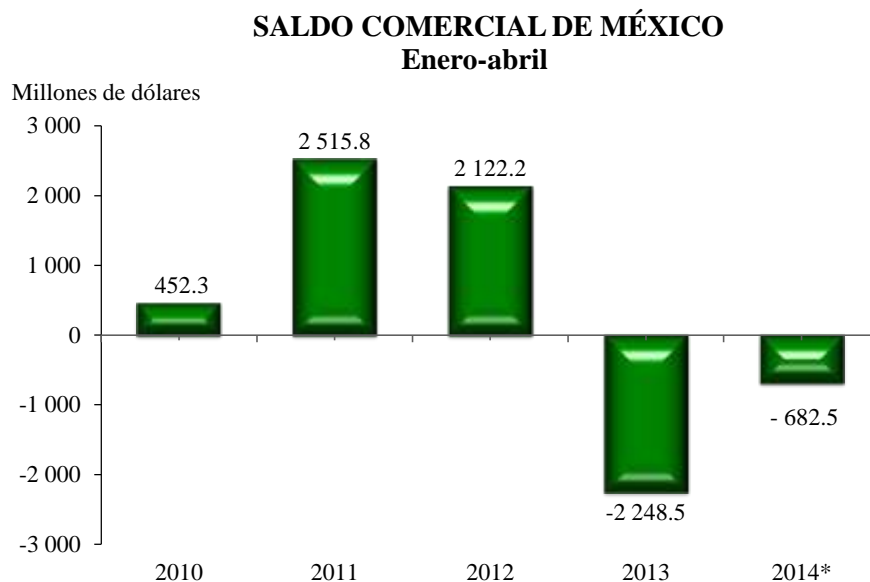
El 26 de mayo de 2014, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) informó que, de acuerdo con información oportuna de comercio exterior elaborada por el grupo de trabajo integrado por el Banco de México (Banxico), el INEGI, el Servicio de Administración Tributaria (SAT) y la Secretaría de Economía (SE), en abril de 2014 se registró un superávit de 509.6 millones de dólares, el cual se compara con el de un mil 27 millones de dólares observado en el mes previo. Tal evolución se originó de una disminución en el superávit de la balanza de productos no petroleros, el cual pasó de 606 millones de dólares en marzo a 561 millones de dólares en abril, y de una reducción en el saldo de la balanza de productos petroleros, que pasó de un superávit de 421 millones de dólares a un déficit de 51 millones de dólares, en esa misma comparación.



* Cifras oportunas.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

En los primeros cuatro meses del año en curso la balanza comercial del país fue deficitaria en 683 millones de dólares.



* Cifras oportunas para abril.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS DE MÉXICO
-Millones de dólares-

Concepto	2012	2013	2014			
	Anual	Anual	Feb	Mar	Abr*	Ene-Abr*
Exportaciones Totales	370 706	380 189	30 520	33 314	34 072	124 944
Petroleras	52 892	49 574	3 927	3 736	3 767	15 260
No petroleras	317 814	330 615	26 593	29 578	30 305	109 684
Importaciones Totales	370 752	381 210	29 544	32 287	33 562	125 626
Petroleras	41 139	40 868	3 211	3 315	3 818	14 097
No petroleras	329 613	340 342	26 333	28 972	29 744	111 529
Balanza Comercial Total	-46	-1 021	976	1 027	510	-682
Petroleras	11 753	8 706	716	421	-51	1 163
No petroleras	-11 799	-9 727	260	606	561	-1 845

* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.

El valor de las exportaciones petroleras en abril de 2014 fue de 3 mil 766.7 millones de dólares. Este monto se integró de ventas de petróleo crudo¹ por 2 mil 996.3 millones de

¹ Información proporcionada por PMI Comercio Internacional, S. A. de C. V., que corresponde a sus cifras operativas y está sujeta a revisiones posteriores.

dólares y de exportaciones de otros productos petroleros por 770.4 millones de dólares. En ese mes, el precio promedio de la mezcla mexicana de crudo de exportación se situó en 95.02 dólares por barril, nivel superior en 1.88 dólares respecto al de marzo, pero inferior en 4.57 dólares en comparación con el de abril de 2013. En cuanto al volumen de crudo exportado, éste se ubicó en abril de 2014 en 1.051 millones de barriles diarios, cifra menor a la de 1.133 millones de barriles diarios reportada en el mes previo y a la de 1.275 millones de barriles diarios de abril de 2013.

Exportaciones Totales de Mercancías

El valor de las exportaciones de mercancías en el cuarto mes de este año fue de 34 mil 71.5 millones de dólares, monto mayor en 3.7% al observado en igual mes de 2013. Dicha tasa fue resultado neto de una variación de 6.7% en las exportaciones no petroleras y de una caída de 15.5% en las exportaciones petroleras. Al interior de las exportaciones no petroleras, las dirigidas al mercado de Estados Unidos de Norteamérica aumentaron 8.5% a tasa anual, mientras que las canalizadas al resto del mundo se redujeron en 0.2 por ciento.

EXPORTACIONES NO PETROLERAS A DISTINTOS MERCADOS

Concepto	Estructura% Ene-Abr* 2014	2013	2014			
		Anual	Feb	Mar	Abr*	Ene-Abr*
Total	100.00	4.0	6.3	6.9	6.7	5.6
Estados Unidos de Norteamérica	80.80	6.2	9.6	9.5	8.5	8.0
Automotriz	25.25	15.6	17.8	14.7	13.4	13.3
Otras	55.55	2.4	6.2	7.1	6.4	5.7
Resto del Mundo	19.20	-3.6	-5.9	-2.9	-0.2	-3.2
Automotriz	4.97	-8.2	-5.3	-9.0	4.4	-3.0
Otras	14.23	-1.9	-6.1	-0.5	-1.8	-3.3

* Cifras oportunas.

FUENTE: INEGI.



* Cifras oportunas para abril de 2014.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

Exportaciones por Tipo de Mercancía

En el mes de referencia, las exportaciones de productos manufacturados registraron un aumento anual de 7.1%. Los incrementos anuales más significativos se observaron en las exportaciones de maquinaria y equipo para la industria (16.7%), de productos de la industria automotriz (11.7%) y de equipo profesional y científico (10.9%). El avance en las exportaciones de productos automotrices reflejó alzas de 13.4% en las ventas canalizadas a Estados Unidos de Norteamérica y de 4.4% en las dirigidas a otros mercados.

En abril de 2014, el valor de las exportaciones agropecuarias y pesqueras sumó un mil 294.7 millones de dólares, monto que implicó una reducción de 0.9% a tasa anual. Las caídas anuales más importantes se presentaron en las exportaciones de legumbres y hortalizas frescas (28.1%), de pepino (23.9%), de café (22%), de cebollas y ajos (17.8%) y de fresas frescas (10.7%). En contraste, mostraron aumentos anuales las exportaciones de cítricos (54.9%), de miel (46.6%), de frutas y frutos comestibles (42%), de plátano

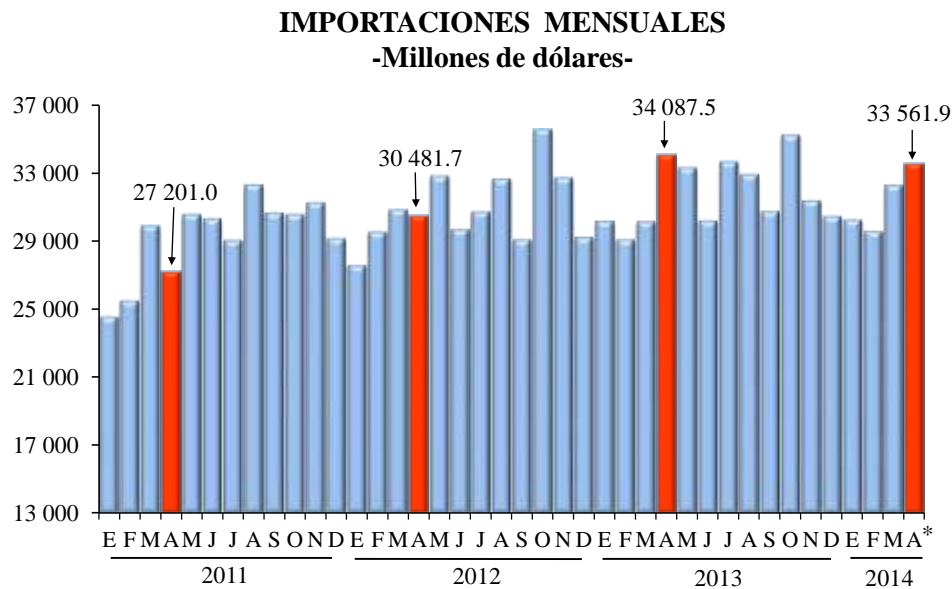
(25.7%), de melón, sandía y papaya (19.7%) y de aguacate (15.9%). En cuanto a las exportaciones extractivas, éstas se ubicaron en 437.3 millones de dólares en el cuarto mes de 2014, con una variación de 2.4 por ciento.

Estructura de las Exportaciones

La estructura del valor de las exportaciones de mercancías en el primer cuatrimestre de 2014 fue la siguiente: bienes manufacturados 82.6%, productos petroleros 12.2%, bienes agropecuarios 3.8% y productos extractivos no petroleros 1.4 por ciento.

Importaciones Totales de Mercancías

El valor de las importaciones de mercancías en abril de 2014 fue de 33 mil 561.9 millones de dólares, lo que representó un descenso anual de 1.5 por ciento.

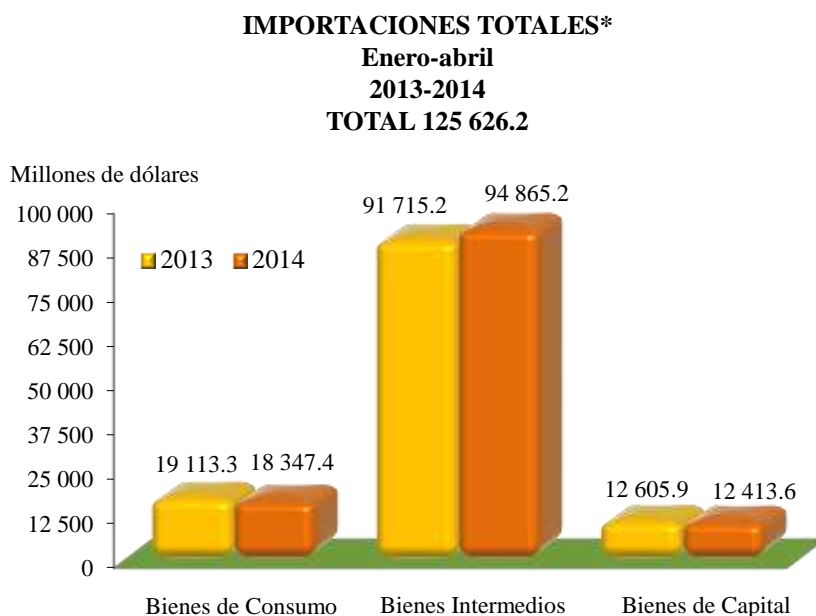


* Cifras oportunas.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

El valor acumulado de las importaciones totales de mercancías en los primeros cuatro meses de 2014 ascendió a 125 mil 626.2 millones de dólares, monto 1.8% mayor que el

observado en el mismo período de 2013. Esta tasa se derivó de la combinación de un incremento de 2.6% en las importaciones no petroleras y de una disminución de 4.2% en las petroleras. En el período de referencia, las importaciones de bienes de consumo reportaron una caída anual de 4% (crecimiento de 2% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros), las de bienes intermedios se elevaron en 3.4% (3.3% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros) y las de bienes de capital descendieron 1.5 por ciento.



* Cifras oportunas para abril de 2014.

FUENTE: Instituto Nacional de Estadística y Geografía, Secretaría de Economía, Servicio de Administración Tributaria y Banco de México.

Importaciones por Tipo de Bien

En lo que corresponde a las importaciones de bienes intermedios, éstas se situaron en 25 mil 275.2 millones de dólares, cifra que implicó un crecimiento de 0.7% en relación con el monto observado en abril de 2013. A su vez, esta tasa reflejó alzas de 0.6% en las importaciones de productos intermedios no petroleros y de 1.8% en las de bienes intermedios petroleros. Por su parte, en abril del presente año se importaron bienes de consumo por 5 mil 82.5 millones de dólares, lo cual significó un retroceso anual de 7%.

Dicha tasa se originó de reducciones de 17.9% en las importaciones de bienes de consumo petroleros (gasolina y gas butano y propano) y de una variación negativa de 0.7% en las de bienes de consumo no petroleros.

En lo relacionado con las importaciones de bienes de capital, en abril de 2014, éstas sumaron 3 mil 204.2 millones de dólares, nivel inferior en 9.1% al registrado en igual mes de 2013.

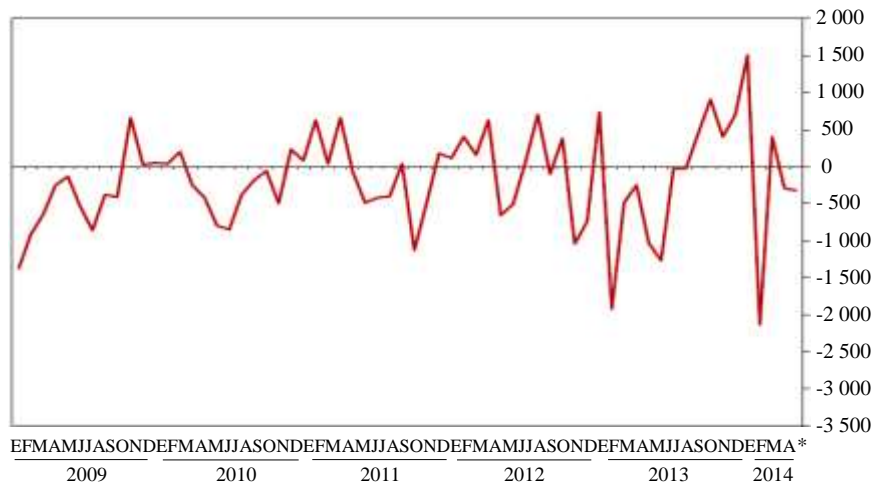
Estructura de las Importaciones

La estructura del valor de las importaciones de mercancías en el período enero-abril de 2014 fue la siguiente: bienes de uso intermedio 75.5%, bienes de capital 9.9% y bienes de consumo 14.6 por ciento.

Cifras ajustadas por estacionalidad

Con cifras desestacionalizadas, en abril de 2014, la balanza comercial mostró un déficit de 323 millones de dólares, mientras que en el mes anterior el saldo fue deficitario en 290 millones de dólares. El cambio en el saldo comercial desestacionalizado entre marzo y abril fue resultado neto de una reducción en el déficit de productos no petroleros, el cual pasó de 680 millones de dólares en marzo a 191 millones de dólares en abril, y de una disminución en el saldo de la balanza productos petroleros, que pasó de un superávit de 390 millones de dólares a un déficit de 132 millones de dólares, en esa misma comparación.

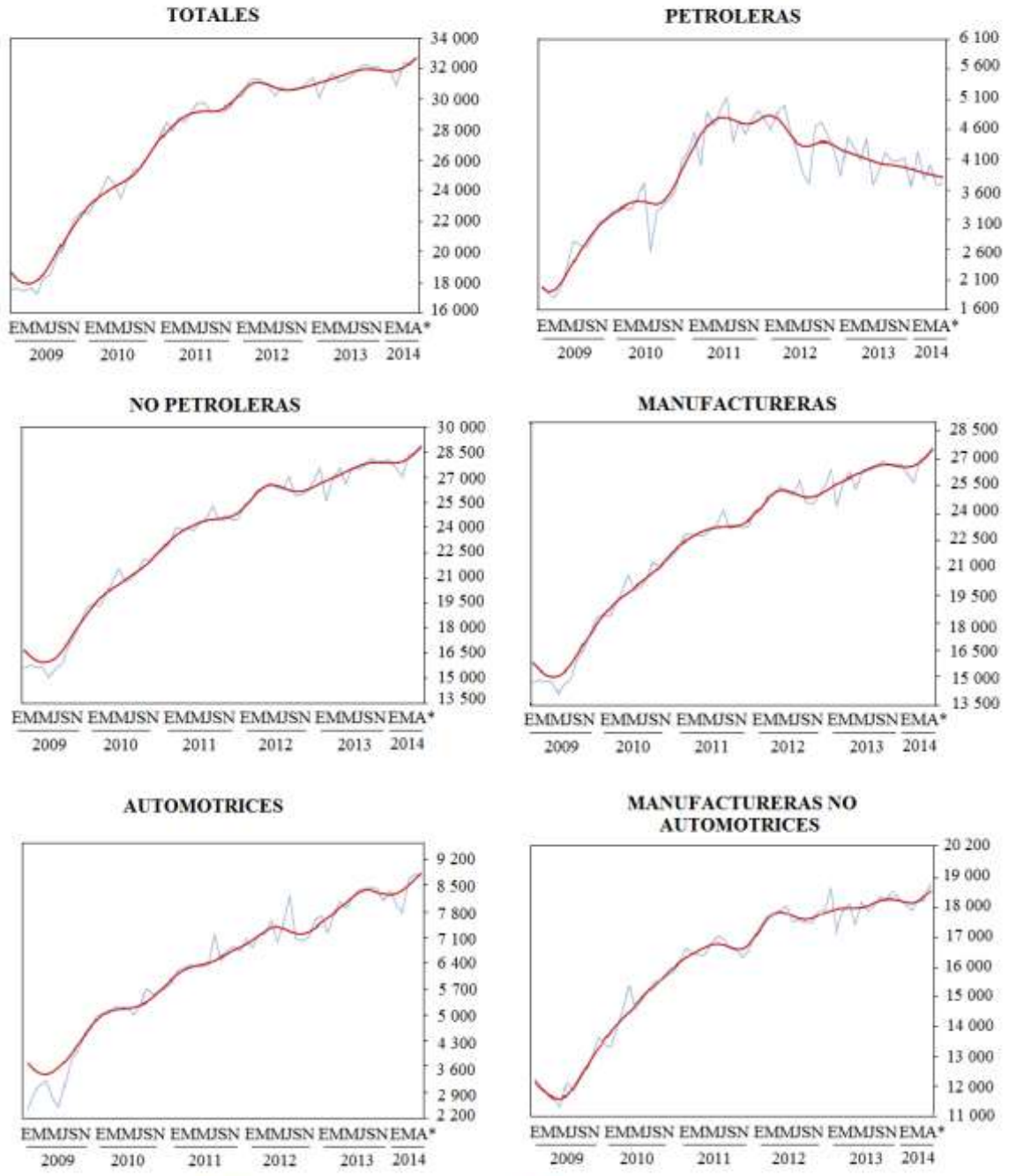
SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS
-Serie desestacionalizada-
Millones de dólares



* Cifras oportunas.
 FUENTE: INEGI.

En abril de 2014, las exportaciones totales desestacionalizadas reportaron un crecimiento mensual de 1.89%. Esta cifra se originó de alzas de 1.19% en las exportaciones petroleras y de 1.98% en las no petroleras. Al interior de estas últimas, las manufactureras registraron un aumento mensual de 2.13%. A su vez, dicha tasa fue resultado neto de un avance de 3.48% en las exportaciones no automotrices y de una caída de 0.62% en las exportaciones automotrices.

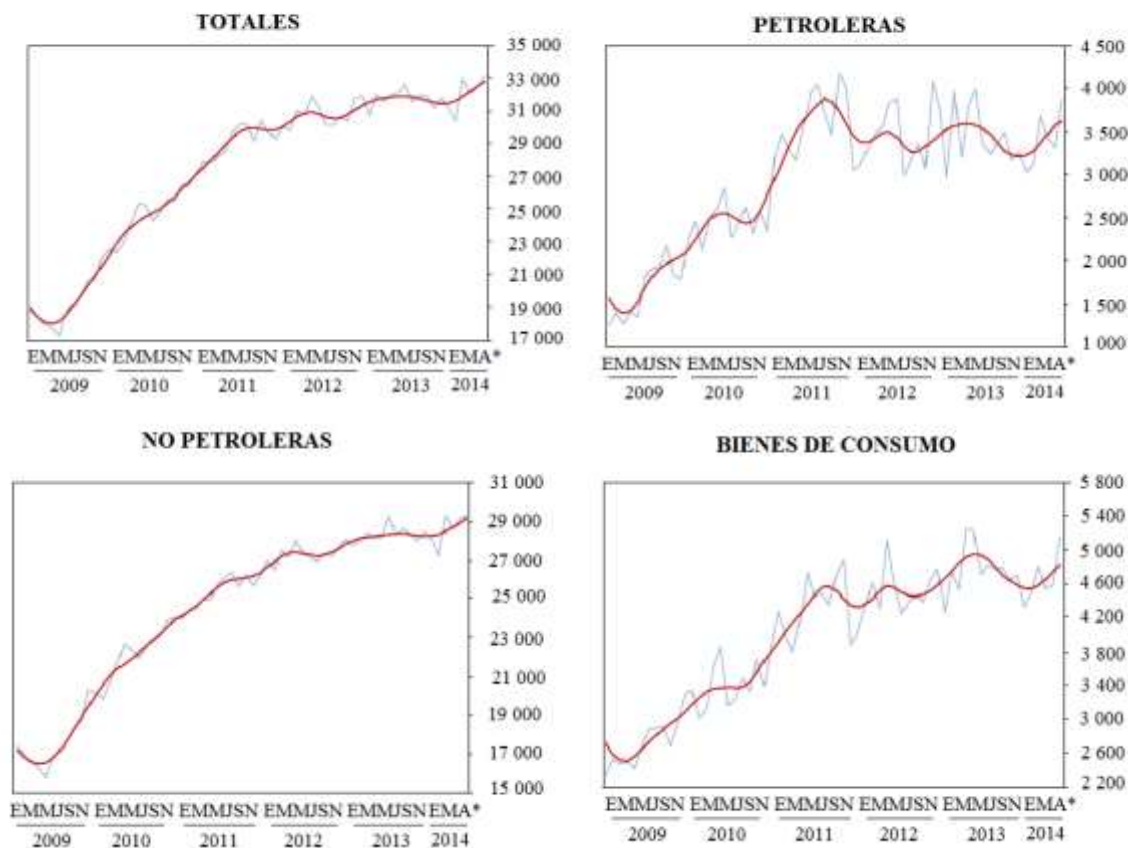
EXPORTACIONES DE MERCANCÍAS
Serie desestacionalizadas y de tendencias-ciclo
-Millones de dólares-

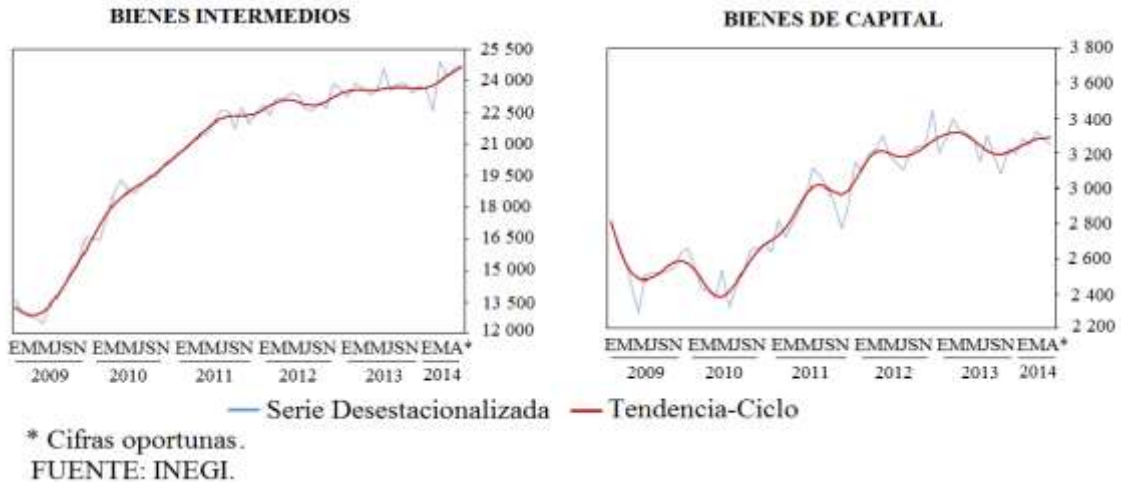


* Cifras oportunas.
 FUENTE: INEGI.

Las importaciones totales de mercancías en abril de 2014 mostraron un avance mensual desestacionalizado de 1.98%. A su interior, las importaciones petroleras se incrementaron 17.13%, en tanto que las no petroleras lo hicieron en 0.26%. Por tipo de bien, se observaron crecimientos mensuales desestacionalizados de 12.96% en las importaciones de bienes de consumo (6.10% en el caso de las importaciones de bienes de consumo no petroleros) y de 0.32% en las de bienes intermedios (retroceso de 0.45% en el caso de las importaciones de bienes intermedios no petroleros), en tanto que se registró un descenso de 0.95% en las importaciones de bienes de capital.

IMPORTACIONES DE MERCANCÍAS
Series desestacionalizadas y de tendencias-ciclo
-Millones de dólares-





COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO
Enero-Abril
2012-2014
-Millones de dólares-

Concepto	2012 (a)	2013 (b)	2014 (c)	Variación % (c/b)	Estructura % 2014
SALDO COMERCIAL (Incluye maquila)	2 122.2	-2 248.5	-682.5	-69.6	
EXPORTACIONES TOTALES	120 509.6	121 185.9	124 943.7	3.1	100.0
Petroleras	18 899.7	17 347.4	15 260.0	-12.0	12.21
No petroleras	101 610.0	103 838.5	109 683.7	5.6	87.79
Agropecuarias	4 351.4	4 501.9	4 788.9	6.4	3.84
Extractivas	1 532.1	1 481.3	1 702.0	14.9	1.36
Manufactureras	95 726.5	97 855.3	103 192.8	5.5	82.59
IMPORTACIONES TOTALES	118 387.4	123 434.4	125 626.2	1.8	100.0
Bienes de consumo	17 470.6	19 113.3	18 347.4	-4.0	14.60
Bienes intermedios	88 929.0	91 715.2	94 865.2	3.4	75.51
Bienes de capital	11 987.8	12 605.9	12 413.6	-1.5	9.89

Nota: Debido al redondeo, la suma de los parciales puede no coincidir con el total.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información revisada del Banco de México (Banxico).

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/balopbol.pdf>

El comercio México-España creció cinco veces más al que se tenía hace 14 años (Presidencia de la República)

El 10 de junio de 2014, la Presidencia de la República informó que en el marco de la Visita de Estado al Reino de España, el Ejecutivo Federal de México destacó que el comercio entre México y España es hoy cinco veces mayor al que se tenía hace 14 años. A continuación se presenta la información.

Los flujos comerciales entre España y México se han incrementado. “Nuestro comercio es hoy cinco veces mayor al que se tenía hace 14 años, que aumentó de 2 mil 265 millones de dólares, a 11 mil 511 millones de dólares, 408% de incremento”, expresó el Presidente de México al encabezar el Encuentro Empresarial España-México, y advirtió que es “alentador, pero, sin duda, puede ser todavía mayor”.

Ante empresarios que integran la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), el Presidente de México destacó que dentro de las reformas de orden estructural que México ha emprendido, particularmente en la Reforma Laboral, destacan los datos “muy alentadores con respecto al nivel de empleo que tenemos hoy en nuestro país” que en el mes de mayo registra 47 mil 853 empleos generados. Esto es, aseveró, el “mayor incremento que se haya dado en México desde el año de 2006”.

“También resulta alentador que los empleos generados de enero a mayo de este año arrojen ya la cifra de 360 mil 159 empleos. Esto es, 67 mil 300 empleos arriba de lo que en este mismo período se tenían generados el año pasado”, estableció.

En el marco de su Visita de Estado por el Reino de España, manifestó que “México es una economía abierta al mundo; México cree que parte fundamental de su crecimiento depende del comercio exterior, depende de su apertura al mundo”, y enfatizó que somos

todo lo contrario a ser una economía aislada y cerrada; somos promotores del libre comercio”.

Resaltó, por otra parte, que en esta Administración “se ha definido un plan de acción para el desarrollo de infraestructura en distintos ámbitos, muy ambicioso, con una inversión que no tiene precedente, que en su equivalente en euros es del orden de 440 mil millones, que habrán de realizarse desde ahora y que se vienen ya ejecutando hasta el año 2018”.

Diversas intervenciones:

1. México va a estar en otra escala de crecimiento dentro de cuatro o cinco años

El Presidente del BBVA afirmó que el Presidente de México no es sólo un gran político, también es un gran administrador. “Lo que está haciendo en México es increíble, francamente, como él dice, se ha atrevido a hacer reformas que eran impensables hace dos años; soy testigo de lo que ha pasado ahí y era impensable que se pudieran hacer tantas reformas y, sobre todo, tan rápido”, dijo.

Enfatizó que a la inquietud de que no se está creciendo económicamente, hay que destacar que luego de 18 meses con las reformas estructurales hay que darle un poco de tiempo y habrá de venir. “Según nuestros números vamos a tener un segundo semestre mucho mejor en México y ya no digamos el año 15, 16, 17 y 18”, aseguró.

Calculamos aumentar el crecimiento potencial de México en 1.5 puntos, continuó, “México debería de estar, si todos los actores internacionales son correctos, en un crecimiento entre 4.5 y 5.0%”. “Eso es doblar el crecimiento que ha tenido México en los últimos 30 años, que es alrededor de 2.4. Por lo tanto, estamos hablando de algo muy importante”. “México va a estar en otra escala claramente dentro de cinco años”, finalizó.

2. España está comprometida en ser aliada de México en las negociaciones con la unión europea

El Ministro de Asuntos Exteriores y Cooperación manifestó que no se puede ocultar que no es coincidencia que la última Visita de Estado que atiende el Rey de España haya sido precisamente de México, al tiempo que puntualizó: “lo que ahora nos importa es aprovechar esa presencia de España y esa presencia de México para intensificar nuestras relaciones”, dado que México “representa para España un mercado muy importante, tanto en términos de exportación, como en términos de inversiones”.

Reiteró “el compromiso de España de convertirse en el mejor aliado de México” en las negociaciones en cuanto al tratado de libre comercio con la Unión Europea, “negociaciones que tendrán lugar muy pronto”, indicó, al subrayar que la Unión Europea se encuentra en un momento clave en sus relaciones internacionales.

A la vez, manifestó su satisfacción de que sea México el principal embajador de España en los acuerdos de la Alianza Asia-Pacífico, “en donde somos observadores y donde queremos ser más observadores todavía o, si se permite, más activos todavía”.

3. México es para nosotros un país prioritario en todos los sentidos

El Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio de España aseguró que las relaciones entre España y México son excelentes y, en particular, las relaciones económicas, ya que los representantes de las principales empresas españolas con presencia en México asistentes al evento “han expuesto sus experiencias y su apuesta de futuro, lo que demuestra el interés y la gran apuesta de la empresa española por el mercado mexicano”.

“Son muchas las empresas españolas, grandes y medianas con interés en el mercado mexicano, en diferentes sectores, como telecomunicaciones, distribución de gas,

energías renovables, la construcción, transporte, turismo, por citar algunos sectores”, advirtió.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS (FOB)
MÉXICO - ESPAÑA, 1993-2014
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	877 309	1 155 336	-278 027
1994	909 423	1 338 281	-428 858
1995	796 878	694 057	102 821
1996	906 941	629 461	277 480
1997	939 031	977 691	-38 660
1998	714 066	1 256 984	-542 918
1999	943 016	1 321 824	-378 808
2000	1 503 001	1 430 013	72 988
2001	1 270 692	1 827 397	-556 705
2002	1 393 734	2 223 867	-830 133
2003	1 512 434	2 287 967	-775 533
2004	2 026 904	2 852 572	-825 668
2005	2 954 097	3 324 588	-370 491
2006	3 270 119	3 638 166	-368 047
2007	3 689 803	3 830 477	-140 674
2008	4 232 903	4 055 841	177 062
2009	2 507 824	3 004 043	-496 219
2010	3 838 050	3 232 306	605 744
2011	4 904 786	3 843 218	1 061 568
2012	7 075 127	4 081 099	2 994 028
2013 ^{r/}	7 137 652	4 311 073	2 826 579
2014*	2 271 917	1 548 240	723 677

^{r/} Cifras revisadas a partir de enero de 2013.

* Dato a abril.

FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Agregó que “México es para nosotros un país prioritario en todos los sentidos”, por ello, “los empresarios seguimos con el máximo interés su evolución económica, social y política”, al tiempo que detalló que él, sus socios y amigos mexicanos “vamos a hacer

todo lo necesario para impulsar con mucho entusiasmo, las relaciones económicas de nuestras dos fieles naciones”.

(...)

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/el-comercio-de-mexico-con-espana-se-ha-incrementado-cinco-veces-mas-al-que-se-tenia-hace-14-anos-enrique-pena-nieto/>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>

Para tener acceso a información relacionada, visitar:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/conferencia-de-prensa-conjunta-del-presidente-de-los-estados-unidos-mexicanos-licenciado-enrique-pena-nieto-y-el-senor-mariano-rajoy-brey-presidente-del-gobierno-de-espana/>

Diálogo Empresarial México-Estados Unidos de Norteamérica (SE)

El 9 de junio de 2014, el Subsecretario de Comercio Exterior de la Secretaría de Economía (SE) participó en el encuentro “U.S.-MEXICO CEO Dialogue” (Diálogo Empresarial México-Estados Unidos de Norteamérica), acaecido el 8 y 9 de junio en Washington, D.C.

El funcionario de la SE destacó la importancia del Tratado de Libre Comercio para América del Norte (TLCAN) como un factor clave para transformar a la región en la zona comercial más competitiva del mundo.

También reconoció el valor de los esfuerzos del sector privado de los países miembros del bloque comercial para revitalizar su relación, tema en el cual las iniciativas y propuestas de foros como el “U.S.-MEXICO CEO Dialogue” cumplen una función primordial.

Por otra parte, el Subsecretario de Comercio Exterior dio cuenta de las oportunidades que ofrece el libre comercio al interior de América del Norte al igual que con otras regiones del mundo, así como de las reformas estructurales emprendidas por la administración del Presidente de la República y de su importancia en la consecución de

los objetivos planteados en materia de competitividad y desarrollo, al impulsar el crecimiento económico y contribuir al bienestar de las familias mexicanas.

El “U.S.-MEXICO CEO Dialogue” es una iniciativa de la Cámara de Comercio de Estados Unidos de Norteamérica, en la cual participan actores relevantes del sector privado de ambos países. Su objetivo es presentar recomendaciones a los gobiernos de México y Estados Unidos de Norteamérica sobre cómo fortalecer la relación bilateral en materia de comercio e inversión.

**SALDO DE LA BALANZA COMERCIAL DE MERCANCÍAS
(FOB)
MÉXICO - ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA, 1993-2014
-Cifras en miles de dólares-**

AÑO	EXPORTACIONES	IMPORTACIONES	SALDO
1993	42 911 550	45 294 662	-2 383 112
1994	51 618 599	54 834 160	-3 215 561
1995	66 273 648	53 902 498	12 371 150
1996	80 570 025	67 536 107	13 033 918
1997	94 376 869	82 002 214	12 374 655
1998	103 001 771	93 258 372	9 743 399
1999	120 262 013	105 267 315	14 994 698
2000	147 399 928	127 534 429	19 865 499
2001	140 564 398	113 766 817	26 797 581
2002	141 897 658	106 556 698	35 340 960
2003	144 293 358	105 360 685	38 932 673
2004	164 521 988	110 826 713	53 695 275
2005	183 562 840	118 547 334	65 015 506
2006	211 799 379	130 311 021	81 488 358
2007	223 133 256	139 472 836	83 660 420
2008	233 522 733	151 334 594	82 188 139
2009	185 101 150	112 433 826	72 667 324
2010	238 684 424	145 007 354	93 677 070
2011	274 426 522	174 356 033	100 070 489
2012	287 842 156	185 109 812	102 732 344
2013r	299 439 496	187 261 914	112 177 582
2014*	99 328 850	62 759 124	36 569 726

r/ Cifras revisadas a partir de enero de 2013.

* Dato a abril.

FUENTE: Grupo de Trabajo de Estadísticas de Comercio Exterior, integrado por Banco de México, INEGI, Servicio de Administración Tributaria y la Secretaría de Economía.

Sus esfuerzos se enfocan en áreas que permitan impulsar la competitividad de América del Norte, incluyendo la colaboración en la facilitación del comercio en la frontera y la integración regional.

La primera reunión del “U.S.-MEXICO CEO Dialogue” se llevó a cabo el 10 y 11 de diciembre de 2013 en la Ciudad de México, organizado conjuntamente con el Consejo Coordinador Empresarial (CCE).

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/10425-comunicado14-079>

<http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie/default.aspx>

Impulsan exportación de aguacate, carne de cerdo y productos orgánicos a Estados Unidos de Norteamérica (SAGARPA)

El 20 de mayo de 2014, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) comunicó sobre la reunión bilateral que sostuvieron los Secretarios de Agricultura de México y de Estados Unidos de Norteamérica, en el marco del “I Foro Global de Expectativas Agroalimentarias, 2014”. A continuación se presentan los detalles.

Antes de que termine 2014 concluirán las gestiones para que Estados Unidos de Norteamérica reconozca a México como país libre de Fiebre Porcina Clásica y, con ello, abrir la exportación de carne fresca mexicana de cerdo a ese país.

Lo anterior se dio a conocer tras una reunión bilateral que sostuvieron los Secretarios de Agricultura de México y de Estados Unidos de Norteamérica, en el marco del “I Foro Global de Expectativas Agroalimentarias, 2014”, acaecida en la Biblioteca de México “José Vasconcelos”.

El Secretario estadounidense informó a funcionarios mexicanos que actualmente el Departamento de Agricultura de Estados Unidos de Norteamérica (USDA) realiza las gestiones para ampliar la zona de exportación de aguacate mexicano, por lo que consideró que también podría abrirse la frontera para el fruto proveniente de Jalisco antes de que concluya 2014.

Por su parte, el titular de la SAGARPA informó que los productores de los Estados de México, Morelos, Nayarit y Puebla ya se preparan para que en breve también ellos estén en condiciones de exportar aguacate.

El Secretario estadounidense expuso que su país quiere incluir a México entre sus socios comerciales para el intercambio de productos orgánicos, pues ya lo hacen con Canadá, Reino Unido y Japón.

El Titular de la SAGARPA recordó que el 24 de abril se publicó el sello distintivo de productos orgánicos mexicanos con la finalidad de ofrecer mayor certeza y confianza a los consumidores, a través de una certificación confiable y eficiente.

Al respecto, el Director en Jefe del Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria dijo que ya se trabaja con Estados Unidos de Norteamérica para armonizar los criterios de certificación, a fin de que se pueda exportar a ese país productos orgánicos certificados.

El Coordinador General de Asuntos Internacionales de la SAGARPA subrayó la necesidad de impulsar los trabajos en un grupo de alto nivel, con la finalidad de agilizar temas de interés para las dos naciones.

A pregunta expresa, el Secretario de Agricultura estadounidense indicó que en las próximas semanas se definirán fechas y lugares en Estados Unidos de Norteamérica para llevar a cabo el Comité Consultivo en Materia Agropecuaria.

El titular de la SAGARPA reconoció la actitud del Secretario estadounidense frente a la demanda por antidumping que emprendieron los productores estadounidenses en contra del azúcar mexicana.

Su contraparte estadounidense reconoció las medidas que ha tomado el gobierno mexicano y comentó que USDA ha externado su posición de respeto a los acuerdos de comercializaciones de azúcar entre México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, aunque es un asunto que compete al Departamento de Comercio y no al de Agricultura.

Propuso la colaboración de los dos países para armonizar el programa del tablero de control que se impulsa en México y de esta manera, explicó, evitar la sobreoferta de productos agroalimentarios que genera problemas de precios a los productores de ambos países.

El funcionario estadounidense comentó que ante el cambio climático en Estados Unidos de Norteamérica se evalúa la vulnerabilidad de cada una de las siete regiones productivas del país.

Dijo que una vez que terminen el estudio, compartirán la información con México, a fin de que puedan hacer un ejercicio similar, pues el cambio climático, enfatizó, se enmarca en el reto de producir más alimentos con menos agua, menos tierra y menos químicos.

De igual forma, manifestó el interés de Estados Unidos de Norteamérica para trabajar entre países temas de pesticidas y medicamentos veterinarios, a fin de tomar juntos decisiones con base en ciencia y así armonizar la supervisión de productos.

Los Secretarios de México y Estados Unidos de Norteamérica coincidieron en que entre las dos naciones hay un diálogo cercano y efectivo, que ha permitido avanzar en temas medulares durante los dos últimos años.

Expresaron que la cercanía y el diálogo son las herramientas para resolver problemas y aumentar la cooperación.

Abundaron que en el tema de la exportación de carne fresca mexicana de cerdo a ese país, la autorización considera a los estados productores, a excepción de Chiapas.

Por México, estuvieron también el Subsecretario de Agricultura y el Coordinador General de Ganadería de la SAGARPA.

Como parte de la delegación estadounidense, asistieron también el economista en jefe de USDA y el Embajador de Estados Unidos de Norteamérica en México, entre otros.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2014B386.aspx>

México exportó 86 mil 294 toneladas de carne de cerdo en 2013 (SAGARPA)

El 25 de mayo de 2014, el Servicio Nacional de Sanidad, Inocuidad y Calidad Agroalimentaria (SENASICA), órgano desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), informó que los principales consumidores de carne de cerdo mexicana es Japón, le siguen Corea y Estados Unidos de Norteamérica. A continuación se presenta la información.

El SENASICA informó que al cierre del año 2013, las exportaciones de carne de cerdo superaron las 86 mil 294 toneladas, lo que implica un incremento de 3% en relación con las 84 mil 90 toneladas que se colocaron en el mercado durante 2012.

Indicó que la carne de cerdo fresca y procesada que se comercializa en el extranjero proviene de Establecimientos Tipo Inspección Federal ubicados en diez estados de la

República: Baja California, Chihuahua, Coahuila, Estado de México, Guanajuato, Jalisco, Nuevo León, Sinaloa, Sonora y Yucatán.

El principal consumidor de carne de cerdo mexicana es Japón, país que en 2013 compró a productores nacionales 66 mil 575.46 toneladas, le siguen Corea, que consumió 8 mil 276.86 toneladas, y Estados Unidos de Norteamérica, con un volumen de 6 mil 229.97 toneladas.

Países como Argentina (110.02 toneladas), Canadá (34.33), Colombia (117.00), Guatemala (122.76), Venezuela (253.55) y Vietnam (212.74), también degustaron la carne de cerdo mexicana.

Actualmente, los productores mexicanos de carne de cerdo pueden comercializar sus productos en 13 países de América, Asia y Europa.

Entre las naciones a las que se pueden enviar cárnicos de cerdo se encuentran: Argentina, Canadá, Colombia, Corea, Costa Rica, Cuba, Ecuador, Estados Unidos de Norteamérica, El Salvador, Guatemala, Japón, Venezuela y Vietnam, entre otros.

Los principales estados exportadores de cerdo son Sonora, con 53 mil 923.84 toneladas; Yucatán, 25 mil 3.85, y Coahuila, 1 mil 47.40 toneladas. El Estado de Guanajuato exportó en 2013 alrededor 102 toneladas a Guatemala.

Estados como Jalisco, 833.14 toneladas; Baja California, 575.52 toneladas, y Chihuahua, 277.53 toneladas, también colocaron sus productos porcinos en los mercados internacionales el año pasado.

Cabe destacar que la actual apertura de mercados responde al esfuerzo compartido entre el Gobierno de la República y los productores, el cual ha alcanzado el reconocimiento y confianza de las autoridades sanitarias internacionales.

El sistema de inspección veterinaria que lleva a cabo el SENASICA en los establecimientos que cuentan con la certificación TIF garantiza la inocuidad de los alimentos que se producen.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2014B401.aspx>

**Fortalecer el comercio intrarregional de alimentos,
clave para la lucha contra el hambre de América
Latina y el Caribe (FAO)**

El 6 de junio de 2014, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) advirtió sobre la necesidad de estimular el intercambio agroalimentario entre los países de la región, ya que 18 de ellos son importadores netos de alimentos. A continuación se presenta la información.

Aunque América Latina y el Caribe es exportadora neta de alimentos, obtiene el 57% de sus importaciones agroalimentarias desde fuera de la región, aseveró FAO.

La región tiene un enorme potencial para aumentar su comercio intrarregional, ya que produce más alimentos que los que requiere para satisfacer las necesidades alimentarias de todos sus habitantes y 18 de sus 33 países son importadores netos de alimentos.

El Representante Regional de la FAO aseveró que para potenciar el impacto del intercambio alimentario sobre la seguridad alimentaria se deben integrar las acciones nacionales de combate al hambre con las negociaciones comerciales y de integración entre los países y en los organismos de supranacionales: “Esto permitirá generar nuevos nexos entre los actores del sector agroalimentario de los países, que permitan incorporar a la agricultura familiar y facilitar el acceso de los sectores más vulnerables a una mejor alimentación”.

La magnitud del comercio agroalimentario

La región representa 15% de las exportaciones agroalimentarias mundiales y 5% de las importaciones. Durante las últimas tres décadas se ha consolidado como proveedora relevante de diversos alimentos básicos a nivel global y ha fortalecido su posición de manera significativa.

“El comercio agroalimentaria de la región ha crecido a una tasa de 11% anual en los últimos cinco años. La región provee el 63% de las exportaciones de azúcar del mundo, 53% del café, 58% de soya y un tercio del maíz y de las carnes, además de tener presencia en el comercio mundial de trigo, arroz y lácteos”, aseguró la Directora de la Oficina de Estudios y Políticas Agrarias de Chile.

Gran espacio para expandir el comercio intrarregional

El 43% de los alimentos que importa América Latina y el Caribe en 2012 provinieron de países de la misma región. Más del 70% de las exportaciones de Guyana, Belice, Nicaragua y San Vicente y las Granadinas hacia la región fueron productos agroalimentarios, y lo mismo ocurre con el 38% de las exportaciones de Argentina.

Existe hay un amplio horizonte para aumentar el comercio alimentario regional como una forma de fortalecer la lucha contra el hambre y enfrentar los vaivenes de la economía global.

“La integración regional puede y debe verse como una oportunidad para potenciar cadenas de valor inclusivas, que incorporen a las pequeñas y medianas empresas, que son las generadoras de la mayor parte del empleo”, comenta el Director de la Unidad de Planificación de la CEPAL.

La integración del comercio regional permitirá a América Latina y el Caribe consolidar su posición en los mercados mundiales y aumentar su influencia en los mecanismos mundiales de gobernabilidad.

“América Latina y el Caribe se ha convertido en un actor de peso y debe compartir su experiencia en términos de desarrollo agrícola, lucha contra el hambre y promoción de la agricultura familiar para generar sistemas alimentarios más inclusivos, eficientes y sustentables”, asevera el Representante Regional de la FAO.

Cono Sur concentra el 69% de las exportaciones

Brasil y Argentina concentraron 58% de las exportaciones agroalimentarias de la región de 2010 a 2012, mientras que el Cono Sur (incluyendo Chile, Paraguay y Uruguay) respondió por el 69% y México por el 10%. Centroamérica y el Caribe representaron, en conjunto, poco más del 6% de las exportaciones regionales.

Los principales productos agroalimentarios de exportación de la región son soya (11%), preparaciones de uso animal (9%), café (6%) azúcar de caña (6%), otros preparados alimenticios (5%) y pescados (5%).

Alimentos básicos marcan la estructura de las importaciones

Los alimentos básicos marcan la estructura de las importaciones. Dos de los principales exportadores de la región -México y Brasil- son también los principales importadores, con el 30 y 13% del total de 2010 a 2012. Los seis países del Istmo Centroamericano concentraron 11.6% de las importaciones regionales; los países del Caribe, 6.5 por ciento.

Fuente de información:

<http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/234063/>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.fao.org/americas/noticias/ver/es/c/233959/>

<http://www.fao.org/americas/eventos/ver/es/c/232958/>

XI Reunión Ministerial de la Alianza del Pacífico (SE)

El 30 de mayo de 2014, la Secretaría de Economía (SE) de México informó que fue sede de la “XI Reunión Ministerial de la Alianza del Pacífico”, la cual culminó con la presencia de los Cancilleres y Ministros de Comercio de Chile, Colombia, México y Perú.

El encuentro tuvo como objetivo revisar los avances en los trabajos de los grupos técnicos y definir la agenda de la Cumbre de la Alianza del Pacífico, que se celebrará en junio próximo en Punta Mita, Nayarit. En dicha reunión, México recibirá de Colombia la presidencia pro tempore de este mecanismo.

Los Ministros recibieron un informe sobre el estado de avance en el cumplimiento de los compromisos en materia de comercio e integración, movimiento de personas, servicios y capitales y cooperación.

En materia de relacionamiento externo, se aprobó el programa de trabajo con los países observadores así como las áreas temáticas de interés coincidentes con los pilares del mecanismo. Asimismo, los ministros dieron la bienvenida a Trinidad y Tobago y Bélgica en su calidad de nuevos observadores.

Por otro lado, se acordó celebrar una reunión ministerial de carácter informativo sobre la Alianza del Pacífico con los Estados miembros y asociados del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y otros países de la región.

Los países de la Alianza del Pacífico acordaron celebrar eventos para fomentar nuevos espacios de encuentro en las áreas deportiva, cultural y gastronómica. En el marco de la próxima cumbre de Punta Mita se presentará una exposición sobre los metales que caracterizan a los países de este mecanismo y serán organizadas diversas actividades deportivas.

Cabe recordar que la Alianza del Pacífico es una iniciativa de integración regional conformada por Chile, Colombia, México y Perú, creada el 28 de abril de 2011. Entre sus principales objetivos se encuentra construir, de manera participativa y consensuada, un área de integración profunda para avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas.

Este espacio busca impulsar un mayor crecimiento, desarrollo y competitividad de las economías de los países miembros y convertirse en una plataforma de articulación política, de integración económica y comercial y de proyección al mundo, con especial énfasis en Asia-Pacífico.

La Alianza del Pacífico en cifras

El Producto Interno Bruto (PIB) de los países de la Alianza del Pacífico representan el 37% del PIB total de América Latina y el Caribe y su tasa promedio de crecimiento es de 4% (WEO, FMI).

Los principales productos de exportación de los países de la Alianza del Pacífico son combustibles y productos mineros, productos agrícolas y manufacturas, por lo que su oferta resulta complementaria con los mercados de Asia Pacífico.

Los países de la Alianza del Pacífico representan:

- El 42% del total de flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) de América Latina y el Caribe (ministerios de los países).
- Un 47% del comercio exterior de América Latina con un crecimiento de 5% de las exportaciones y 4% en las importaciones, con respecto a 2012 (OMC y FMI).
- Población: 214 millones de personas (WEO, FMI).
- PIB per capita: 9 mil 922 dólares corrientes (WEO, FMI).
- Inflación promedio de la Alianza 2.6 por ciento (WEO, FMI).
- Comercio total de bienes y servicios 1.2 billones de dólares (OMC).
- Exportaciones totales de bienes y servicios: 632 mil millones de dólares (OMC).
- Importaciones totales de bienes y servicios: 663 mil millones de dólares (OMC).

- Inversión extranjera directa 85 mil 531 millones de dólares (Ministerios de los países).
- Turismo 2013: 33 millones de turistas visitaron los países miembros. (Ministerios de los países).

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/10403-comunicado-conjunto14-0530>

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/4206-224>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://saladeprensa.sre.gob.mx/index.php/es/comunicados/4200-223>

Inversión Extranjera Directa en México durante enero-marzo de 2014 (SE)

El 4 de junio de 2014, la Secretaría de Economía (SE) publicó el informe estadístico sobre el comportamiento de la Inversión Extranjera Directa (IED) en México enero-marzo de 2014.

Introducción

De conformidad con el artículo 27, fracción IV de la Ley de Inversión Extranjera, se presentó ante el Congreso de la Unión el informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México durante el período enero-marzo de 2014.

El informe está integrado por las siguientes secciones:

1. Comportamiento de la IED durante el período de referencia.
2. Evolución histórica.
3. Contexto internacional.

4. Apéndice metodológico.

5. Apéndice estadístico.

1. Comportamiento de la IED durante enero–marzo de 2014

El monto de la IED registrada asciende a 5 mil 820.8 millones de dólares (mdd), cantidad 16.7% mayor a la cifra preliminar del mismo período de 2013 (4 mil 987.7 mdd).



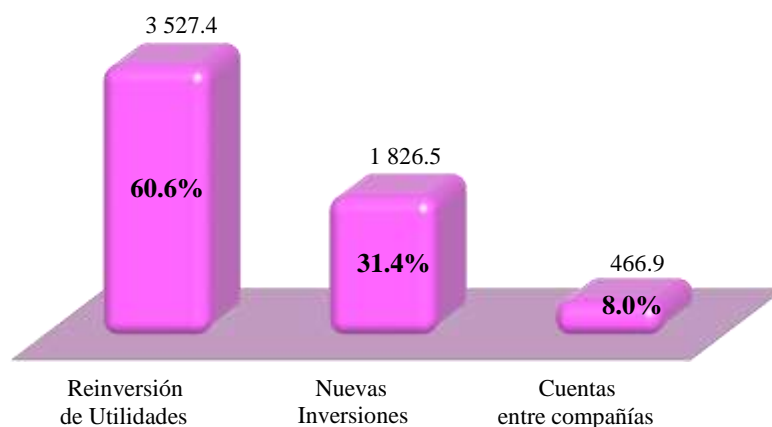
Los 5 mil 820.8 mdd fueron reportados por 1 mil 671 sociedades mexicanas con IED en su capital social, además de fideicomisos y personas morales extranjera que realizan de forma habitual actividades comerciales en el país.

Del total referido, 3 mil 527.4 mdd se originaron de reinversión de utilidades, 1 mil 826.5 mdd de nuevas inversiones, y 466.9 mdd de cuentas entre compañías². Estos

² La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo.

conceptos, como se explica en el numeral cuatro siguiente, se refieren únicamente a las fuentes de financiamiento y no a la aplicación de los recursos.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
Enero-marzo de 2014
-Total 5 mil 820.8 millones de dólares-



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

COMPARATIVO DE LA IED REPORTADA
ENERO-MARZO DE 2013 Y 2014*
-Millones de dólares-

	2013	2014	Variación	
			Absoluta	Relativa -Porcentajes-
TOTAL	4 987.7	5 820.8	833.1	16.7
Nuevas inversiones	-280.7	1 826.5	2 107.2	N.A
Reversión de utilidades	3 068.0	3 527.4	459.4	15.0
Cuentas entre compañías	2 200.3	466.9	-1 733.4	-78.8

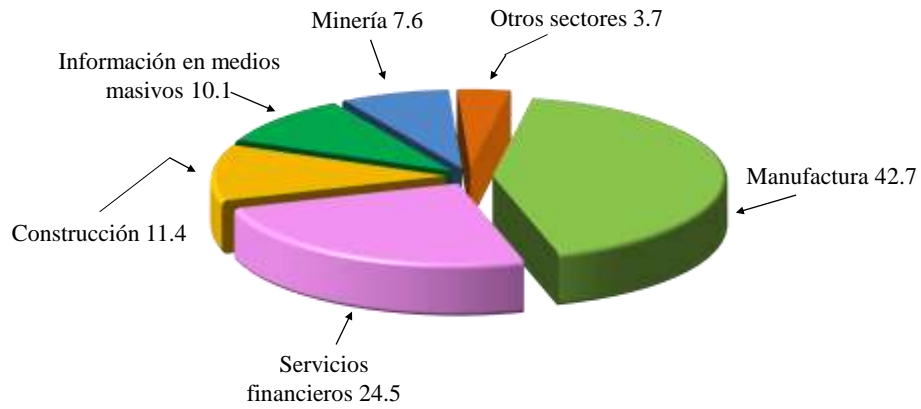
*/ IED realizada y notificada al 31 de diciembre de cada año.

N.A: No aplica.

FUENTE: Secretaría de Economía.

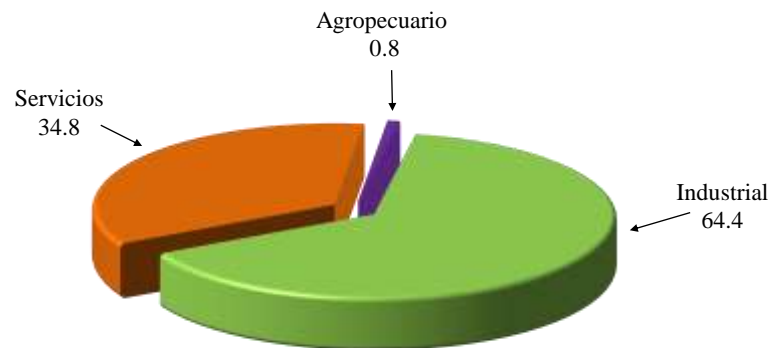
Los flujos registrados de IED se canalizaron a la industria manufacturera (42.7%), servicios financieros (24.5%), construcción (11.4%), información en medios masivos (10.1%), minería (7.6%), y otros sectores (3.7%).

**DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA IED
ENERO–MARZO DE 2014
-Porcentajes-**



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

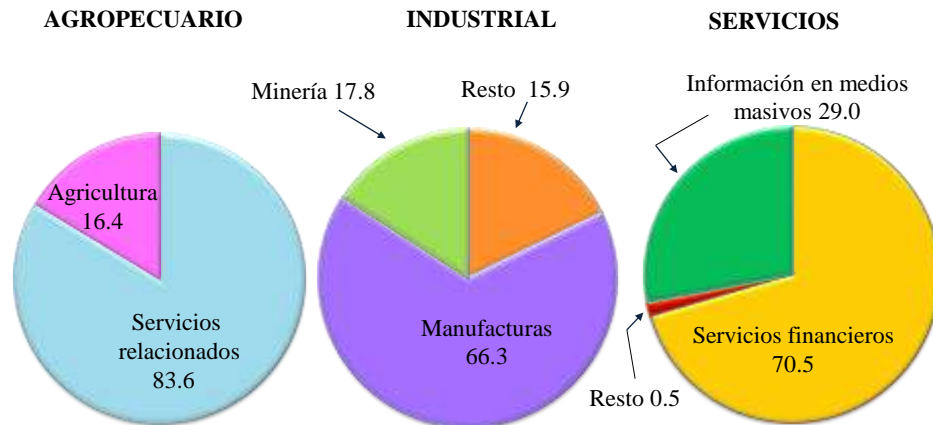
**DISTRIBUCIÓN DE LA IED POR GRUPOS DE ACTIVIDADES
ECONÓMICAS ENERO–MARZO DE 2014
-Porcentajes-**



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

**ESTRUCTURA INTERNA DE LA IED POR GRUPOS DE ACTIVIDADES
ECONÓMICAS ENERO-MARZO DE 2014**

-Porcentajes-



Nota: Los porcentajes se calcularon con base en los flujos totales de IED de cada grupo de actividad.

FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

**COMPARATIVO DE LA DISTRIBUCIÓN SECTORIAL
DE LA IED REPORTADA
ENERO-MARZO DE 2013 Y 2014***
-Millones de dólares-

	2013	Part. -porcentajes-	2014	Part. -porcentajes-
Agropecuario	4.8	0.1	45.6	0.8
Industrial	3 550.8	71.2	3 749.5	64.4
Minería	147.2	3.0	440.3	7.6
Electricidad y agua	54.4	1.1	156.1	2.7
Construcción	108.7	2.2	666.3	11.4
Manufactureras	3 240.5	65.0	2 486.8	42.7
Servicios	1 432.0	28.7	2 025.6	34.8
Comercio	904.8	18.1	169.0	2.9
Transportes	100.0	2.0	-584.2	-10.0
Información en medios masivos	-6.2	-0.1	586.9	10.1
Servicios financieros	1.7	0.0	1 427.2	24.5
Servicios inmobiliarios y de alquiler	83.2	1.7	38.0	0.7
Servicios profesionales	200.4	4.0	14.4	0.2
Servicios de apoyo a los negocios	27.8	0.6	25.4	0.4
Servicios educativos	0.8	0.0	1.8	0.0
Servicios de salud	0.2	0.0	2.7	0.0
Servicios de esparcimiento	-3.0	-0.1	2.8	0.0
Servicios de alojamiento temporal	97.9	2.0	301.4	5.2
Otros servicios	24.4	0.5	40.1	0.7
Total	4 987.7	100.0	5 820.8	100.0

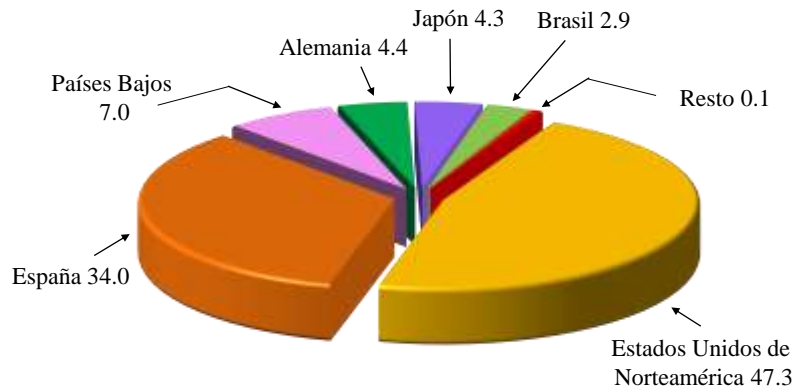
Nota: La suma de los parciales puede diferir con los totales debido al redondeo.

*/ IED realizada y notificada al RNIE al 31 de marzo de cada año.

FUENTE: Secretaría de Economía.

La IED provino de Estados Unidos de Norteamérica (47.3%), España (34%), Países Bajos (7%), Alemania (4.4%), Japón (4.3%) y Brasil (2.9%). El resto provino de países más (0.1%).

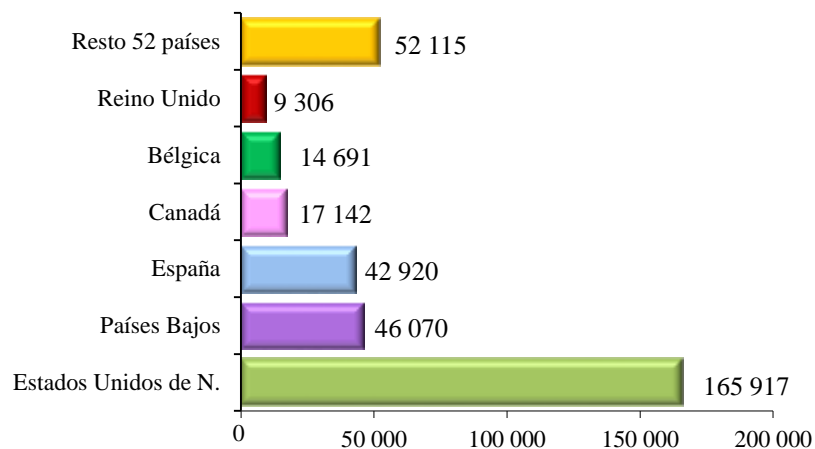
ORIGEN DE LA IED ENERO–MARZO DE 2014 -Porcentajes-



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

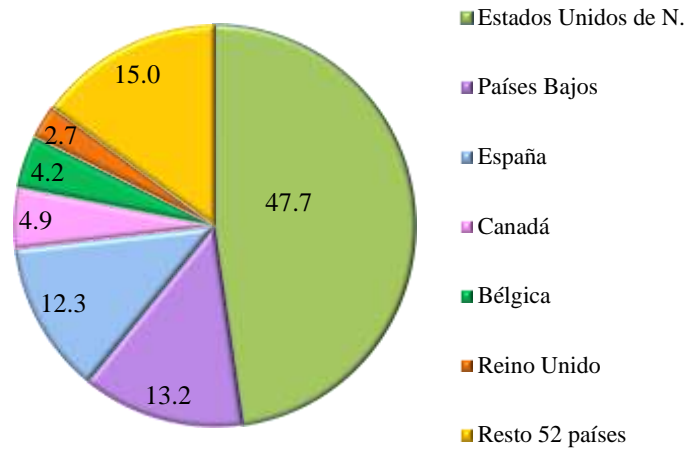
2. Evolución histórica

EVOLUCIÓN HISTÓRICA IED acumulada por país de origen 2000–2014–primer trimestre -Millones de dólares-



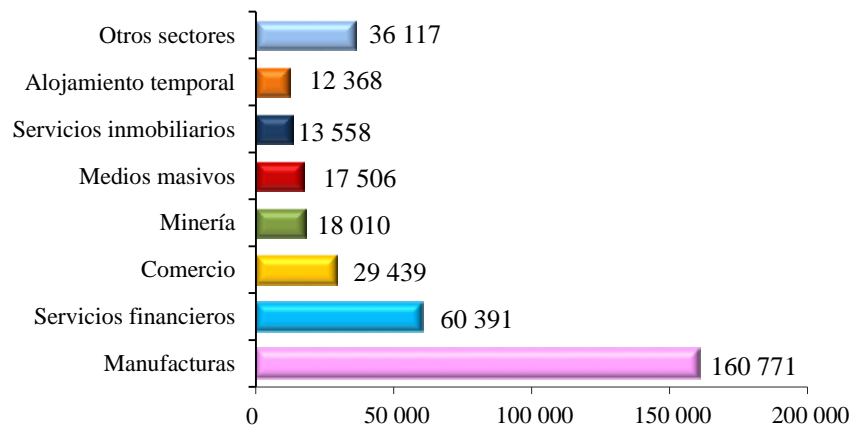
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
IED acumulada por país de origen 2000–2014–primer trimestre
-Porcentajes-



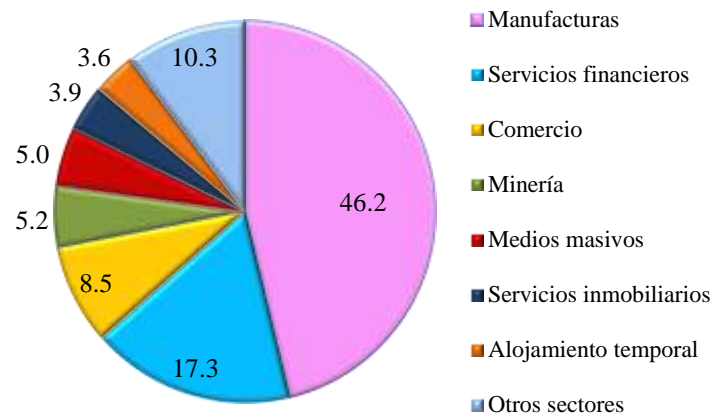
FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
IED acumulada por sector de destino 2000–2014–primer trimestre
-Millones de dólares-



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera.

EVOLUCIÓN HISTÓRICA
IED acumulada por sector de destino 2000–2014–primer trimestre
-Porcentajes-



FUENTE: Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera

3. Contexto internacional

De enero a diciembre de 2013, según datos de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), la participación de México en la recepción de flujos de IED mundiales fue de 2.5 por ciento.

PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE IED, 2011-2013

-Miles de millones de dólares-

	Anual			Variación Absoluta		Variación Relativa		Participación porcentual Anual		
	2011 (a)	2012 (b)	2013 (c)	(b-a)	(c-b)	(b/a)	(c/b)	2011	2012	2013
China ^{*/}	280.0	253.4	258.2	-26.6	4.8	-9.5	1.9	16.1	19.3	18.7
Estados Unidos de Norteamérica	230.2	166.4	193.4	-63.8	27.0	-27.7	16.2	13.2	12.7	14.0
Brasil	66.7	65.3	64.0	-1.4	-1.2	-2.1	-1.9	3.8	5.0	4.6
Canadá	39.7	43.0	62.3	3.4	19.3	8.5	44.8	2.3	3.3	4.5
Rusia	36.9	30.2	54.5	-6.7	24.3	-18.1	80.5	2.1	2.3	3.9
Australia	59.8	57.6	50.8	-2.2	-6.7	-3.7	-11.7	3.4	4.4	3.7
España	28.4	25.7	39.2	-2.7	13.5	-9.5	52.3	1.6	2.0	2.8
Reino Unido	51.1	45.9	37.1	-5.2	-8.8	-10.1	-19.3	2.9	3.5	2.7
Irlanda	23.6	38.3	35.5	14.8	-2.8	62.6	-7.3	1.4	2.9	2.6
México	23.0	17.2	35.2	-5.8	18.0	-25.1	104.3	1.3	1.3	2.5
India	36.5	24.0	28.2	-12.5	4.2	-34.3	17.3	2.1	1.8	2.0
Alemania	59.4	13.2	26.7	-46.2	13.5	-77.8	102.3	3.4	1.0	1.9
Países Bajos	21.1	9.7	24.4	-11.4	14.7	-53.9	151.1	1.2	0.7	1.8
Chile	22.6	24.7	20.4	2.1	-4.3	9.2	-17.4	1.3	1.9	1.5
Indonesia	19.2	19.1	18.4	-0.1	-0.7	-0.5	-3.6	1.1	1.5	1.3
Italia	34.4	0.1	16.5	-34.3	16.4	-99.7	n.s	2.0	0.0	1.2
Turquía	16.2	13.2	12.9	-2.9	-0.4	-18.2	-2.7	0.9	1.0	0.9
Corea	9.8	9.5	12.2	-0.3	2.7	-2.8	28.7	0.6	0.7	0.9
Israel	10.8	9.5	11.8	-1.3	2.3	-11.9	24.5	0.6	0.7	0.9
Austria	10.6	3.9	11.1	-6.7	7.1	-62.9	181.2	0.6	0.3	0.8
Resto	663.6	441.4	371.4	-222.2	-70.0	-33.5	-15.9	38.1	33.7	26.8
Total mundial	1 743.4	1 311.5	1 384.2	-431.9	72.7	-24.8	5.5	100.0	100.0	100.0

*/ Incluye Hong Kong

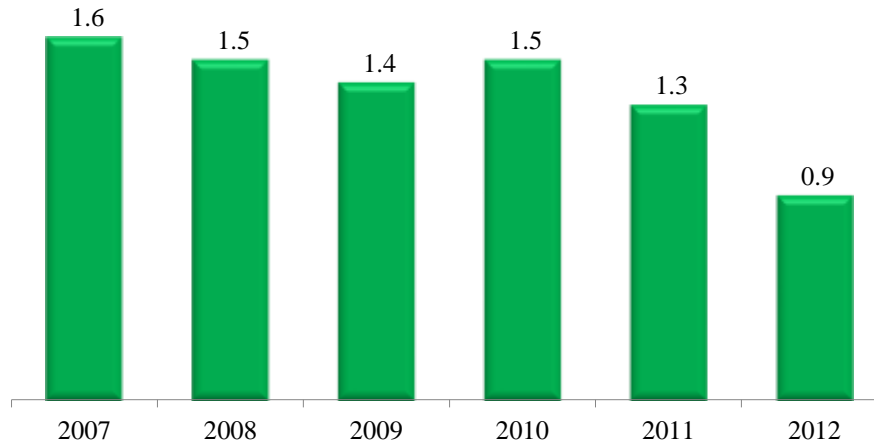
Nota: Los países se ordenaron de mayor a menor de acuerdo con su participación porcentual en 2013.

n.s: No significativo.

FUENTE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

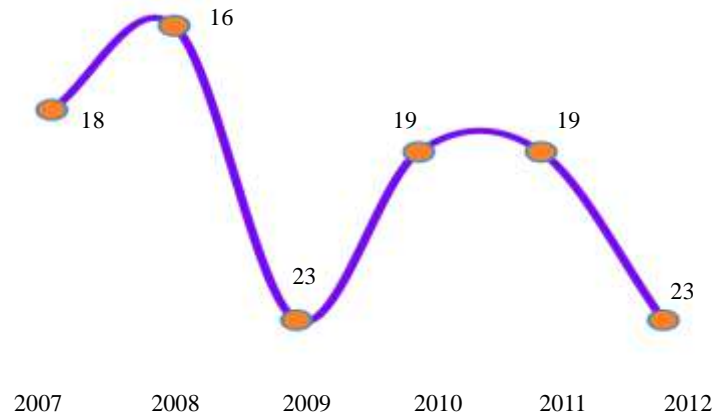
El informe sobre las inversiones en el mundo de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD por sus siglas en inglés) se publica en junio de cada año. Según el último reporte, en 2012, México ocupó el lugar 23 como país receptor, con una participación de 0.9% respecto del total de flujos mundiales de IED. El mismo informe contiene la Encuesta Mundial Sobre Perspectivas de Inversión (*World Investment Prospects Survey*) y posiciona a México como la 7^a economía más atractiva para invertir en los siguientes tres años.

**PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE MÉXICO EN LA
RECEPCIÓN DE FLUJOS DE IED MUNDIALES
2007-2012**



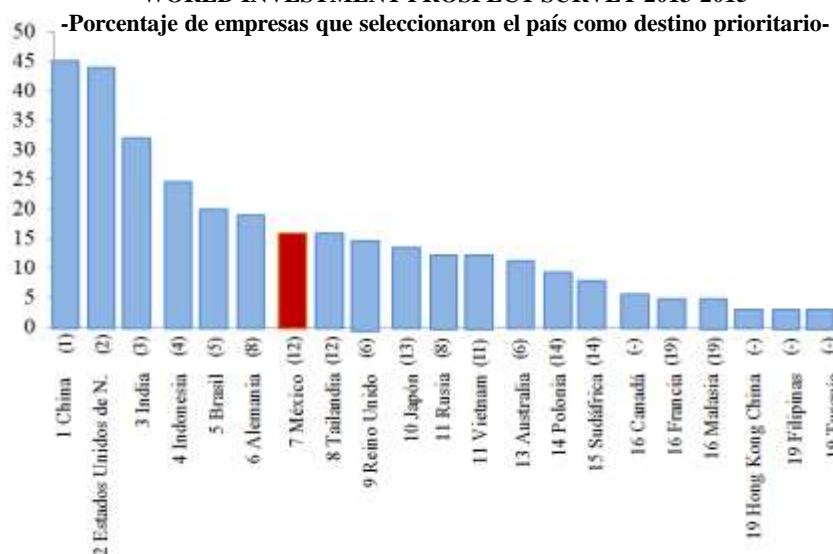
FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos de UNCTAD.

**POSICIONES OCUPADAS POR MÉXICO EN LA
RECEPCIÓN DE FLUJOS DE IED MUNDIALES
2007-2012**



FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos de UNCTAD.

**ECONOMÍAS RECEPTORAS DE IED MÁS ATRACTIVAS
WORLD INVESTMENT PROSPECT SURVEY 2013-2015**



Nota: Con base en la respuesta de 159 empresas transnacionales. Los valores entre paréntesis indican la posición ocupada en la encuesta anterior. (-) indica sin posición.

FUENTE: Elaborado por la Secretaría de Economía. Dirección General de Inversión Extranjera con datos del World Investment Report 2013.

**PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE
IED, 2010**

-Millones de dólares-

Posición	País	IED
1	Estados Unidos de Norteamérica	197 905
2	China	114 734
3	Bélgica	85 676
4	Hong Kong	82 708
5	Alemania	57 428
6	Singapur	53 623
7	Reino Unido	50 604
8	Islas Vírgenes Británicas	49 058
9	Brasil	48 506
10	Rusia	43 168
19	México	21 372

FUENTE: UNCTAD.

**PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE
IED, 2011
-Millones de dólares-**

Posición	País	IED
1	Estados Unidos de Norteamérica	226 937
2	China	123 985
3	Bélgica	103 280
4	Hong Kong	96 125
5	Brasil	66 660
6	Australia	65 297
7	Islas Vírgenes Británicas	62 725
8	Singapur	55 923
9	Rusia	55 084
10	Reino Unido	51 137
19	México	21 504

FUENTE: UNCTAD.

**PRINCIPALES PAÍSES RECEPTORES DE
IED, 2012
-Millones de dólares-**

Posición	País	IED
1	Estados Unidos de Norteamérica	167 620
2	China	121 080
3	Hong Kong	74 584
4	Brasil	65 272
5	Islas Vírgenes Británicas	64 896
6	Reino Unido	62 351
7	Australia	56 959
8	Singapur	56 651
9	Rusia	51 416
10	Canadá	45 375
23	México	12 659

FUENTE: UNCTAD.

4. Apéndice Metodológico

La metodología para medir y dar a conocer los flujos de IED hacia México fue elaborada de manera conjunta por la SE y el Banco de México (Banxico), siguiendo las recomendaciones de dos organismos internacionales y sus respectivos documentos.

- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*. Cuarta edición (BD4), 2008.
- Fondo Monetario Internacional (FMI): Manual de Balanza de Pagos, Quinta Edición (MBP5) Capítulo XVIII, 1993.

4.1 Fuentes de información

De conformidad con la Ley de Inversión Extranjera (LIE) y el Reglamento de la Ley de Inversión Extranjera y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras, deben inscribirse ante el Registro Nacional de Inversiones Extranjeras (RNIE):

- Las sociedades mexicanas en las que participe la inversión extranjera³;
- Las personas físicas o morales que realicen habitualmente actos de comercio en el país; y
- Los fideicomisos por virtud de los cuales se deriven derechos a favor de la inversión extranjera.

Los sujetos referidos tienen la obligación de presentar una serie de reportes periódicos ante el RNIE. De esta forma el RNIE capta información y, con base en los criterios metodológicos aplicables, genera la estadística en materia de IED. Es importante señalar que en esta tarea únicamente se consideran los movimientos formalmente notificados ante el RNIE.

³ De conformidad con la fracción II del artículo 2 de la LIE, se entiende por “inversión extranjera”: (a) la participación de inversionistas extranjeros, en cualquier proporción, en el capital social de sociedades mexicanas; (b) la realizada por sociedades mexicanas con mayoría de capital extranjero; y (c) la participación de inversionistas extranjeros en las actividades y actos contemplados por esta LIE.

4.2 Movimientos que se consideran IED

De acuerdo con el BD4 y el MBP5, la IED es una categoría de inversión transfronteriza que realiza un residente en el extranjero (inversionista directo) en una empresa mexicana o en activos ubicados en territorio nacional (empresa de inversión directa), con el objetivo de establecer un interés duradero. Mediante esta inversión, el inversionista directo persigue ejercer un grado significativo de influencia sobre la empresa de inversión directa. Por su propia naturaleza, la IED puede generar relaciones permanentes de financiamiento y transferencia tecnológica, con el objeto de maximizar la producción y utilidades de la empresa de inversión directa.

La IED se desgrega en tres apartados según el modo de financiamiento: nuevas inversiones, reinversión de utilidades y cuentas entre compañías.

- Nuevas inversiones: se refiere a los movimientos de IED asociados a:
 - Inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras al establecerse en México; dentro de estas inversiones se incluyen aquellas en activo fijo y capital de trabajo para la realización habitual de actos de comercio en México.
 - Aportación al capital de sociedades mexicanas (inicial o aumentos) por parte de la IED.
 - Transmisiones de acciones por parte de inversionistas mexicanos a la IED.
 - Monto inicial de la contraprestación en los fideicomisos que otorguen derechos sobre la IED.

- **Reinversión de Utilidades:** es la parte de las utilidades que no se distribuye como dividendos y que se considera IED por representar un aumento de los recursos de capital propiedad del inversionista extranjero.
- **Cuentas entre compañías:** son las transacciones originadas por deudas entre sociedades mexicanas con IED en su capital social y otras empresas relacionadas residentes en el exterior. De acuerdo con el BD4, las empresas relacionadas son aquellas que pertenecen a un mismo grupo corporativo.

4.3 Otras desagregaciones

Además, los flujos de IED se desagregan por país de origen, sector económico y la entidad federativa de destino de la IED:

- **País de origen:** la IED es clasificada por país en función del origen de los recursos, y no necesariamente de la nacionalidad del inversionista. Para tal efecto, se identifica el país donde reside el accionista que invierte en la empresa de inversión directa.
- **Sector económico:** para determinar el sector económico de destino de la IED se considera la actividad principal de la empresa de inversión directa. En el caso de los fideicomisos se asigna la actividad que corresponde con su finalidad. Para tal propósito, se utiliza el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte en su versión 2007 (SCIAN 2007).
- **Entidad federativa de destino:** hasta el tercer trimestre de 2012, la información geográfica de la IED se refería a la entidad federativa donde se ubicaba el domicilio de la planta u oficina principal de cada sociedad y no necesariamente a la entidad federativa donde se aplicaron los recursos. A partir del cuarto trimestre de 2012, las sociedades pueden estimar y reportar los porcentajes de aplicación

de los flujos de IED en las entidades federativas. Si las empresas no reportan esta distribución geográfica de inversiones, la IED se asigna a la entidad federativa donde se ubica la planta u oficina principal, tal como se efectuaba anteriormente.

4.4 Unidad de medida

Las fuentes de información reportan sus movimientos al RNIE en pesos corrientes. De acuerdo con la metodología internacional, se debe hacer la conversión a dólares corrientes de los Estados Unidos de Norteamérica al tipo de cambio del país receptor de la IED. Para tal efecto se utiliza el tipo de cambio para solventar obligaciones denominadas en dólares de los Estados Unidos de Norteamérica pagaderas en la República Mexicana publicado por el Banco de México en el Diario Oficial de la Federación el día hábil bancario inmediato siguiente a su determinación⁴ y se aplica de acuerdo con la fecha en que se materializó cada movimiento de IED.

4.5. Periodicidad.

La información se publica trimestralmente y se da a conocer a más tardar 55 días naturales después del cierre de cada trimestre. La fecha límite para su publicación es el día 25 de los meses de febrero, mayo, agosto y noviembre con la información del trimestre inmediato anterior y las actualizaciones correspondientes para todos los trimestres anteriores desde 1999.

4.6 Disponibilidad

Las cifras con la metodología descrita anteriormente son comparables y se encuentran disponibles en el sitio electrónico de la SE⁵.

⁴ También conocido como tipo de cambio FIX.

⁵ <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa/estadistica-oficial-de-ied-en-mexico>

Se puede consultar información desde el primer trimestre de 1999 a la fecha.

También se pueden consultar cifras desde el primer trimestre de 1980 hasta el cuarto trimestre de 1998. Dicha información fue generada bajo otra metodología y no es actualizada, por lo que no es comparable con la información generada a partir del primer trimestre de 1999.

4.7 Confidencialidad

La LIE establece que el RNIE no tendrá carácter público. A su vez, la información que recibe el RNIE está clasificada, cuando así resulte aplicable, como reservada o confidencial de conformidad con la Ley Federal de Transparencia y Acceso a la Información Pública Gubernamental. Por lo anterior, no podrá entregarse información sobre empresas individuales, sino únicamente en forma agregada.

4.8 Actualizaciones

Las cifras son preliminares debido a que algunas notificaciones al RNIE tienden a darse con cierto rezago con respecto a las fechas en las que se realizaron las inversiones. Es por ello que las cifras trimestrales de IED son actualizadas en cada informe trimestral y estas actualizaciones pueden afectar todo el período desde 1999. De esta manera, la cifra reportada como IED realizada en un período determinado no es definitiva, ya que ésta se actualiza posteriormente en la medida en que el RNIE recibe las notificaciones del resto de las inversiones realizadas en dicho período. El BD4 contempla y recomienda llevar a cabo estas actualizaciones para todos los países que siguen su metodología.

Cabe señalar que las actualizaciones más sustanciales se producen en los trimestres más recientes y tienden a disminuir en los trimestres más antiguos. Para efectos prácticos, las cifras pueden considerarse definitivas después de 12 trimestres de actualización.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA
POR TIPO DE INVERSIÓN^{1/}**
-Millones de dólares-

TIPO	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000 -2014 ^{2/}	
									Ene-Mar		Valor	Part %
									Valor	Part. %		
TOTAL	20 863.0	32 253.0	28 312.9	17 330.9	23 352.8	23 354.4	17 628.3	38 285.7	5 820.8	100.0	348 160.5	100.0
Nuevas inversiones	6 557.3	17 622.7	12 025.9	8 823.9	15 021.8	9 212.1	3 668.3	19 117.9	1 826.5	31.4	178 455.4	51.3
Reinversión de utilidades	8 098.1	8 451.6	8 752.7	4 665.2	3 900.7	8 738.8	7 992.6	10 651.8	3 527.4	60.6	84 343.4	24.2
Cuentas entre compañías ^{3/}	6 207.7	6 178.7	7 534.2	3 841.7	4 430.3	5 403.6	5 967.3	8 516.0	466.9	8.0	85 361.7	24.5

Nota: Las cifras sobre IED se integran con los montos realizados y notificados al RNIE. La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras notificadas y actualizadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

3/ El 1° de noviembre de 2006 se publicó el Decreto para el Fomento de la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX), con el cual se integraron en un solo Programa los correspondientes al Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación y el de Importación Temporal para producir Artículos de Exportación, denominado PITEX. Como resultado de lo anterior, en la estadística de inversión extranjera ya no se distingue a las empresas maquiladoras del resto de las empresas, por lo que, para fines comparativos, la IED reportada en el rubro importaciones de activo fijo realizadas por empresas maquiladoras con inversión extranjera se ha integrado en el rubro cuentas entre compañías.

FUENTE: Secretaría de Economía.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA
POR SECTOR ECONÓMICO^{1/}**
-Millones de dólares-

SECTORES	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000 -2014 ^{2/}	
									Ene-Mar		Valor	Part. %
									Valor	Part. %		
TOTAL	20 863.0	32 253.0	28 312.9	17 330.9	23 352.8	23 354.4	17 628.3	38 285.7	5 820.8	100.0	348 160.5	100.0
Agropecuario	3.0	68.5	50.4	19.6	89.5	40.2	107.5	166.8	45.6	0.8	955.0	0.3
Industrial	11 222.5	17 628.5	14 650.1	8 837.2	15 656.5	12 575.9	12 526.5	31 904.2	3 749.5	64.4	194 605.4	55.9
Minería	481.9	1 817.7	4 486.6	1 276.7	1 383.5	832.4	2 907.6	3 045.2	440.3	7.6	18 010.4	5.2
Electricidad y agua	-62.1	205.7	507.6	46.2	117.6	222.4	639.5	29.0	156.1	2.7	3 886.9	1.1
Construcción	580.7	2 744.3	1 015.2	671.1	387.6	1 717.0	1 388.8	696.1	666.3	11.4	11 937.6	3.4
Manufacturas	10 221.9	12 860.7	8 640.7	6 843.2	13 767.8	9 804.1	7 590.5	28 133.9	2 486.8	42.7	160 770.5	46.2
Servicios	9 637.6	14 556.0	13 612.3	8 474.1	7 606.8	10 738.3	4 994.3	6 214.7	2 025.6	34.8	152 600.1	43.8
Comercio	582.2	2 131.3	2 343.3	1 815.3	2 789.6	2 914.9	2 912.0	1 606.4	169.0	2.9	29 439.3	8.5
Transportes	155.0	49.3	584.2	208.7	536.4	85.1	625.0	990.0	-584.2	-10.0	4 783.8	1.4
Inform. en medios masivos	612.1	231.2	1 259.6	227.9	145.8	1 392.5	630.0	1 721.9	586.9	10.1	17 505.9	5.0
Servicios financieros	4 253.8	6 331.7	6 886.1	2 920.3	2 372.4	2 510.3	-2 699.8	-909.6	1 427.2	24.5	60 391.4	17.3
Servicios inmobiliarios y de alquiler	1 323.4	2 273.4	1 671.8	1 481.8	641.4	820.0	698.4	443.9	38.0	0.7	13 557.9	3.9
Servicios profesionales	1 000.5	723.0	629.7	648.5	24.4	1 131.8	1 228.3	774.2	14.4	0.2	6 917.7	2.0
Servicios de apoyo a los negocios	373.4	596.1	-159.1	686.9	180.8	745.2	343.8	315.3	25.4	0.4	5 573.0	1.6
Servicios educativos	1.4	39.8	172.2	5.1	8.5	12.1	8.6	14.6	1.8	0.0	330.1	0.1
Servicios de salud	4.9	22.4	21.2	3.7	5.5	23.5	42.8	49.9	2.7	0.0	204.3	0.1
Servicios de esparcimiento	54.6	267.9	-9.7	69.2	38.9	108.7	4.8	25.7	2.8	0.0	658.6	0.2
Servicios de alojamiento temporal	1 264.4	1 811.2	136.9	330.2	831.2	932.8	1 162.0	1 106.0	301.4	5.2	12 368.4	3.6
Otros servicios	11.8	78.8	76.3	76.6	31.7	61.6	38.5	76.3	40.1	0.7	869.8	0.2

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras modificadas y actualizadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

FUENTE: Secretaría de Economía.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA
POR SUBSECTOR ECONÓMICO^{1/}
-Millones de dólares-**

SUBSECTORES	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000 -2014 ^{2/}	
									Ene-Mar		Valor	Part %
									Valor	Part. %		
TOTAL	20 863.0	32 253.0	28 312.9	17 330.9	23 352.8	23 354.4	17 628.3	38 285.7	5 820.8	100.0	348 160.5	100.0
Agropecuario	3.0	68.5	50.4	19.6	89.5	40.2	107.5	166.8	45.6	0.8	955.0	0.3
Agricultura	0.5	75.1	34.4	5.6	19.3	17.2	30.3	129.2	7.5	0.1	370.4	0.1
Cría y explotación de animales	5.9	-4.9	1.7	0.9	7.6	2.1	19.0	31.3	0.0	0.0	318.1	0.1
Aprov. Forestal	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0
Pesca, caza y captura	0.0	0.5	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1.6	0.0
Serv. rel. con las actividades agropecuarias y forestales	-3.5	-2.2	14.4	13.1	62.7	20.8	58.2	6.3	38.1	0.7	264.0	0.1
Minería	481.9	1 817.7	4 486.6	1 276.7	1 383.5	832.4	2 907.6	3 045.2	440.3	7.6	18 010.4	5.2
Extracción de petróleo y gas	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	3.9	0.0
Minería de minerales metálicos	476.5	1 870.0	4 471.8	1 301.7	1 469.2	1 012.1	2 610.6	2 932.7	420.2	7.2	17 841.5	5.1
Servicios relacionados con la minería	5.3	-52.3	14.9	-25.0	-85.7	-179.8	297.0	112.5	20.1	0.3	165.0	0.0
Electricidad, agua y suministro de gas	-62.1	205.7	507.6	46.2	117.6	222.4	639.5	29.0	156.1	2.7	3 886.9	1.1
Energía eléctrica	-53.2	209.3	493.9	41.1	117.7	164.4	627.5	12.9	163.2	2.8	3 760.8	1.1
Agua y suministro de gas por ductos	-8.9	-3.6	13.7	5.1	-0.1	58.1	12.0	16.0	-7.1	-0.1	126.1	0.0
Construcción	580.7	2 744.3	1 015.2	671.1	387.6	1 717.0	1 388.8	696.1	666.3	11.4	11 937.6	3.4
Edificación	241.5	378.1	293.4	331.6	79.5	237.5	168.5	79.9	33.1	0.6	2 279.4	0.7
Construcción de obras de ingeniería civil	260.8	2 343.7	691.0	353.0	342.8	1 467.3	1 146.4	454.3	654.3	11.2	8 577.2	2.5
Trabajos especializados para la construcción	78.5	22.5	30.8	-13.6	-34.7	12.2	73.9	161.9	-21.2	-0.4	1 081.0	0.3
Manufacturas	10 221.9	12 860.7	8 640.7	6 843.2	13 767.8	9 804.1	7 590.5	28 133.9	2 486.8	42.7	160 770.5	46.2
Industria alimentaria	1 051.0	592.9	381.1	320.3	6 187.5	1 570.2	115.3	917.2	27.0	0.5	20 216.3	5.8
Industria de las bebidas y del tabaco	881.9	844.8	1 105.9	755.0	866.2	1 216.9	147.1	15 402.6	189.8	3.3	27 634.2	7.9
Fabricación de insumos textiles	66.6	-10.6	98.4	32.9	33.5	-3.1	9.0	28.0	12.4	0.2	924.1	0.3
Confección de productos textiles, excepto prendas de vestir	166.2	84.8	-10.0	13.9	107.3	-25.1	27.1	58.1	15.9	0.3	1 310.1	0.4
Fabricación de prendas de vestir	180.5	7.9	135.9	201.7	163.5	98.5	87.5	93.7	39.5	0.7	1 820.0	0.5
Cuero, piel y materiales sucedáneos	19.4	51.9	33.4	15.1	2.8	41.5	11.1	218.6	4.1	0.1	510.2	0.1
Industria de la madera	6.8	-17.8	-14.0	-6.7	-17.1	-28.8	-0.8	45.0	5.2	0.1	-45.8	0.0
Industria del papel	41.6	138.4	125.1	268.5	232.5	78.8	192.7	458.3	7.5	0.1	2 671.6	0.8
Impresión e industrias conexas	38.6	45.7	39.1	19.2	34.7	5.0	4.0	2.4	4.9	0.1	616.4	0.2
Productos derivados del Petróleo y Carbón	52.3	98.0	47.0	-100.8	10.3	102.6	4.8	21.3	1.1	0.0	469.5	0.1
Industria química	1 979.9	2 591.6	1 230.9	435.7	170.7	2 196.0	1 195.7	1 904.4	11.3	0.2	16 748.1	4.8
Industria del plástico y hule	464.6	399.9	481.9	621.5	383.3	737.5	702.3	789.2	170.5	2.9	6 514.0	1.9
Productos a base de minerales no metálicos	324.4	45.9	202.8	-22.6	-5.8	33.8	88.1	154.9	18.6	0.3	2 742.6	0.8

Industrias metálicas básicas	331.4	3 548.2	395.9	11.9	122.0	85.6	194.4	199.8	8.8	0.2	8 767.7	2.5
Fabricación de productos metálicos	225.5	311.9	346.6	208.4	145.6	398.5	276.5	467.0	124.8	2.1	3 603.1	1.0
Fabricación de maquinaria y equipo	571.9	291.4	274.2	26.7	252.1	134.8	302.0	562.4	360.8	6.2	5 324.9	1.5
Equipo de computación, comunicación, medición	1 316.2	995.5	1 054.9	1 527.1	1 879.0	576.0	1 012.9	1 183.6	-98.4	-1.7	16 099.9	4.6
Fabricación de equipo de generación eléctrica	518.0	597.0	725.2	405.6	281.5	467.3	347.1	1 800.5	146.1	2.5	9 413.6	2.7
Fabricación de equipo de transporte	1 722.0	1 989.5	1 864.5	1 767.5	2 575.2	1 944.8	2 807.0	3 518.2	1 419.3	24.4	31 472.6	9.0
Fabricación de muebles y productos relacionados	28.0	26.5	-4.7	0.8	-39.6	-10.0	5.1	2.0	12.5	0.2	268.8	0.1
Otras industrias manufactureras	234.9	227.4	126.5	341.6	382.6	183.3	61.5	306.4	5.0	0.1	3 688.8	1.1
Comercio al por mayor	661.5	1 277.2	649.0	497.8	624.4	1 471.7	607.3	1 145.2	132.6	2.3	12 556.2	3.6
Alimentos, bebidas y tabaco	83.3	62.9	54.9	-7.7	75.9	88.3	-14.8	88.1	8.1	0.1	918.0	0.3
Productos textiles y calzado	6.4	-10.3	-27.1	260.6	8.0	4.6	7.5	7.0	9.0	0.2	554.3	0.2
Productos farmacéuticos	253.6	485.0	273.1	-58.3	308.7	547.2	136.2	33.5	11.9	0.2	3 404.8	1.0
Materias primas agropecuarias	102.2	-64.6	49.5	195.0	108.0	342.8	352.0	322.2	13.8	0.2	2 875.5	0.8
Maquinaria, mobiliario y equipo	201.7	650.4	115.4	63.9	99.1	293.6	89.2	538.0	75.7	1.3	3 471.7	1.0
Camiones, partes y refacciones	12.7	157.6	187.3	51.5	24.4	192.4	33.3	53.7	14.2	0.2	1 204.3	0.3
Intermediación de comercio al por mayor	1.7	-3.7	-4.1	-7.2	0.4	2.8	3.9	102.8	-0.1	0.0	127.5	0.0
Comercio al por menor	-79.4	854.1	1 694.2	1 317.6	2 165.2	1 443.2	2 304.7	461.2	36.4	0.6	16 883.0	4.8
Alimentos, bebidas y tabaco	2.3	15.7	20.5	73.1	14.5	57.7	10.5	8.0	0.0	0.0	241.5	0.1
Tiendas y autoservicios departamentales	-303.2	630.3	798.0	776.1	2 182.6	1 420.4	1 493.8	1 019.9	38.6	0.7	12 968.2	3.7
Productos textiles, accesorios de vestir y calzado	0.6	0.0	0.1	3.7	16.2	0.7	37.5	29.2	5.3	0.1	93.7	0.0
Artículos para el cuidado de la salud	-7.7	0.1	5.3	5.6	1.6	3.6	1.1	11.6	0.9	0.0	76.4	0.0
Artículos de papelería y de esparcimiento	4.6	-0.7	2.4	-51.3	-118.6	-104.1	-10.1	-627.1	31.1	0.5	-859.0	-0.2
Enseres domésticos y computadoras	1.4	1.4	35.0	14.7	68.9	61.3	50.7	61.2	5.0	0.1	377.5	0.1
Artículos de ferretería, tlapalería y vidrios	2.2	0.1	0.1	-4.4	27.0	14.2	82.9	-0.8	2.4	0.0	147.0	0.0
Vehículos de motor, refacciones, combustibles y lubricantes	220.0	213.0	832.3	499.2	-27.1	-11.6	638.2	-39.8	-47.0	-0.8	3 829.2	1.1
Comercio al por menor a través de Internet y catálogos impresos y televisión	0.5	-5.9	0.5	0.8	0.0	0.9	0.1	-1.0	0.0	0.0	8.5	0.0

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras modificadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

FUENTE: Secretaría de Economía.

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO REALIZADA
POR SUBSECTOR ECONÓMICO (CONTINUACIÓN)^{1/}**
-Millones de dólares-

Subsectores	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000-2014 ^{2/}			
									Ene-Mar		Valor	Part. (%)	Valor	Part. (%)
									Valor	Part. (%)				
Transportes, correos y almacenamiento	155.0	49.3	584.2	208.7	536.4	85.1	625.0	990.0	-584.2	-10.0	4 783.8	1.4		
Transporte aéreo	50.1	95.4	213.8	79.1	2.8	-0.8	10.3	12.6	0.0	0.0	535.4	0.2		
Transporte por ferrocarril	30.7	-528.0	43.8	-81.5	189.9	-145.1	-102.7	255.7	-5.1	-0.1	1 088.4	0.3		
Transporte por agua	9.6	0.0	0.0	0.2	-3.7	-0.1	-12.8	2.0	2.0	0.0	28.7	0.0		
Autotransporte de carga	0.6	2.5	3.9	8.6	1.7	-3.9	-1.1	1.3	0.6	0.0	20.5	0.0		
Transporte terrestre de pasajeros	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-0.3	0.0	0.0	0.0	-0.2	0.0		
Transporte por ductos	-1.9	249.3	156.1	72.9	295.6	-32.8	243.3	574.1	-611.6	-10.5	1 192.1	0.3		
Transporte turístico	2.9	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.2	0.0	0.0	6.7	0.0		
Servicios relacionados con el transporte	31.8	94.1	129.5	109.0	41.6	222.5	322.7	92.3	11.2	0.2	1 247.3	0.4		
Servicios de mensajería y paquetería	-10.6	8.0	0.0	-5.2	-4.4	9.3	152.9	49.4	18.0	0.3	267.5	0.1		
Servicios de almacenamiento	41.7	128.0	37.0	25.6	12.7	36.0	12.8	2.4	0.7	0.0	397.5	0.1		
Información en medios masivos	612.1	231.2	1 259.6	227.9	145.8	1 392.5	630.0	1 721.9	586.9	10.1	17 505.9	5.0		
Edición de publicaciones y software	6.2	10.8	1.9	15.0	11.3	136.6	7.1	30.8	-1.7	0.0	249.9	0.1		
Industria filmica, del video y del sonido	-4.5	5.1	1.4	61.0	-1.8	790.7	-25.7	15.5	-17.5	-0.3	1 255.1	0.4		
Radio y televisión	15.2	-409.4	34.4	-0.1	0.0	-5.0	136.7	0.0	0.0	0.0	263.9	0.1		
Otras telecomunicaciones	583.7	617.3	1 200.6	142.4	23.6	416.9	503.8	1 639.9	606.1	10.4	15 325.1	4.4		
Hospedaje y procesamiento electrónico de información y servicios relacionados	1.0	1.1	14.0	0.2	0.2	20.2	0.5	1.5	0.1	0.0	38.9	0.0		
Otros servicios de información	10.6	6.4	7.2	9.4	112.5	33.1	7.6	34.3	0.0	0.0	373.0	0.1		
Servicios financieros y de seguros	4 253.8	6 331.7	6 886.1	2 920.3	2 372.4	2 510.3	-2 699.8	-909.6	1 427.2	24.5	60 391.4	17.3		
Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil	4 300.6	6 016.9	6 355.2	2 914.4	2 235.7	2 182.1	-2 753.6	227.7	1 324.5	22.8	56 905.9	16.3		
Actividades bursátiles cambiarias y de intermediación financiera	-167.0	251.7	58.4	97.9	128.3	70.6	67.7	45.1	90.1	1.5	952.6	0.3		
Compañías de fianzas, seguros y pensiones	120.1	63.1	472.4	-92.0	8.4	257.6	-13.9	-1 182.4	12.5	0.2	2 532.9	0.7		
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles	1 323.4	2 273.4	1 671.8	1 481.8	641.4	820.0	698.4	443.9	38.0	0.7	13 557.9	3.9		
Servicios inmobiliarios	1 087.3	1 914.8	1 232.9	1 289.7	550.4	520.6	619.9	445.9	34.1	0.6	11 489.8	3.3		
Servicios de alquiler de bienes muebles	226.6	101.7	387.2	160.3	-10.2	270.8	35.2	-3.4	2.6	0.0	1 362.7	0.4		
Servicios de alquiler de marcas registradas, patentes y franquicias	9.5	257.0	51.8	31.8	101.1	28.6	43.4	1.4	1.2	0.0	705.3	0.2		
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1 000.5	723.0	629.7	648.5	24.4	1 131.8	1 228.3	774.2	14.4	0.2	6 917.7	2.0		
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1 000.5	723.0	629.7	648.5	24.4	1 131.8	1 228.3	774.2	14.4	0.2	6 917.7	2.0		
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos	373.4	596.1	-159.1	686.9	180.8	745.2	343.8	315.3	25.4	0.4	5 573.0	1.6		
Servicios de apoyo a los negocios	371.0	592.3	-160.1	676.8	182.4	751.1	334.8	315.3	25.4	0.4	5 532.6	1.6		
Manejo de desechos y servicios de remediación	2.4	3.8	-1.0	10.2	-1.5	-5.9	9.0	0.0	0.0	0.0	40.4	0.0		
Servicios educativos	1.4	39.8	172.2	5.1	8.5	12.1	8.6	14.6	1.8	0.0	330.1	0.1		
Servicios educativos	1.4	39.8	172.2	5.1	8.5	12.1	8.6	14.6	1.8	0.0	330.1	0.1		
Servicios de salud y asistencia social	4.9	22.4	21.2	3.7	5.5	23.5	42.8	49.9	2.7	0.0	204.3	0.1		
Servicios médicos de consulta externa	4.9	22.3	18.0	3.7	5.5	22.3	42.0	43.8	2.7	0.0	183.4	0.1		
Hospitales	0.0	0.1	3.2	0.0	0.0	1.0	0.4	6.1	0.0	0.0	20.4	0.0		
Residencias de asistencia social y para el cuidado de la salud	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0		
Otros servicios de asistencia social	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.4	0.0	0.0	0.0	0.5	0.0		
Servicios de esparcimiento, culturales y deportivos	54.6	267.9	-9.7	69.2	38.9	108.7	4.8	25.7	2.8	0.0	658.6	0.2		
Servicios artísticos y deportivos	0.1	251.2	-19.5	0.0	0.1	3.4	-1.8	21.7	0.0	0.0	259.5	0.1		
Entretención en instalaciones recreativas	54.6	16.7	9.8	69.2	38.8	105.3	6.6	4.0	2.8	0.0	399.1	0.1		
Servicios de alojamiento temporal y preparación de alimentos y bebidas	1 264.4	1 811.2	136.9	330.2	831.2	932.8	1 162.0	1 106.0	301.4	5.2	12 368.4	3.6		
Servicios de alojamiento temporal	1 279.9	1 469.7	462.0	319.5	664.6	720.4	1 105.1	1 075.8	295.5	5.1	11 470.6	3.3		
Servicios de preparación de alimentos y bebidas	-15.5	341.5	-325.1	10.7	166.6	212.4	56.9	30.2	5.9	0.1	897.8	0.3		
Otros servicios excepto actividades del gobierno	11.8	78.8	76.3	76.6	31.7	61.6	38.5	76.3	40.1	0.7	869.8	0.2		
Servicios de reparación y mantenimiento	6.4	36.6	34.3	76.6	30.8	61.5	37.0	64.4	38.1	0.7	699.5	0.2		
Servicios personales	0.2	41.0	38.3	-1.1	1.1	0.4	1.5	11.9	2.0	0.0	186.8	0.1		
Asociaciones y organizaciones	5.3	1.3	3.7	1.1	-0.2	-0.3	-0.1	0.1	0.0	0.0	13.4	0.0		
Hogares con empleados domésticos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0		

Nota: Los sectores corresponden con el Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN). La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras notificadas y actualizadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

FUENTE: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA REALIZADA POR PAÍSES Y ÁREAS ECONÓMICAS^{1/}
-Millones de dólares-

PAÍSES Y ÁREAS	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000 -2014 ^{2/}	
									Ene.-Mar.		Valor	Part. %
									Valor	Part. %		
TOTAL	20 863.0	32 253.0	28 312.9	17 330.9	23 352.8	23 354.4	17 628.3	38 285.7	5 820.8	100.0	348 160.5	100.0
América del Norte	14 193.8	13 941.5	15 012.0	9 300.7	8 406.1	13 105.3	10 452.1	14 213.0	2 582.8	44.4	183 058.5	52.6
Estados Unidos de Norteamérica	13 230.5	13 115.1	11 578.6	7 462.1	6 559.0	11 751.5	8 685.8	12 840.5	2 754.1	47.3	165 916.5	47.7
Canadá	963.4	826.3	3 433.4	1 838.5	1 847.1	1 353.8	1 766.3	1 372.5	-171.4	-2.9	17 142.0	4.9
Unión Europea												
U15	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	25 264.1	7.3
U25	6 746.0	--	--	--	--	--	--	--	--	--	28 208.0	8.1
U27	--	14 738.1	10 100.0	6 686.7	13 266.3	6 906.8	3 742.3	--	--	--	55 440.1	15.9
U28	--	--	--	--	--	--	--	20 221.4	3 051.3	52.4	23 272.7	6.7
Países Bajos	2 805.4	6 626.6	1 872.9	2 573.7	9 197.8	2 801.7	1 449.1	3 034.7	405.2	7.0	46 070.2	13.2
España	1 446.8	5 442.7	4 965.5	2 582.2	2 042.4	3 657.9	-917.3	-746.5	1 977.1	34.0	42 920.1	12.3
Bélgica	69.5	228.3	99.5	340.2	38.1	163.8	0.4	13 269.6	11.4	0.2	14 690.8	4.2
Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte	972.8	610.4	1 393.5	419.3	700.2	-1 041.0	442.0	1 236.1	72.2	1.2	9 306.4	2.7
Alemania	748.5	648.1	656.6	65.3	353.4	413.0	965.4	1 758.9	257.8	4.4	7 880.0	2.3
Luxemburgo	177.8	539.7	342.0	187.7	417.7	146.4	779.8	1 875.8	224.4	3.9	5 130.6	1.5
Dinamarca	253.0	88.0	75.8	23.9	-12.8	132.5	188.1	197.4	29.4	0.5	1 910.0	0.5
Francia	156.2	233.2	210.3	266.5	-10.4	246.7	398.7	160.5	93.8	1.6	1 182.8	0.3
Suecia	38.5	36.0	85.7	11.7	327.0	43.8	180.5	253.4	-99.5	-1.7	1 145.2	0.3
Irlanda	-11.1	81.6	96.4	113.0	95.1	269.2	6.4	-69.9	2.9	0.0	720.2	0.2
Finlandia	19.4	46.8	79.4	50.4	24.5	5.9	5.3	5.4	0.9	0.0	655.6	0.2
Italia	26.5	47.8	131.4	31.6	74.9	115.3	191.5	-771.3	72.2	1.2	228.2	0.1
Austria	42.5	97.1	32.8	-12.0	-0.3	-2.4	27.7	7.5	-2.0	0.0	212.3	0.1
Portugal	0.0	7.1	52.7	19.7	17.3	-53.7	11.6	0.7	0.0	0.0	69.3	0.0
Grecia	0.0	0.1	0.0	0.1	-0.1	0.4	0.2	0.0	0.0	0.0	0.9	0.0
Países seleccionados	-351.9	1 838.0	1 763.8	1 324.2	1 561.0	3 276.5	2 788.5	3 215.1	200.9	3.5	24 589.5	7.1
Suiza	602.7	617.3	242.6	100.0	262.4	1 167.2	280.3	271.3	-295.3	-5.1	7 746.8	2.2
Japón	-1 433.9	439.7	508.5	483.5	535.9	916.2	1 815.9	1 618.2	247.5	4.3	6 644.9	1.9
Brasil	49.9	25.0	93.0	128.5	404.2	223.6	63.9	433.3	166.8	2.9	1 770.5	0.5
República de Corea	72.1	90.8	476.1	75.6	-2.8	100.4	129.1	385.5	-48.2	-0.8	1 612.1	0.5
Singapur	63.6	139.0	108.6	257.3	33.7	151.5	49.8	95.0	11.8	0.2	1 373.2	0.4
Panamá	66.8	245.2	128.8	34.8	79.9	85.0	84.2	35.1	1.5	0.0	930.2	0.3
Argentina	24.5	25.5	43.6	2.6	-7.5	9.5	18.2	0.8	0.5	0.0	705.8	0.2
Taiwán Provincia de China	22.4	9.7	33.5	48.4	115.3	27.2	88.1	121.4	9.0	0.2	612.1	0.2
Chile	60.8	33.4	31.6	50.2	83.6	56.1	23.5	17.9	53.2	0.9	601.1	0.2
Colombia	17.3	4.9	43.5	24.3	18.8	204.7	12.6	39.7	0.0	0.0	469.4	0.1
Puerto Rico	20.1	7.9	5.4	-40.0	0.0	5.1	10.2	-6.6	0.0	0.0	371.8	0.1
Australia	32.2	139.4	11.3	16.0	30.4	17.0	12.1	38.0	11.6	0.2	369.8	0.1
China	24.1	14.5	13.1	33.7	14.5	22.4	82.8	19.1	15.4	0.3	303.9	0.1
Uruguay	8.7	0.8	6.2	3.5	-1.4	28.5	123.3	23.8	0.0	0.0	239.8	0.1
Nueva Zelanda	0.4	0.7	26.1	-0.2	26.8	41.8	-37.1	13.5	8.9	0.2	164.2	0.0
Costa Rica	7.8	4.7	4.2	27.2	9.7	46.7	24.2	0.5	0.0	0.0	159.2	0.0
Venezuela	-6.6	3.6	2.7	0.5	2.4	56.9	16.9	42.7	3.3	0.1	134.3	0.0
Filipinas	0.0	0.1	0.1	0.0	1.7	69.2	0.0	0.5	0.0	0.0	72.0	0.0
India	0.4	8.0	-3.0	6.1	6.0	7.9	1.9	0.5	4.8	0.1	68.7	0.0
Mauricio	0.0	0.0	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	67.0	0.0	0.0	67.8	0.0
Guatemala	1.4	0.4	0.7	5.2	15.6	14.4	7.6	-2.1	0.0	0.0	64.3	0.0
Israel	6.8	2.0	2.2	1.6	6.8	6.2	11.8	8.2	8.5	0.1	63.6	0.0
Noruega	6.7	25.0	-15.2	65.2	-74.9	18.7	-30.7	-8.2	1.8	0.0	44.0	0.0
Otros	275.5	1 740.0	1 442.6	32.6	120.9	73.0	658.3	645.4	-8.7	-0.1	8 390.2	2.4

Nota: La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

1/ Cifras notificadas y actualizadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos períodos de actualización.

2/ Del 1° de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

FUENTE7: Secretaría de Economía.

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN MÉXICO^{1/}
POR ENTIDAD FEDERATIVA^{2/}
 -Millones de dólares-

Estados	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014		Acum. 2000-2014 ^{3/}	
									Enero-Marzo		Valor	Part. (%)
									Valor	Part. (%)		
TOTAL	20 863.0	32 253.0	28 312.9	17 330.9	23 352.8	23 354.4	17 628.3	38 285.7	5 820.8	100.0	348 160.5	100.0
Distrito Federal	10 441.4	17 837.6	13 746.2	9 313.1	8 289.3	15 060.7	6 812.0	23 919.1	3 984.4	68.5	195 889.0	56.3
Nuevo León	1 986.6	3 181.0	1 955.1	1 273.5	5 382.0	1 413.2	1 002.9	460.6	177.3	3.0	31 758.5	9.1
Estado de México	1 393.4	862.5	1 634.3	1 606.5	1 161.8	725.9	1 595.5	1 228.5	-174.2	-3.0	17 481.8	5.0
Chihuahua	1 541.6	1 731.5	1 481.0	1 128.3	1 928.7	974.4	745.3	1 901.4	-25.4	-0.4	16 849.5	4.8
Baja California	960.2	869.4	1 555.0	577.0	948.2	703.4	544.5	782.8	166.7	2.9	12 885.3	3.7
Jalisco	768.9	488.4	291.5	883.6	1 863.3	709.8	866.7	965.3	150.2	2.6	11 252.0	3.2
Puebla	515.6	353.5	275.3	91.2	534.2	444.3	422.4	1 319.9	252.1	4.3	6 940.0	2.0
Tamaulipas	529.4	558.3	473.3	220.4	209.2	411.4	383.3	735.4	94.2	1.6	5 763.1	1.7
Baja California Sur	516.2	622.6	386.1	252.2	307.7	428.8	630.3	344.7	63.9	1.1	4 906.0	1.4
Coahuila	271.3	158.9	1 094.4	180.4	167.2	133.5	240.1	1 294.0	60.9	1.0	4 836.7	1.4
Querétaro	221.9	250.8	469.4	468.7	452.4	502.6	672.2	551.5	106.3	1.8	4 649.5	1.3
Sonora	338.2	466.8	1 286.4	269.2	141.4	160.5	37.8	133.8	240.7	4.1	4 568.2	1.3
Guanajuato	-68.3	269.3	286.6	137.6	126.2	287.2	751.4	856.8	127.5	2.2	3 893.2	1.1
Zacatecas	15.4	801.0	1 517.0	77.5	135.0	36.8	472.9	659.1	6.2	0.1	3 752.9	1.1
Quintana Roo	363.2	852.9	170.1	170.1	162.3	252.1	446.0	475.9	9.0	0.2	3 650.2	1.0
Aguascalientes	113.1	207.9	427.7	368.2	327.9	160.9	448.5	692.2	83.1	1.4	3 470.0	1.0
Durango	112.6	225.0	574.5	60.7	537.8	201.3	381.4	197.3	50.3	0.9	2 739.6	0.8
San Luis Potosí	96.2	191.1	144.7	-13.9	322.5	166.7	106.1	503.3	33.8	0.6	2 318.6	0.7
Michoacán	-110.0	1 590.3	31.9	28.5	3.7	38.9	41.8	138.1	40.2	0.7	1 899.3	0.5
Veracruz	41.7	75.0	157.4	157.8	56.0	-145.2	36.8	449.9	56.3	1.0	1 475.1	0.4
Morelos	311.0	453.3	134.1	-56.3	17.8	106.2	5.2	25.7	19.1	0.3	1 444.2	0.4
Nayarit	183.2	150.3	24.7	56.7	116.5	111.6	96.4	118.3	12.9	0.2	1 259.7	0.4
Sinaloa	47.2	44.5	47.9	18.9	81.3	80.1	349.2	255.6	-28.4	-0.5	1 105.2	0.3
Tabasco	77.2	0.9	46.6	9.1	31.1	7.4	148.2	77.1	4.3	0.1	736.4	0.2
Tlaxcala	9.6	15.5	37.4	4.8	41.4	84.3	34.4	27.7	129.1	2.2	615.2	0.2
Guerrero	34.6	-48.0	1.5	14.7	-24.1	88.7	109.0	124.8	94.7	1.6	552.3	0.2
Yucatán	30.0	59.2	34.3	13.4	5.5	67.8	34.9	39.5	2.2	0.0	548.5	0.2
Oaxaca	10.7	15.2	17.7	30.2	8.8	42.8	69.1	99.9	71.0	1.2	380.4	0.1
Colima	64.6	-7.2	-1.3	191.3	9.1	25.6	46.1	26.3	11.4	0.2	242.5	0.1
Chiapas	24.4	24.6	-11.2	29.0	15.4	0.2	41.8	50.3	-35.4	-0.6	158.2	0.0
Hidalgo	11.5	2.3	40.3	0.3	19.9	3.8	-55.1	-32.5	32.9	0.6	99.2	0.0
Campeche	10.6	-51.3	-17.1	-59.9	-26.9	68.5	111.2	-136.4	3.3	0.1	40.3	0.0

Nota: La suma de los parciales puede diferir de los totales debido al redondeo que efectúa la hoja de cálculo.

^{1/} Cifras notificadas y actualizadas al 31 de marzo de 2014. Por tanto las cifras de cada año presentan distintos periodos de actualización.

^{2/} Hasta el 3er trimestre de 2012, la información geográfica de la IED se refiere a la entidad federativa donde se ubica el domicilio de la oficina o planta principal de cada empresa y no necesariamente a la entidad federativa donde se realizan las inversiones. A partir del cuarto trimestre de 2012, las sociedades pueden estimar y reportar los porcentajes de aplicación de los flujos de IED en las entidades federativas. Si las empresas no reportan esta distribución geográfica de inversiones, la IED se asigna a la entidad federativa donde se ubica la planta u oficina principal, tal como se efectuaba anteriormente.

^{3/} Del 1º de enero de 2000 al 31 de marzo de 2014.

FUENTE: Secretaría de Economía.

Fuente de información:

http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/ied/enero_marzo_2014.pdf

Los fanáticos del fútbol van a Brasil pero los inversionistas a México (WSJ)

El 12 de junio de 2014, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) publicó la nota “Los fanáticos del fútbol van a Brasil pero los inversionistas a México”, a continuación se presenta la información.

En momentos en que los fanáticos del fútbol llegan en masa a Brasil para celebrar la Copa del Mundo, muchos inversionistas están buscando oportunidades en otras partes de América Latina.

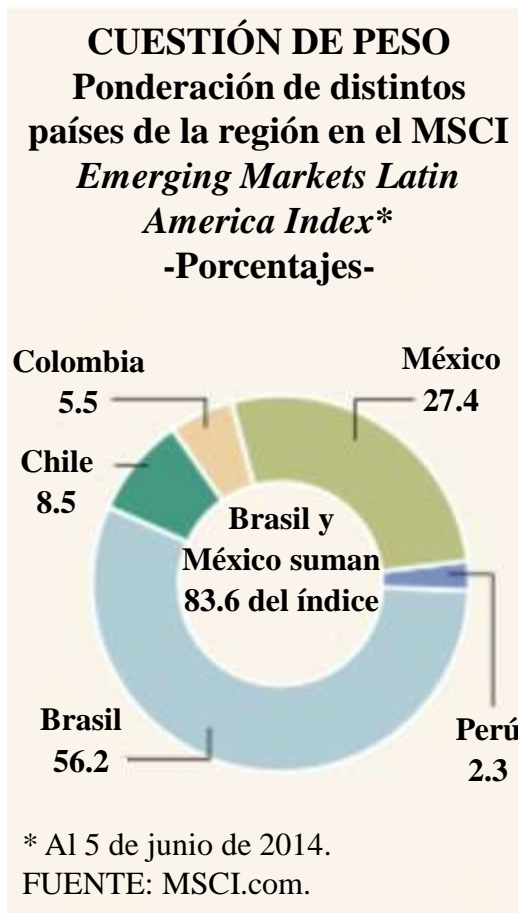
“A estas alturas, Brasil es una historia que requiere demostración”, dice el Presidente de la Junta Directiva y Director General de finanzas en *ClearRock Capital*, en *Sun Valley, Idaho*. “El impulso que va a recibir del Mundial y de los Juegos Olímpicos (en 2016) será de corto plazo, y creo que hay un verdadero problema de sostenibilidad ahí”.

El Director General de finanzas en *ClearRock Capital*, cuya firma gestiona 400 millones de dólares en activos, ha tenido una exposición periódica a América Latina pero en 2012 puso fin a cualquier inversión concentrada específicamente en Brasil. *ClearRock* tiene hoy posiciones en el fondo que cotiza en bolsa (ETF) *iShares Core MSCI Emerging Markets*, que ofrece una amplia exposición a las economías emergentes. Hasta el 6 de junio, el ETF tenía 10.1% de sus activos en Brasil y 4.5% en México. El Director General de finanzas en *ClearRock Capital* está ahora observando la región con sumo cuidado pero con un ojo puesto en el otro jugador dominante en América Latina, México.

A pesar de un crecimiento decepcionante de apenas 1.1% el año pasado, muchos inversionistas siguen entusiasmados con la economía mexicana gracias a una serie de reformas puestas en marcha por el Presidente de México, que incluyen la apertura del sector de hidrocarburos a la inversión privada y una reforma tributaria.

“En algún momento en un futuro no muy distante, probablemente vamos a aumentar nuestra exposición a México”, el cual está adoptando medidas para mejorar sus capacidades de exportación, dijo.

El Director General de inversión para mercados emergentes de *UBS Wealth Management*, filial de UBS AG, ve a América Latina como “lo bueno, lo malo y lo feo”. Brasil representa lo “malo” y México lo “bueno”. En su opinión, en la categoría de “feos” entran Venezuela y Argentina.



Brasil tiene una considerable amplitud industrial y una clase media numerosa y ha avanzado en la reducción de la pobreza. Pero a pesar de tener casi pleno empleo, la economía está creciendo a un débil ritmo de 1% debido a la baja productividad, a su vez resultado de falta de inversión en áreas como infraestructura y vivienda, dice.

En un país que es fanático del fútbol, el Director General de inversión para mercados emergentes de *UBS Wealth Management* apunta a las protestas callejeras contra el Mundial, un evento que debería celebrar el potencial de Brasil, pero que ahora resalta la continua lucha contra la corrupción y el desperdicio.

Un asunto que causa preocupación entre los inversionistas, dice, es la desaceleración en China, país que es gran importador de las materias primas brasileñas.

Las elecciones en octubre en Brasil deberían dar a los inversionistas mayor claridad sobre lo que el gobierno debería hacer para estimular el crecimiento. La Presidenta de Brasil tiene una ligera ventaja en los sondeos recientes, pero una victoria de un candidato más favorable a los mercados podría ayudar al país al menos a corto plazo, dice el Director General de inversión para mercados emergentes de *UBS Wealth Management*.

Para las inversiones en acciones, divisas y bonos soberanos, *UBS Wealth Management* prefiere México, “el reformador más activo en América Latina”, señala. El modelo estratégico de distribución de activos de la firma es neutral sobre Brasil comparado con el índice *MSCI Emerging Markets Latin America*, aunque ligeramente con una sobreponderación en México.

El Director General de finanzas de *ClearRock* ganó dinero invirtiendo en Brasil a comienzos de 2007, cuando la economía repuntó bajo el entonces Presidente Luiz Inácio Lula da Silva y cuando China compraba los *commodities* del país.

Pero como muchos, su experiencia fue muy diferente en 2012, después de que Lula da Silva dejó la presidencia y la economía de Brasil se fue cuesta abajo. A medida que el crecimiento se desaceleró, vendió sus acciones en el fondo *iShares MSCI Brazil Capped*.

El Director General de finanzas de *ClearRock* también está mirando el ETF Global X FTSE Colombia 20, que cumple con el umbral mínimo de liquidez de la firma. El país andino tiene una moneda relativamente fuerte, es un exportador importante y tiene un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica, dice.

En los 36 meses hasta el 31 de mayo, los inversionistas han sacado 3 mil 630 millones de dólares de los fondos abiertos de Estados Unidos de Norteamérica y 5 mil 610 millones de dólares de los fondos estadounidenses que cotizan en bolsa que invierten en acciones de América Latina, de acuerdo con *Morningstar*.

Hasta el lunes de esta semana, los fondos de acciones de América Latina han ganado 6.2% durante cinco años. Este año registran un alza de 6.6% hasta al lunes, según *Morningstar*.

De todas formas “tiene que tener un estómago fuerte para soportar la volatilidad” y mantener los activos en la región dice un analista sénior de investigación de *Lipper*, unidad de *Thomson Reuters Corp*.

El desempeño del fondo *iShares MSCI Brazil Capped* ofrece un ejemplo: después de ganar 75.4% en 2007, el fondo se desplomó 54.4% durante la crisis de 2008, luego al año siguiente se disparó 122.4%, de acuerdo con *Morningstar*. El año pasado, el fondo perdió 17.5%, pero ha ganado 10.9% desde el inicio de año hasta el lunes.

En general, éste ha sido un año muy difícil para América Latina, dice el gestor del fondo *JPMorgan Latin America* de 115.3 millones de dólares. En muchos países, como Brasil, los problemas políticos están influenciando los precios de las acciones más que los fundamentos, dice. “Es un año en el que necesitamos ser cautelosos y no hacer apuestas heroicas en ningún lugar específico”, señala el gestor del fondo *JPMorgan Latin America*.

El fondo tiene 58% de sus activos en Brasil y en torno al 25% en México. Durante el auge de los *commodities*, Brasil representaba 70% de los activos del fondo, anota. El fondo cayó 10.8% el año pasado y ha ganado 7% desde enero al lunes, según *Morningstar*.

Los inversionistas en Brasil esperaban ver la continuación del crecimiento bajo la Presidenta de Brasil, “quien se suponía que iba a ser mejor para la economía”, dice el gestor del fondo *JPMorgan Latin America*. Pero “fuimos exactamente (en la dirección) opuesta. Fue una decepción”.

Fuente de información:

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702303827304579618934254070804?tesla=y&tesla=y&mg=reno64-wsj&url=http://online.wsj.com/article/SB10001424052702303827304579618934254070804.html>

Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa (IED) 2014 (A. T. Kearney)

El 2 de junio de 2014, la Empresa de Consultoría de Gestión Global A.T. Kearney publicó su Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa 2014 (*Foreign Direct Investment Confidence Index, FDICI*), en el cual presenta un panorama en profundidad de la confianza de la inversión a futuro.

En la clasificación de este año, Estados Unidos de Norteamérica no sólo mantiene su primera posición a partir del año pasado, también aumenta la ventaja que tenía en el estudio en 2013, según hace referencia el reciente informe de la Casa Blanca, *Winning Business Investment* en Estados Unidos de Norteamérica. Los resultados son un buen augurio no sólo para Estados Unidos de Norteamérica, sino para la economía mundial: Cerca de cuatro de cada cinco encuestados son más optimistas sobre la economía global de lo que eran hace un año. Desde su creación, el estudio ha apuntado consistentemente hacia mejores opciones globales de la inversión extranjera directa, con los 10 destinos más atractivos de la inversión extranjera directa que reciben un gran porcentaje de las entradas mundiales de IED más o menos un año después de la encuesta.

En enero de 2014, el Presidente Barack Obama se refirió a los hallazgos anteriores del FDICI en su discurso del Estado de la Nación, señalando: “Por primera vez en más de una década, los líderes empresariales han declarado que China ya no es el lugar número uno en el mundo para invertir; ahora lo es Estados Unidos de Norteamérica. “Con un giro sin precedentes en la perspectiva positiva de los directivos encuestados a nivel mundial en el FDICI 2014, la mitad de los encuestados indicaron que tienen una perspectiva más positiva de Estados Unidos Norteamérica que hace dos años. Ningún país había tenido nunca una perspectiva positiva por parte de los inversionistas más alta en la historia del índice. Impulsados por factores primordiales como la cada vez más fuerte perspectiva de la independencia energética de Estados Unidos Norteamérica, los

directivos líderes continúan planeando una mayor inversión en Estados Unidos Norteamérica.

Paul A. Laudicina, fundador del Índice de Confianza de la IED y Presidente emérito de AT Kearney, señaló: “A pesar de la acumulación de volatilidad e incertidumbre económica a escala global, los resultados del FDICI 2014 sugieren que una parte está cambiando. Las corporaciones basadas en las reservas de efectivo masivas están cada vez más seguras de que pueden valerse de éstas en las inversiones productivas con rendimientos atractivos”.

Los hallazgos más destacados de la encuesta incluyen: A pesar de los déficit sin resolver en la zona euro, 11 países europeos todavía figuran en los 25 principales, algunos entrando en la clasificación por primera vez; Canadá llegó al tercer lugar. El 39% de los encuestados expresó una mayor confianza positiva que en el año pasado por el segundo país clasificado, China; y Rusia (11 en el año pasado) cayó de los 25 principales, a pesar de que la encuesta se realizó antes del problema político actual en Ucrania.

“Estamos seguros de que a pesar de una recuperación económica lenta y desigual, las autoridades que toman las decisiones de IED están recuperando un moderado sentido de confianza”, dijo Erik Peterson, socio y co-autor del estudio de AT Kearney. “El FDICI 2014 no sólo es un indicador de los flujos de IED, también es un excelente telescopio en historias económicas específicas alrededor del mundo. Nos congratulamos porque el estudio de este año retrata una imagen más optimista a nivel mundial.

Cada región tiene una historia interesante en desarrollo vista a través del lente del Índice de Confianza de la IED, con muchos de los ganadores moviéndose en la estabilidad después de la turbulencia económica posterior a la recesión en curso. Asia, que atrae a cerca de un tercio de toda la inversión extranjera directa, ha mostrado especial capacidad de recuperación; con China en la parte superior de la escala de inversión, ya que atrae la

manufactura de alto nivel del extranjero. Australia e India experimentaron un enfriamiento entre los inversionistas; por el contrario, Singapur, con sus famosos reglamentos predecibles y baja tasa de impuesto de las corporaciones, avanzó un nivel en la clasificación.

En el continente americano, Brasil se ubicó entre los primeros cinco destinos más elegidos de la IED, por cuarto año consecutivo, incentivado por las nuevas medidas de política industrial. **México**, duodécimo clasificado, es un beneficiario estable de la ola del reapuntalamiento de Estados Unidos de Norteamérica, debido a su integración con las cadenas de suministro de Estados Unidos de Norteamérica. La economía estable de Chile y el clima de inversiones lo avanza cinco lugares del índice, ubicándose en la posición 17.

Europa atrae a más de una cuarta parte de las entradas totales de IED en el mundo, debido a su fuerza de trabajo altamente calificada, sofisticados consumidores adinerados, e infraestructura de clase mundial. Las naciones del Norte de Europa, Suecia y Dinamarca, llegan a las 25 primeras posiciones por primera vez, mientras que Bélgica y los Países Bajos regresan al índice después de algún tiempo fuera de los radares de los inversionistas. El Reino Unido, en medio de las discusiones sobre una posible exclusión voluntaria de la Unión Europea (UE), subió cuatro posiciones para ubicarse en el cuarto sitio. Francia, actualmente bajo los esfuerzos del Presidente François Hollande para aumentar la competitividad del país, ha reclamado un lugar en el los diez principales.

**ÍNDICE DE CONFIANZA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA 2014**

País	2014 Lugar	2013 Lugar	Cambio
Estados Unidos de Norteamérica	1	1	0
China	2	2	0
Canadá	3	4	+1
Reino Unido	4	8	+4
Brasil	5	3	-2
Alemania	6	7	+1
India	7	5	-2
Australia	8	6	-2
Singapur	9	10	+1
Francia	10	12	+2
Emiratos Árabes Unidos	11	14	+3
México	12	9	-3
Sudáfrica	13	15	+2
Suiza	14	18	+4
Malasia	15	25	+10
Suecia	16	--	n.a.
Chile	17	22	+5
España	18	16	-2
Japón	19	13	-6
Italia	20	--	n.a.
Bélgica	21	--	n.a.
Países Bajos	22	--	n.a.
Dinamarca	23	--	n.a.
Turquía	24	--	n.a.
Indonesia	25	24	-1

FUENTE: A.T. Kearney.

Acerca del Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa

El Índice de Confianza de la IED se construye utilizando los datos primarios de una encuesta formulada a altos directivos de las principales empresas del mundo. Los entrevistados incluyen Directivos de nivel C y Directivos de negocios regionales. Las 300 empresas participantes representan 26 países y abarcan todos los sectores de la industria. Todas las empresas reportan ingresos globales de más de 500 millones de dólares. Las empresas encuestadas se distribuyen de manera uniforme en todo el mundo, con más o menos un tercio con sede en Europa, un tercio en Asia-Pacífico y un tercio en el continente americano. La encuesta se llevó a cabo en enero y febrero de 2014.

Si bien el Índice de Confianza de la IED ofrece a los lectores una idea de la percepción de los inversionistas sobre el futuro, no está diseñado para revelar las razones específicas de los resultados. Este estudio reflexiona sobre las causas probables de los cambios al alza o a la baja, pero las conclusiones deben tomarse sólo como consideraciones por parte de *A.T. Kearney's Global Business Policy Council*.

El índice se calcula como un promedio ponderado del número de respuestas altas, medias y bajas a las preguntas sobre la posibilidad de inversión directa en el mercado en los próximos tres años. Los valores del índice se basan en las respuestas sin tomar en cuenta las del país de origen. Por ejemplo, el valor del índice para Estados Unidos de Norteamérica se calculó sin las respuestas de los inversionistas con sede en Estados Unidos de Norteamérica. Los valores más altos del índice indican los objetivos más atractivos de inversión.

Las cifras de los flujos de IED son las últimas estadísticas disponibles de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Otras fuentes secundarias incluyen agencias de promoción de inversiones, bancos centrales, ministerios de finanzas y de comercio, y las principales publicaciones.

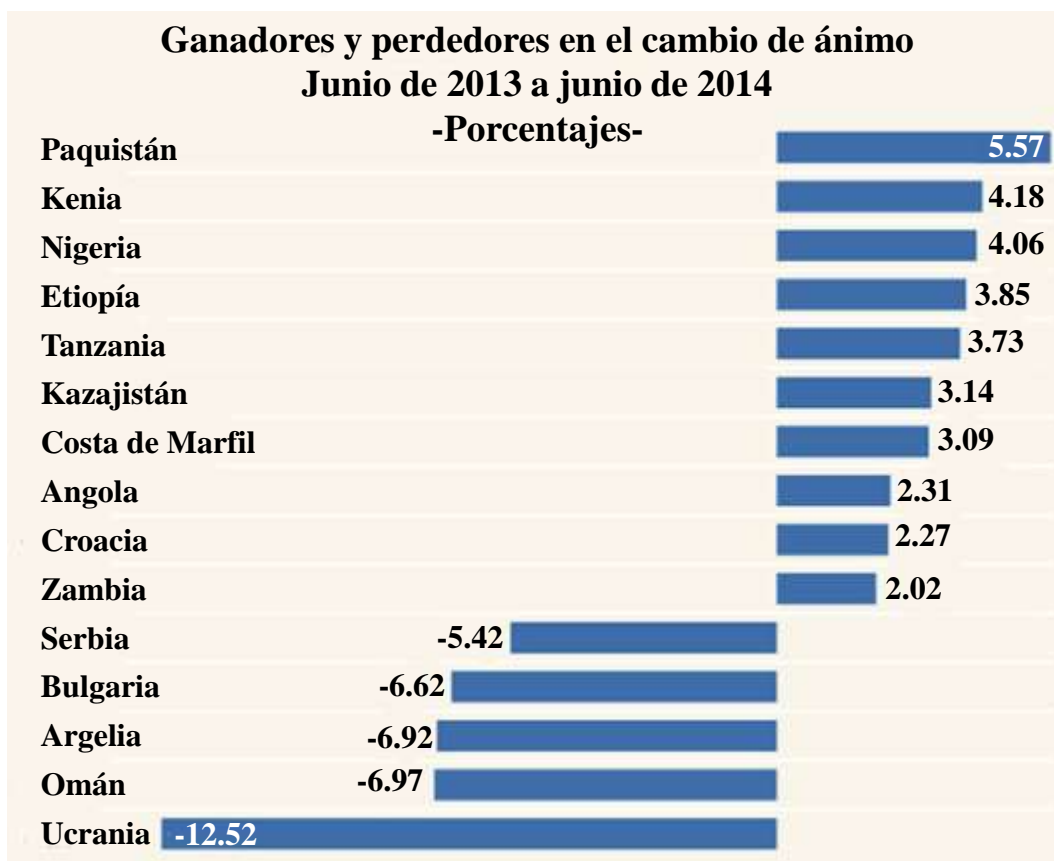
Fuente de información:

http://www.atkearney.com.mx/news-media/news-releases/news-release/-/asset_publisher/00OIL7Jc67KL/content/2014-a-t-kearney-fdi-confidence-index-u-s-increases-its-lead-an-overridingly-positive-outlook-develops-for-global-economy-fdi-news-release/10192

El capital mira a Nigeria, Argentina y Vietnam (WSJ)

El 9 de junio de 2014, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) publicó la nota “El capital mira a Nigeria, Argentina y Vietnam”. A continuación se presenta la información.





Nota: El índice de estado de ánimo sobre mercados de frontera sitúa a cada país de acuerdo con el porcentaje de países en observación por las empresas que integran la base de datos de *Frontier Strategy Group*.

FUENTE: *Frontier Strategy Group*.

Tras su reciente coronación como la mayor economía de África, Nigeria encabeza otro ranking. El atribulado país ha surgido como el mercado de frontera más atractivo para las multinacionales estadounidenses y europeas.

El interés es también captado por Argentina y Vietnam, según un nuevo Índice de estado de ánimo en mercados de frontera (*Frontier Markets Sentiment Index*), creado exclusivamente para *The Wall Street Journal* por la firma de consultoría *Frontier Strategy Group*, con sede en Washington. El índice hace seguimiento al nivel de interés de las principales multinacionales europeas y estadounidenses en países considerados mercados de frontera. Esta categoría designa en general a economías en desarrollo que

están por debajo de las economías emergentes como las de Brasil o México en cuanto a estabilidad e institucionalidad, pero que presentan grandes oportunidades de ganancias.

El índice está basado en la información que FSG recogió de las aproximadamente 200 multinacionales que son sus clientes y que incluyen a Coca-Cola, General Electric, Novartis, Dell y Azko Nobel. El líder global de asesoría y analítica para FSG, explica cómo funciona: “Recogemos datos sobre qué países están siendo considerados por las empresas para inversiones futuras. Con el tiempo, eso nos da una idea clara de sus prioridades de mercado, qué países están incluyendo en sus planes futuros y cuáles están descartando.

La investigación provee dos datos clave: el estado actual de ánimo hacia países en mercados de frontera, y el cambio de esa percepción a lo largo del tiempo. El nivel de confianza corporativo se calcula como el porcentaje de empresas que incluyen un país en particular en su lista de observación. Si 50 de las 200 empresas muestran interés en un país determinado, el índice le otorga un puntaje de 25 por ciento.

Los datos dan fe de diferencias regionales muy marcadas. De los 20 países que están generando el mayor interés de las multinacionales, nueve están en África Subsahariana. A pocos les sorprenderá ver a Kenia y Nigeria en los primeros puestos, pero el hecho de que Etiopia y Tanzania estén en los puestos 12 y 13, respectivamente, podría tomar a varios por sorpresa.

Una persona que no se sorprende con el creciente interés de las multinacionales por invertir en Etiopia es el Director General de Operaciones de Schulze Global, una firma de *private equity*. “Estamos muy entusiasmados con Etiopia”, dice el Director General de operaciones de Schulze Global. “Creemos que tiene un enorme potencial”.

Schulze Global está tan animada con las perspectivas del país que ha abierto un fondo de 100 millones de dólares específicamente para invertir allí.

Otras regiones están menos representadas en los primeros 20. Aunque Vietnam, la potencia económica del sudeste asiático, está entre los primeros tres países, solo hay tres mercados de frontera de Asia en los 20 principales.

Lo mismo ocurre en Medio Oriente. Sólo Arabia Saudita, Irak y Kuwait representan esa región en los 20 primeros puestos. América Latina contribuye a la lista con Argentina y Venezuela. A pesar de los recientes problemas de Argentina, el país aún genera un interés considerable entre las multinacionales: una de cada cuatro lo incluye en su lista de observación.

La fascinación del mundo corporativo con África también es evidente en el cambio del grado de confianza en las economías más atractivas de la región. Los datos comparan un promedio de interés corporativo en lo que va del año con un promedio de resultados sobre todo 2013.

Cuatro de los cinco países con los cambios positivos más altos están en África Subsahariana, así como siete de los 10 primeros.

Paquistán, sin embargo, encabeza la lista en términos de compañías con un nuevo interés en el país. El grado de confianza en el país del sur de Asia con una población de 183 millones mejoró en 5.6 puntos porcentuales, lo que lo coloca por encima de estrellas en ascenso de África como Nigeria y Kenia, que vieron una mejoría en la percepción de sus economías de poco más de cuatro puntos porcentuales.

En términos absolutos, sin embargo, Nigeria sigue siendo el líder claro entre los tres, con el doble de empresas dentro del índice que consideran invertir allí. Casi tres de cada 10 empresas tienen a Nigeria en su lista de observación.

Por el contrario, Bangladesh y Sri Lanka, vecinos de Paquistán, parecen estar perdiendo su atractivo. Los dos países vieron caer en más de la mitad el número de empresas con interés en ellos.

Myanmar, que solo recientemente surgió como un destino potencial para la inversión, sufrió una caída similar en el interés; apenas 4% de las empresas lo incluyó en su lista. El menor interés en el país se debe seguramente a que las empresas se han dado cuenta de que el país está lejos de recibir una inversión extranjera significativa en la mayoría de los sectores.

No es una sorpresa que el país con la mayor caída en el interés de las multinacionales fuera Ucrania, cuyo descenso de 12.5 puntos fue casi del doble que el segundo peor: Omán. Aunque los inversionistas financieros han experimentado retornos saludables en sus apuestas de alto riesgo en la tumultuosa economía de Europa central, las empresas están buscando oportunidades de largo plazo en otros lados.

En general, el grado de confianza en los mercados de frontera entre las casi 200 multinacionales incluidas en el sondeo cayó. Los 70 países que formaron parte del estudio, con la excepción de 14, tuvieron bajas en el nivel de interés corporativo con respecto al año pasado.

Lasov cree que el descenso no se debe tanto al atractivo fundamental de los nuevos mercados, sino más bien al renovado interés en el mundo desarrollado. “En los últimos años, ha habido una reactivación en los mercados desarrollados, lo que ha llamado la atención de las empresas”, dice. “Al mismo tiempo, las compañías han observado los mercados de frontera y se han dado cuenta de que muchos de ellos tienen poblaciones diminutas, por lo que crear un negocio o manejar un negocio allí podría no valer la pena”.

Fuente de información:

<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052702304545504579612850455732652?tesla=y&tesla=y&mg=reno64-wsj&url=http://online.wsj.com/article/SB10001424052702304545504579612850455732652.html>

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013 (CEPAL)

El 29 de mayo de 2014, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) presentó el informe “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2013”. Para el presente informe al Consejo de Representantes se presenta el Capítulo I, la introducción del Capítulo II y las Reflexiones finales.

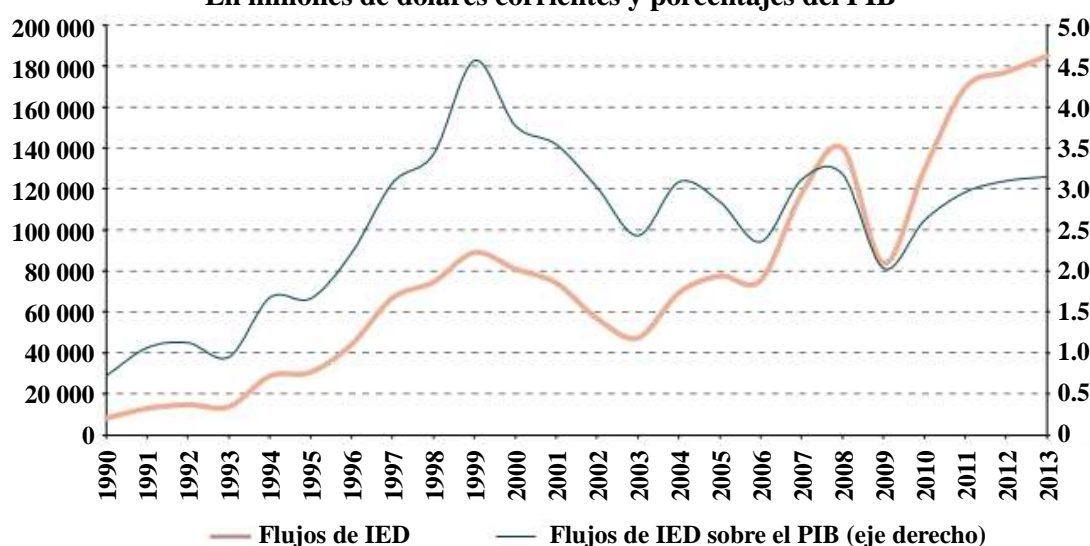
Capítulo I: Panorama de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe

A. Introducción

La inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe se mantuvo estable en 2013. Las entradas totales alcanzaron los 184 mil 920 millones de dólares, un aumento nominal del 5% en comparación con el año anterior. La situación de la inversión en la región siguió siendo propicia para la IED y los beneficios obtenidos por las empresas transnacionales crecieron ligeramente en relación con los de 2012. Las salidas de IED fueron mucho más volátiles y, después de un gran aumento el año anterior, cayeron un 33%, hasta llegar a los 31 mil 611 millones de dólares en 2013.

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

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y ENTRADAS DE IED COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 1990-2013^{a/}
-En millones de dólares corrientes y porcentajes del PIB-



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

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

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

intentará evaluar la contribución potencial de las entradas de IED a las economías de la región.

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

B. Panorama mundial de la inversión extranjera directa

En 2013, la IED mundial aumentó un 11%, hasta alcanzar aproximadamente los 1.46 billones de dólares. Este incremento fue algo mayor de lo esperado y debería considerarse una señal de recuperación económica. De nuevo, las economías de los países en desarrollo representaron más del 50% del total de las entradas de IED.

Tanto las economías desarrolladas como las economías en desarrollo y en transición experimentaron un crecimiento sustancial de las entradas de IED. El año fue especialmente favorable en este sentido para las economías en transición, que registraron un aumento del 44.8% de la IED, con lo cual alcanzaron un máximo histórico, sobre todo gracias al incremento del 83% de la IED captada por la Federación de Rusia, que llegó a los 94 mil millones de dólares.

Después de la caída del 40% en 2012 en las economías desarrolladas, no resulta sorprendente que la IED creciese en 2013. En ese sentido, la expansión del 11.6%, hasta llegar a los 576 mil millones de dólares, no es muy marcada. La Unión Europea, que sufrió un impacto particularmente fuerte en 2012 (al bajar las entradas un 56%), experimentó una recuperación significativa y un aumento del 38.2%, hasta alcanzar los 286 mil millones de dólares. Sin embargo, esta cifra sigue siendo muy baja en comparación con los niveles históricos. Exceptuando el año 2012, la IED recibida por la

Unión Europea no estaba a niveles tan bajos desde 2004 (227 mil millones de dólares). La razón por la que la IED no anotó un mayor crecimiento en las economías desarrolladas, pese al impresionante repunte de la inversión recibida por la Unión Europea, se encuentra principalmente en Australia y los Estados Unidos de Norteamérica. La IED captada por Australia cayó un 28%, hasta los 40 mil millones de dólares, y la recibida por los Estados Unidos de Norteamérica disminuyó un 5% y quedó en 159 mil millones de dólares. No obstante, los Estados Unidos de Norteamérica sigue siendo el mayor receptor de IED del mundo.

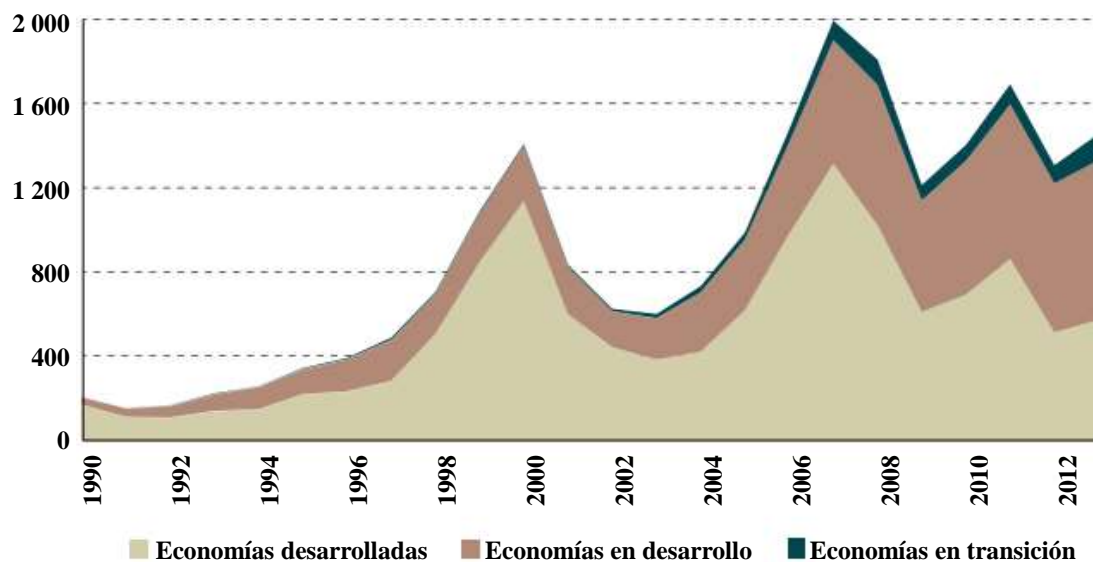
Si bien el porcentaje de la IED mundial correspondiente a las economías en desarrollo ha disminuido ligeramente, estos países siguieron recibiendo más de la mitad (52%) de la inversión extranjera directa del mundo, unos 756 mil millones de dólares, cantidad que supone un aumento del 6.4% en comparación con 2012. Esta cifra está distorsionada en cierta medida por el aumento del 53% de los flujos a los centros financieros del Caribe, que puede atribuirse principalmente a la participación de la sociedad de cartera de las Islas Vírgenes Británicas TNK-BP en una gran transacción entre la compañía BP del Reino Unido y la empresa *Rosneft* de la Federación de Rusia. Otras regiones en desarrollo mostraron tasas de crecimiento menores, como el 5.7% de África, hasta llegar a los 56 mil millones de dólares, y el 5% de América Latina y el Caribe, con 184 mil 920 millones de dólares. Los países en desarrollo de Asia, por otra parte, experimentaron una pequeña baja de la IED recibida, de 409 mil millones de dólares a 406 mil millones de dólares. Entre las subregiones asiáticas, la caída más pronunciada se registró en Asia Occidental, cuya recepción de IED se redujo un 20%, hasta quedarse en 38 mil millones de dólares.

Las fusiones y adquisiciones mundiales transfronterizas apenas mostraron un modesto aumento del 5% respecto de 2012 y ascendieron a 337 mil millones de dólares en 2013. Las tendencias de las economías desarrolladas y en desarrollo fueron muy diferentes, siendo particularmente robustas las tasas de crecimiento de las economías en desarrollo de Asia. En América Latina y el Caribe, la cifra correspondiente a las fusiones y

adquisiciones se vio fuertemente influida por la compra del Grupo Modelo de México por la compañía belga *Anheuser-Busch Inbev*, a un precio de 13 mil 249 millones de dólares. En conjunto, las economías en desarrollo registraron un aumento del 64%, hasta alcanzar los 88 mil millones de dólares por concepto de fusiones y adquisiciones. En Europa y los Estados Unidos de Norteamérica, esta actividad se redujo aproximadamente un 10% durante el año, aunque hay algunos indicios de que se recuperará en 2014. Las inversiones de nueva planta, por otra parte, fueron bastante constantes entre 2012 y 2013.

Según los datos de *Bloomberg*, en 2013, el número de anuncios de fusiones y adquisiciones en todo el mundo bajó un 6.5%. Si bien los países desarrollados de Asia y el Pacífico y de Europa Oriental registraron pequeños incrementos, en la mayoría de las demás regiones se realizaron menos anuncios en 2013 que en 2012. La disminución más pronunciada afectó a América Latina y el Caribe, donde los anuncios de fusiones y adquisiciones cayeron un 21 por ciento.

FLUJOS MUNDIALES DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR GRUPOS DE ECONOMÍAS, 1990-2013
-En miles de millones de dólares-



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

**FLUJOS, TASA DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE LAS
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
MUNDIAL, POR REGIONES, 2005-2013**
-En miles de millones de dólares y porcentajes-

Región, agrupación o país	Flujos de inversión -En miles de millones de dólares-					
	2005- 2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	1 572	1 217	1 413	1 701	1 313	1 458
Economías desarrolladas	988	613	696	866	516	576
Unión Europea	623	359	379	473	207	286
Estados Unidos de Norteamérica	216	144	198	227	168	159
Europa Sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	78	73	75	96	87	126
Economías en desarrollo	506	531	642	739	710	756
América Latina y el Caribe	102	84	129	170	177	185
Centros Financieros del Caribe	37	67	65	83	69	106
África	44	53	44	46	53	56
Países en desarrollo de Asia	321	325	401	439	409	406

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

**FLUJOS, TASA DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE LAS
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
MUNDIAL, POR REGIONES, 2005-2013
-En miles de millones de dólares y porcentajes-**

Región, agrupación o país	Tasa de variación -En porcentajes-					
	2006- 2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	25	-33	16	20	-23	11.0
Economías desarrolladas	23	-40	14	24	-40	11.6
Unión Europea	9	-34	6	25	-56	38.2
Estados Unidos de Norteamérica	53	-53	38	15	-26	-5.1
Europa Sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	55	-40	3	28	-9	44.8
Economías en desarrollo	26	-21	21	15	-4	6.8
América Latina y el Caribe	24	-40	55	31	4	5.1
Centros Financieros del Caribe	707	-6	-3	27	-16	53.4
África	24	-10	-18	6	15	5.7
Países en desarrollo de Asia	21	-18	23	10	-7	-0.7

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

**FLUJOS, TASA DE CRECIMIENTO Y PARTICIPACIÓN DE LAS
ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
MUNDIAL, POR REGIONES, 2005-2013**
-En miles de millones de dólares y porcentajes-

Región, agrupación o país	Participación -En porcentajes-					
	2005- 2008	2009	2010	2011	2012	2013
Mundo	100	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	63	50	49	51	39	40
Unión Europea	40	29	27	28	16	20
Estados Unidos de Norteamérica	14	12	14	13	13	11
Europa Sudoriental y Comunidad de Estados Independientes	5	6	5	6	7	9
Economías en desarrollo	32	44	45	43	54	52
América Latina y el Caribe	7	7	9	10	13	13
Centros Financieros del Caribe	2	5	5	5	5	7
África	3	4	3	3	4	4
Países en desarrollo de Asia	20	27	28	26	31	28

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

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

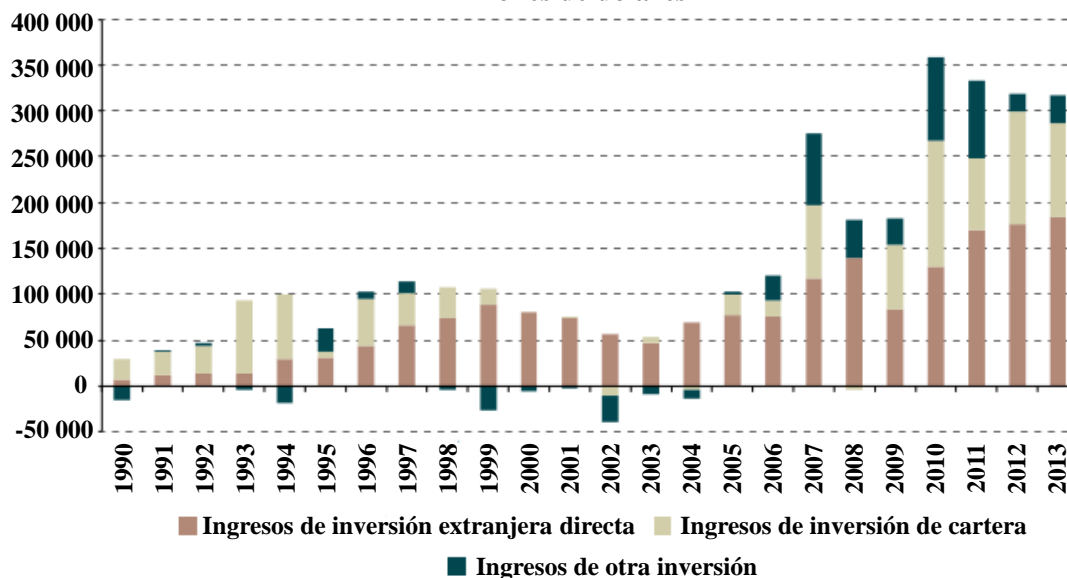
En 2013, la inversión extranjera directa recibida por América Latina y el Caribe alcanzó los 184 mil 920 millones de dólares, un 5% más que el año anterior. Tras el rápido crecimiento registrado en 2007 y 2008, la caída del 40% en 2009 y la veloz recuperación de 2010 y 2011, los flujos de IED hacia la región se han mantenido estables. El crecimiento anual fue modesto en 2012 y 2013, especialmente teniendo en cuenta que la IED se mide en valores nominales.

A lo largo del último decenio, los dos factores principales que contribuyeron al incremento de la IED fueron el crecimiento económico de la región y la alta demanda internacional de productos básicos. Ambas variables fueron adversas en 2013, pero no

llegaron a representar un cambio sustancial para los inversionistas. El crecimiento del PIB en la región se redujo al 2.5% en 2013 (CEPAL, 2014b), el nivel más bajo desde que la crisis financiera se hizo sentir en 2009. Aun así, el consumo privado, factor clave para la IED en busca de mercados, creció un 3.4% y, en el contexto de una recuperación incierta de las economías desarrolladas, las empresas transnacionales siguen encontrando oportunidades de inversión en los mercados de América Latina y el Caribe. El precio de las exportaciones de productos básicos, sobre todo el oro y el cobre, bajó en 2013 por segundo año consecutivo, pero permaneció en niveles que pueden considerarse altos desde un punto de vista histórico.

En 2013, la volatilidad y la incertidumbre en los mercados financieros mundiales provino de los Estados Unidos de Norteamérica, en particular del anuncio en mayo de la Reserva Federal de su decisión de empezar a revertir su política de flexibilización cuantitativa, que, durante los últimos años, había reducido la rentabilidad en los Estados Unidos de Norteamérica y había llevado a los inversionistas a mercados emergentes. Este anuncio aumentó inmediatamente la percepción de riesgos con respecto a las economías latinoamericanas, especialmente aquellas que reciben mayor cantidad de IED (Brasil, Colombia, Chile, México, Panamá, Perú y Uruguay) (CEPAL, 2013a), y provocó pérdidas bursátiles y depreciaciones de monedas. No obstante, el efecto sobre las entradas de capital fue limitado. Las entradas de cartera se redujeron ligeramente, hasta quedar en 110 mil millones de dólares, mientras que otras entradas de capital aumentaron hasta los 30 mil millones de dólares (véase la gráfica siguiente). Además, los ingresos de inversión de cartera en los principales países receptores solo decrecieron durante el segundo y tercer trimestres, y después se recuperaron rápidamente, gracias al aumento de la emisión de bonos de compañías e instituciones paraestatales.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RECEPCIÓN DE FLUJOS
TRANSFRONTERIZOS DE CAPITAL, 1990-2013**
-En millones de dólares-



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

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

en Argentina o en la República Bolivariana de Venezuela (los países que sufrieron las mayores depreciaciones en 2013) declararon que las devaluaciones afectarían sus resultados financieros para el ejercicio.⁶

AMÉRICA LATINA (PAÍSES SELECCIONADOS): FLUCTUACIONES DEL TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO AL DÓLAR, 2013^{a/}
-Índice 1° de enero de 2013=100-



a/ Cabe recordar que un aumento del índice supone una depreciación de la moneda, mientras que una reducción indica una apreciación.

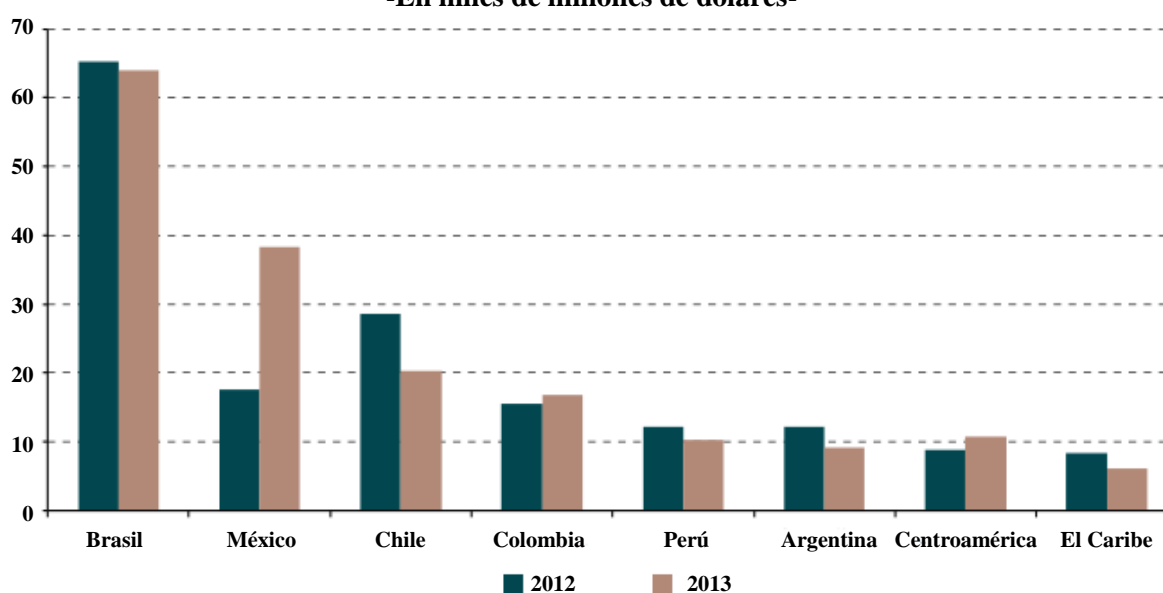
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos del Fondo Monetario Internacional.

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

⁶ La empresa española Telefónica S.A. declaró que las sucesivas devaluaciones en la República Bolivariana de Venezuela, a lo largo de los últimos cuatro años, le habían provocado pérdidas de 4 mil 600 millones de euros (*El País*, 2014). Ford atribuyó costos de 310 millones de dólares en el primer trimestre de 2014 a la devaluación del bolívar venezolano (Foy, 2014).

El mayor receptor de IED de América Latina y el Caribe sigue siendo Brasil, que recibió 64 mil 46 millones de dólares en 2013, ligeramente menos que el año anterior. México, la segunda mayor economía de la región, de nuevo fue el segundo mayor receptor de IED, ya que absorbió 38 mil 286 millones de dólares, una cifra sin precedentes gracias a la adquisición del Grupo Modelo mencionada antes. Argentina, Chile y Perú recibieron menos IED que el año 2012, mientras que Colombia aumentó sus ingresos de IED (véase la gráfica siguiente). Centroamérica recibió un 21% más de inversión extranjera directa en 2013 y la IED en el Caribe disminuyó un 19%, debido a una gran adquisición en la República Dominicana, que hizo que las cifras de ese año aumentasen por encima de lo normal.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): ENTRADAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2012 Y 2013
-En miles de millones de dólares-

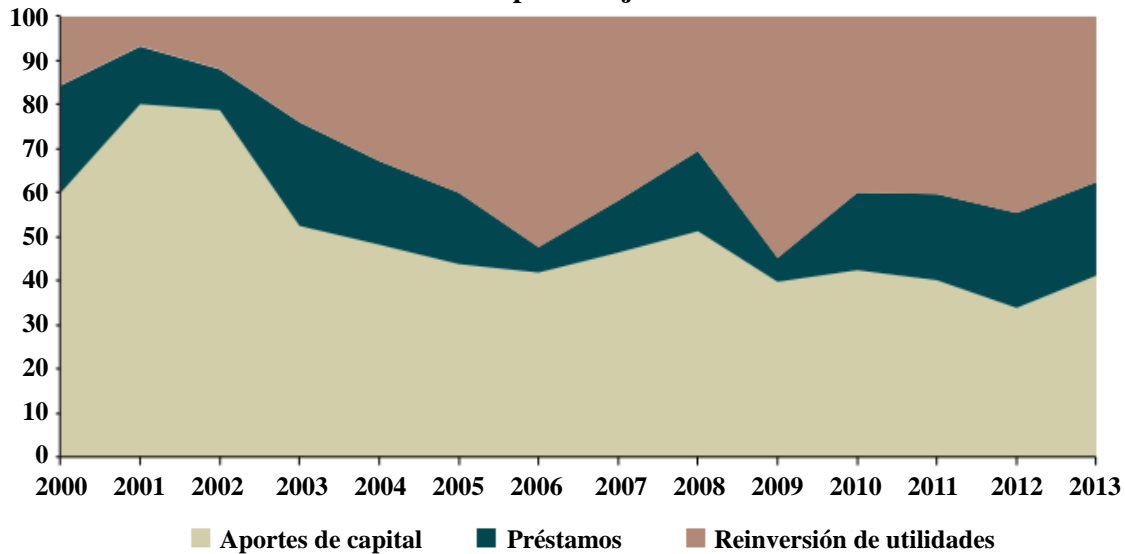


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

No toda la IED que recibe la región representa una entrada neta de capital. La reinversión de utilidades de las empresas transnacionales forma parte de la IED (junto con las entradas de capital y los préstamos entre compañías) y su relevancia siguió aumentando

en el último decenio (véase la gráfica siguiente)⁷. Los aportes de capital son el componente más volátil, ya que es el que se utiliza para registrar las adquisiciones. Por esta razón, en torno al año 2000, casi toda la IED recibida en la región se debió a aportes de capital. A medida que crecía la IED en la región y que las operaciones de empresas transnacionales se hacían más significativas para las economías locales, su reinversión de utilidades fue convirtiéndose en una parte cada vez mayor de las entradas de IED. En 2013, la tendencia se invirtió parcialmente y las utilidades reinvertidas bajaron al 38% de las entradas de IED, sobre todo debido a la adquisición que se produjo en México, ya mencionada (véase una descripción detallada de la IED por componentes en cada economía, en el cuadro *América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2006-2013* del anexo).

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA (IED) POR COMPONENTES, 2002-2013
-En porcentajes-

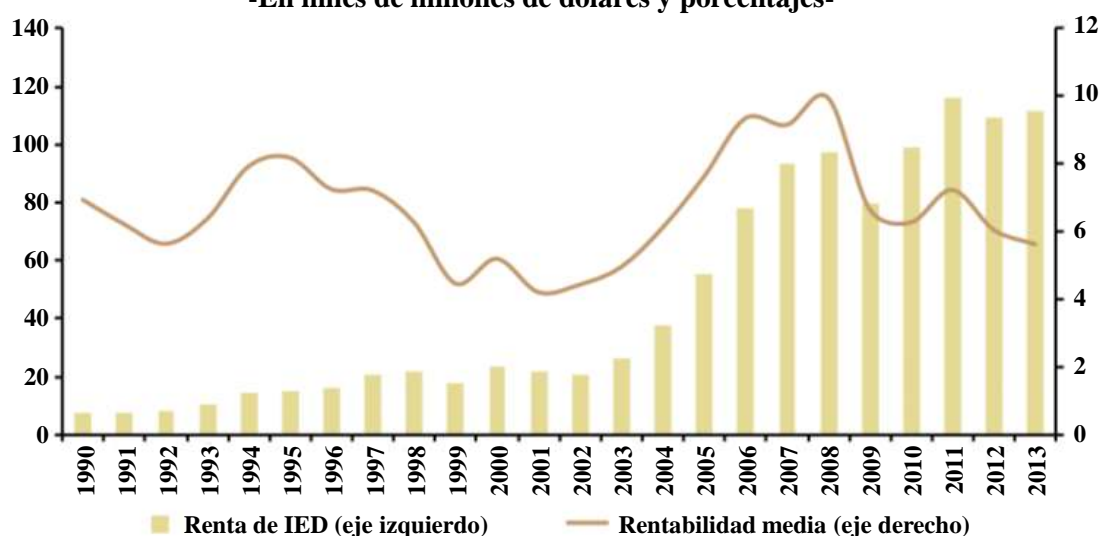


FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

⁷ El cálculo de la distribución de la IED por componentes se realiza utilizando información de 25 países, que representan un 63% de la IED recibida por la región. Brasil no incluye la reinversión de utilidades en su cálculo de la IED y, por lo tanto, queda excluido.

Pese a esta baja de la reinversión de utilidades en los países que las registran (entre los cuales no está en Brasil), en 2013, la renta de IED (o las utilidades que obtienen las empresas transnacionales por sus operaciones en la región) aumentaron un 2% en la región en su conjunto, hasta llegar a los 111 mil 662 millones de dólares. La renta de la IED en América Latina y el Caribe comenzó a aumentar en 2003, creció muy rápido hasta 2008 y ha permanecido en valores altos desde entonces⁸. La rentabilidad media de la IED (medida como la renta de IED dividida por el acervo de IED) bajó de un 7.2% en 2011 a un 5.6% en 2013, pero el total de la renta de la IED se ha mantenido casi estable debido a que el acervo total de la región ha seguido subiendo.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: RENTA DE IED Y RENTABILIDAD MEDIA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1990-2013
-En miles de millones de dólares y porcentajes-



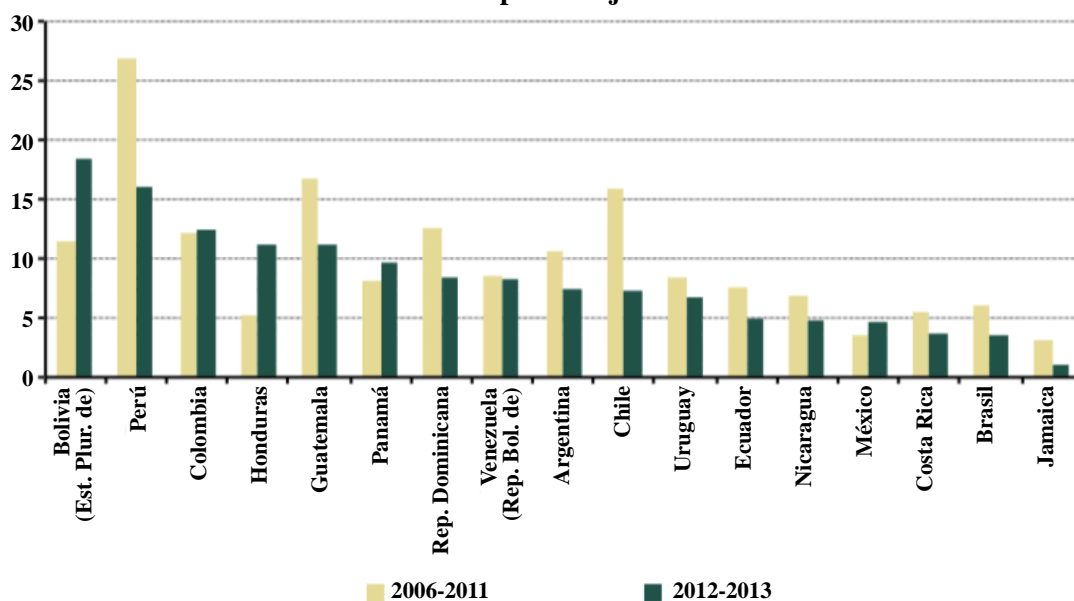
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

La caída de la rentabilidad media en 2012 y 2013 fue especialmente importante en países con un gran volumen de IED en minería metálica, como Perú, Chile y República Dominicana, y donde las ganancias en los años anteriores habían sido extraordinariamente altas (véase la gráfica siguiente). La rentabilidad también

⁸ En el capítulo II de (CEPAL (2013b) se puede encontrar un detallado análisis de la renta de IED en América Latina y el Caribe, por países y sectores.

disminuyó en Brasil, debido a la desaceleración del crecimiento económico. En Jamaica este indicador se redujo del 3 al 1%, lo que muestra el impacto del bajo crecimiento económico y una crisis fiscal sobre las operaciones de las empresas transnacionales de algunas economías del Caribe. Por otra parte, las filiales de empresas transnacionales aumentaron su rentabilidad en el Estado Plurinacional de Bolivia, Honduras, Panamá y México.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (ECONOMÍAS SELECCIONADAS): RENTA DE IED, COMO PORCENTAJE DEL ACERVO DE IED, EN PROMEDIO 2006-2011 Y 2012-2013
-En porcentajes-



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

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

Por primera vez, en esta edición de “La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe” también se recopilan datos sobre el acervo de IED. Si bien no están

disponibles para todos los países, hay algunos patrones interesantes. El promedio de América Latina sigue estando ligeramente por encima del promedio mundial del 32% del PIB en 2012 (UNCTAD, 2013), aunque se aprecian grandes diferencias entre un país y otro. De todos los países con datos, Chile tiene el mayor acervo de IED de América Latina, con un 77% del PIB. Es probable que las cifras correspondientes a las economías del Caribe sean superiores, pero solo se dispone de datos para Jamaica (84% % del PIB). Cabe mencionar otras pequeñas economías con grandes volúmenes de inversión extranjera directa, como Nicaragua (64% del PIB), Honduras (52% del PIB) y Costa Rica (44% del PIB) (véase el cuadro *América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por países, 2001-2013* del anexo). El acervo de IED de Brasil en 2013, con un valor del 33% del PIB, está ligeramente por debajo del promedio del 35% de la región, pero es 50% superior al de 2005 y mucho mayor que la cifra de otros grandes países en desarrollo. La Federación de Rusia, India y China tienen acervos mucho más pequeños, del 25, 12 y 10% del PIB, respectivamente.

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

1. Distribución de la IED por sectores

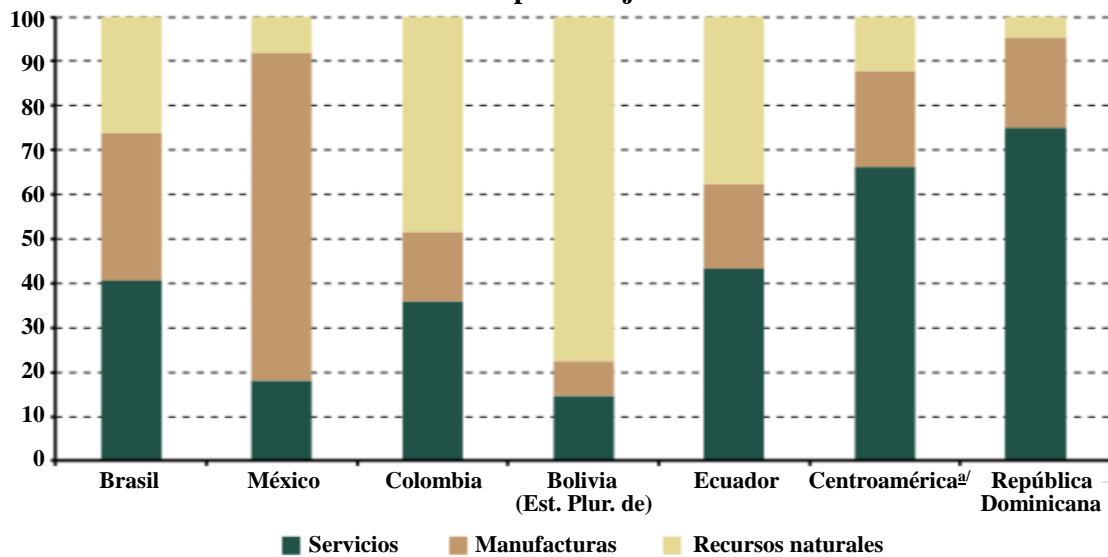
La distribución de la IED entre recursos naturales, manufacturas y servicios en la región no cambia mucho de un año a otro. En 2013, el sector de servicios recibió un 38% estimado del total, el manufacturero un 36% y el sector de los recursos naturales un 26%. La relativa estabilidad en la distribución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

disminuciones de la IED en algunos sectores (véase la sección *La inversión directa de la región en el exterior*).

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

AMÉRICA LATINA (PAÍSES Y SUBREGIONES SELECCIONADAS): DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2013

-En porcentajes-



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

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

La IED en recursos naturales está concentrada en los sectores de los hidrocarburos y minero⁹. Las condiciones de la inversión en petróleo y gas no cambiaron en 2013 y la inversión recibida aumentó en todos los países con datos disponibles: Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia y Trinidad y Tobago¹⁰. De estos países, los inversionistas extranjeros solo son actores clave en el Estado Plurinacional de Bolivia y en Trinidad y Tobago. En Brasil, Colombia, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de) y, especialmente, México, las empresas públicas son las que llevan a cabo la mayor parte de la extracción, mientras que las empresas extranjeras tienen un papel auxiliar.

La IED destinada a la minería aumentó durante el último decenio, en particular en Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y la República Dominicana, debido a los altos precios de los metales y otros minerales. Esta tendencia puede haber comenzado a invertirse en 2013, por la presión de dos factores. Por un lado, los precios de los metales han caído en los dos últimos años, aunque siguen siendo históricamente altos. Por otro lado, los costos de extracción han aumentado de forma sustancial, principalmente debido a la menor ley de los minerales y a los mayores costos de ciertos insumos clave, como la energía. El costo medio mundial de extraer una libra de cobre creció de 1.37 dólares en 2009 a 2.11 dólares en 2012¹¹. Estos dos factores obligaron a las grandes compañías mineras internacionales a iniciar un proceso de reestructuración que incluyó la venta de algunos activos no esenciales y la reevaluación de la viabilidad de ciertos proyectos. Además de la presión de sus accionistas para aumentar la rentabilidad del capital, las compañías mineras de todo el mundo también tienen que hacer frente a nuevas exigencias de los gobiernos, las comunidades y la sociedad civil en relación con el impacto social y ambiental de sus actividades. Estas exigencias pueden incrementar los

⁹ La IED en silvicultura, pesca o agricultura está creciendo y es significativa en algunos países, pero las cantidades invertidas no se comparan con las correspondientes al petróleo y la minería, ya que estos sectores son mucho más intensivos en capital. Véase una descripción detallada de la IED en agricultura en América Latina y el Caribe en el capítulo III de (CEPAL, 2013b).

¹⁰ No estaban disponibles los datos de la IED en el sector del petróleo en 2013 en Argentina ni en la República Bolivariana de Venezuela.

¹¹ Véase Consejo Minero (2014).

costos operativos y agregan incertidumbre sobre la viabilidad de ciertos proyectos (véase el recuadro siguiente).

Empresas mineras y conflictos socioambientales

En abril de 2013, la empresa canadiense *Barrick Gold* suspendió indefinidamente su proyecto Pascua Lama, de explotación de una mina de oro situada entre Chile y Argentina. En esta decisión influyó sin duda la caída de los precios del oro y el aumento de los costos, pero su detonante inmediato fue el fallo judicial que paralizó las obras de construcción en la mina como resultado de la demanda de las comunidades indígenas de la zona, que acusaban a la empresa de reducir su acceso al agua. Como resultado de la suspensión, la empresa redujo sus activos por un valor de 5 mil millones de dólares, lo que da una idea de la magnitud del proyecto.

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

Estos conflictos se han reproducido por toda la región.^{1/} Mientras que en Chile se han canalizado principalmente a través del sistema judicial, en Perú las comunidades y grupos contrarios a proyectos mineros han optado más frecuentemente por la acción directa, como la que paralizó durante varios meses de 2013, la actividad de la mina *Yanacocha*, propiedad mayoritaria de *Newmont*, de

los Estados Unidos de Norteamérica, 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 de Norteamérica, 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 Uruguay, la empresa *Zamin* planea una inversión de más de un mil millones de dólares para desarrollar la mina de hierro de *Aratirí*, pero la firme oposición social al proyecto reduce las posibilidades de ejecución. En República Dominicana, *Barrick Gold* está haciendo frente a otra demanda por el uso de espacios públicos en su proyecto de Pueblo Viejo.

El auge minero que se ha vivido en América Latina durante la última década ha fomentado muchos conflictos. En Colombia, la superficie adjudicada para minería aumentó durante la primera década del siglo de 1 a 8.5 millones de hectáreas, pero menos de un cuarto de los títulos involucrados se sometieron a alguna forma de autorización ambiental. Además, el número de demandas de título aumentaba tan rápido que el proceso tuvo que ser suspendido para revisar las solicitudes pendientes. En 2011 se creó la Agencia Nacional de Minería y en 2012 la Oficina de Asuntos Ambientales y Sociales del Ministerio de Minas y Energía (OCDE/CEPAL, 2014). En algunos países con poca tradición minera se han presentado grandes proyectos que también han generado conflictos sociales, como ha sido el caso de Panamá o de Costa Rica, donde el gobierno decretó en 2010 una moratoria para cualquier proyecto de minería metálica.

Independientemente del crecimiento de las inversiones en minería, las demandas están aumentando porque las comunidades afectadas cuentan cada vez con más información y más capacidad para hacer oír su voz. Los gobiernos también están avanzando en mejorar el acceso a la información, la participación y la justicia en

temas ambientales mediante reformas institucionales, como la Ley sobre Bases Generales del Medio Ambiente de Chile, de 2010 (CEPAL, 2013d). El derecho al acceso a la información también puede ser incorporado en tratados internacionales, como es el caso del tratado bilateral de inversiones de Uruguay y los Estados Unidos de Norteamérica.

Otro instrumento que amplía la capacidad de participación ciudadana es el Convenio 169 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) sobre pueblos indígenas y tribales, en que se establece el requisito de efectuar consultas previas a la realización de proyectos mineros que afecten a estas comunidades. Quince países de la región han firmado el convenio, que ha sido decisivo en al menos un caso importante: en 2013, una corte chilena paralizó las obras en la mina de oro El Morro, propiedad de *Goldcorp*, un proyecto con una inversión planificada de 3 mil 900 millones de dólares, porque el proceso de consultas no se adecuó a lo estipulado en el convenio.

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

Las demandas ciudadanas no son puntuales ni se prevé que declinen en un futuro cercano. Las empresas deberán incorporar lo antes posible en sus proyectos las exigencias de la sociedad civil de un mejor manejo de los impactos socioambientales para minimizar los posibles conflictos. Por otra parte, estas podrán exigir un marco institucional y regulatorio que canalice estas demandas de

un modo previsible y ajustado a derecho. El objetivo debe ser incentivar las inversiones mineras responsables y penalizar aquellas que no respondan a las expectativas de desarrollo sostenible en la región.

^{1/} Un análisis de los principales conflictos socioambientales (no solo relativos a la minería) puede encontrarse en Acuña y Schatz (2014). Un listado más completo está disponible en *Atlas of Environmental Justice* [en línea] <http://ejatlas.org/>.

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

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

La IED en manufacturas aumentó en 2013 debido a la adquisición de la gran compañía cervecera mexicana Grupo Modelo, por un total de 13 mil 249 millones de dólares. Se trata de la última de una serie de grandes adquisiciones en el sector cervecero, que está sufriendo un proceso de consolidación en la región y en todo el mundo¹². Otros sectores manufactureros sometidos a procesos similares son el sector alimentario, el de los cementos y, en cierta medida, el del acero y algunos segmentos del sector químico. Se trata de sectores manufactureros significativos y presentes en la mayoría de los países de la región, que suelen producir para el mercado local, formando oligopolios nacionales. La consolidación a nivel regional y mundial en estos sectores tiene lugar a través de adquisiciones extranjeras, que a veces aumentan dramáticamente las inversiones extranjeras directas en manufactura que reciben ciertos países en

¹² Las mayores adquisiciones en este sector en América Latina incluyen la de Cervecería Nacional Dominicana por *Anheuser-Busch InBev*, por 1 mil 237 millones de dólares, en 2012, y la de las fábricas de cerveza de FEMSA en México por *Heineken*, en 2010, por 7 mil 100 millones de dólares.

determinados años. La fusión entre las dos mayores empresas cementeras del mundo (la francesa *Lafarge* y *Holcim* de Suiza, con muchas filiales en América Latina), anunciada en marzo de 2014, es una indicación de que la tendencia a la consolidación continuará en los próximos años.

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

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

La IED en servicios decreció ligeramente en 2013, pero sigue constituyendo el 38% de toda la IED recibida por la región. En el último decenio, la mayor parte de la IED en estos sectores ha sido impulsada por el crecimiento del consumo. Se ha observado un aumento de los ingresos de millones de personas en América Latina y el Caribe, que comenzaron a comprar teléfonos móviles, a abrir cuentas bancarias o a comprar en supermercados, y la mayoría de estos servicios eran prestados por empresas transnacionales. Esta tendencia continuó en 2013. Al mismo tiempo, se están

produciendo algunos cambios tecnológicos y regulatorios en la región que abren nuevas áreas para la IED. Así ha sucedido en los últimos años en el caso de inversiones en la generación de electricidad a partir de fuentes renovables de energía, que atrajeron nueva IED a muchos países. Podría producirse un efecto similar en México si se pusieran en práctica las reformas propuestas en el campo de las telecomunicaciones y de la energía.

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

La IED en infraestructura también se incluye en el sector de servicios. Con la excepción del sector eléctrico y el de las telecomunicaciones, la IED en desarrollo de infraestructura ha sido moderada en la región y se ha concentrado en unos pocos países y subsectores en los que las condiciones de regulación son propicias para la inversión extranjera, como las concesiones de autopistas en Chile¹³ o las operaciones portuarias en Panamá. Muchos gobiernos de América Latina están promoviendo explícitamente la IED en infraestructura a través de nuevos programas y cambios regulatorios¹⁴, pero hasta el momento las inversiones solo se están produciendo en algunos segmentos, como la

¹³ Véase CEPAL (2013b, recuadro I.1).

¹⁴ En el marco de su programa de infraestructuras nacionales para 2014-2018, México tiene previsto destinar 586 mil millones de dólares, de los cuales un 40% debería provenir de inversionistas privados. Paraguay aprobó una ley de asociación público-privada en 2013, lo que podría generar oportunidades de inversión en infraestructura por un total de 30 mil millones de dólares. En junio de 2013, el Gobierno de Brasil aprobó nuevas regulaciones para facilitar la inversión privada en los puertos. Guatemala creó recientemente el Organismo Nacional para las Asociaciones para el Desarrollo de la Infraestructura Económica.

gestión aeroportuaria. En los dos últimos años, Brasil privatizó cinco grandes aeropuertos, la mayoría de ellos a favor de compañías internacionales.

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

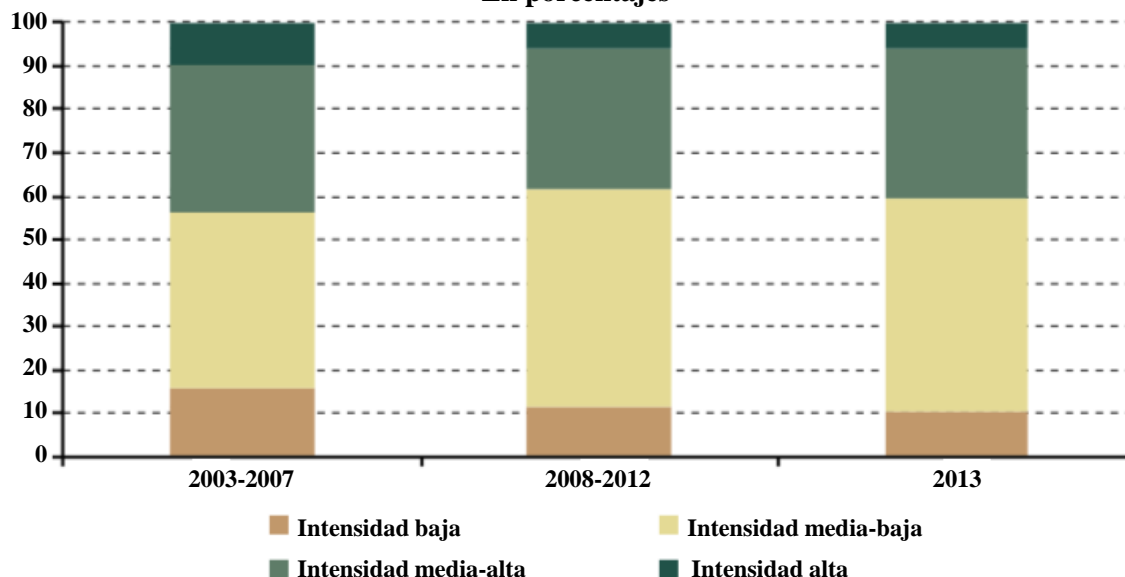
2. Intensidad tecnológica y actividades de investigación y desarrollo de las empresas transnacionales

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

Para determinar el grado en que la IED es intensiva en tecnología en América Latina y el Caribe, se analizaron los proyectos anunciados en el sector manufacturero¹⁵. De todos los proyectos anunciados, solo se consideraron los correspondientes a manufacturas, ya que otras categorías como la minería y los servicios o bien son difíciles de clasificar o no tienen un potencial tan claro para producir efectos indirectos tecnológicos. Después, se utilizó la clasificación de OCDE (2009) para dividir los proyectos relacionados con manufacturas en proyectos con alto, medio-alto, medio-bajo y bajo nivel tecnológico. La gráfica siguiente muestra que el porcentaje de proyectos con alto nivel tecnológico en el sector manufacturero fue menor en 2013 que en el período entre 2003 y 2007 y en el período entre 2008 y 2012. Comparando año por año, el 6.1% de proyectos con alto nivel tecnológico en 2003 también supuso una caída significativa con respecto al 8.3% en 2012.

¹⁵ Los datos de esta sección provienen de *fDi Markets*, una base de datos de los proyectos de IED anunciados por las empresas. Conviene tener en cuenta que los proyectos incluidos en la base de datos podrían no haber sido implementados o podrían implementarse a lo largo de varios años. Sin embargo, los datos permiten observar tendencias a lo largo del tiempo.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN DE LOS PROYECTOS DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ANUNCIADOS EN EL SECTOR
MANUFACTURERO POR INTENSIDAD TECNOLÓGICA,
2003-2007, 2008-2012 Y 2013
-En porcentajes-**



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

No obstante, en 2013 también hubo un menor porcentaje de proyectos con bajo nivel tecnológico que en los períodos anteriores. En algunos años individuales, se han registrado porcentajes aún menores (en 2010, solo el 5.5% de los proyectos se consideraron como de baja tecnología). En cualquier caso, la tendencia general está clara: en el sector manufacturero, hay menos proyectos con bajo nivel tecnológico.

Si la relevancia de los proyectos de alto y bajo nivel tecnológico ha decrecido, eso implica que han aumentado los proyectos de nivel tecnológico medio-bajo y medio-alto. Incluso si los datos no están totalmente limpios y hay mucha variación entre los distintos años, es cierto que estas dos categorías parecen haber experimentado una tendencia al alza a largo plazo. Al considerar las tendencias a medio plazo, se descubre algo diferente. Desde 2008, los proyectos con nivel tecnológico medio-bajo han ido perdiendo terreno en el sector de las manufacturas, mientras que los de alto nivel tecnológico han aumentado de forma relativamente rápida. A corto plazo, al comparar

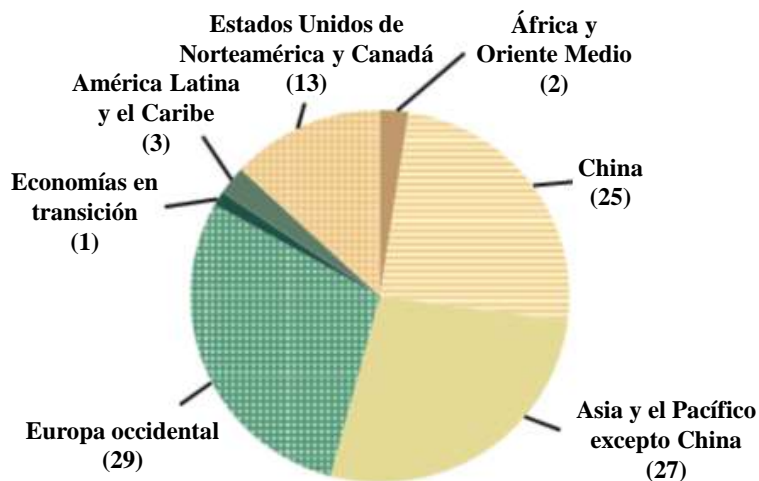
2012 y 2013, la situación es la contraria. Hubo un aumento significativo de los proyectos con nivel tecnológico medio-bajo en 2013 y los proyectos con nivel tecnológico medio-alto bajaron del 38.3 al 34.6% de todos los proyectos de manufacturas anunciados. Sin embargo, como se trata de una sola observación y los datos solo se refieren a los anuncios, no parece que sea un problema significativo.

Otra variable que revela la calidad de la IED recibida en la región es el porcentaje de los proyectos de IED anunciados dedicados a actividades de investigación y desarrollo (en cualquier sector). Primero, 2011 fue un año especial, en el que el anuncio de un solo proyecto (el anuncio por parte de *British Gas Group* de la construcción de un centro de investigación y desarrollo en Brasil, con una inversión de 1 mil 900 millones de dólares) afectó a las cifras mundiales de investigación y desarrollo. Sin embargo, incluso si no se tiene en cuenta ese año, existe una leve pero clara tendencia al alza en el porcentaje de la inversión mundial en inversión y desarrollo que corresponde a América Latina.

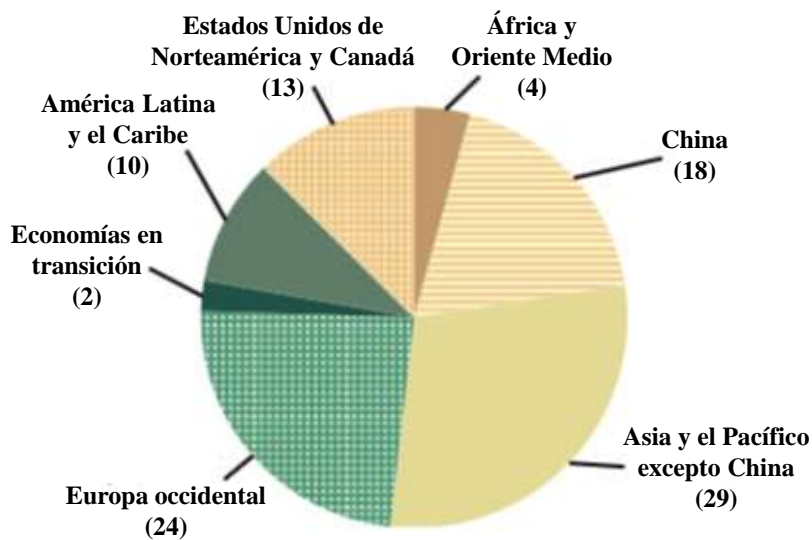
En las gráficas siguientes se comparan distintas regiones a lo largo de varios años. El cambio principal que puede observarse es que Asia en conjunto (incluida China) cada vez resulta más atractiva para las inversiones en investigación y desarrollo. Esto ha sucedido principalmente a costa de Europa occidental. Los Estados Unidos de Norteamérica, por otra parte, mantienen su porcentaje del 13% de la inversión internacional en investigación y desarrollo. Si bien las economías en transición parten de un nivel muy bajo, han aumentado su participación en esta categoría de la IED. Aunque registró una tendencia ligeramente ascendente en América Latina y el Caribe durante toda la década, ésta no queda clara en el gráfico debido al caso excepcional de 2011, que se aprecia en la gráfica de la 2008-2012.

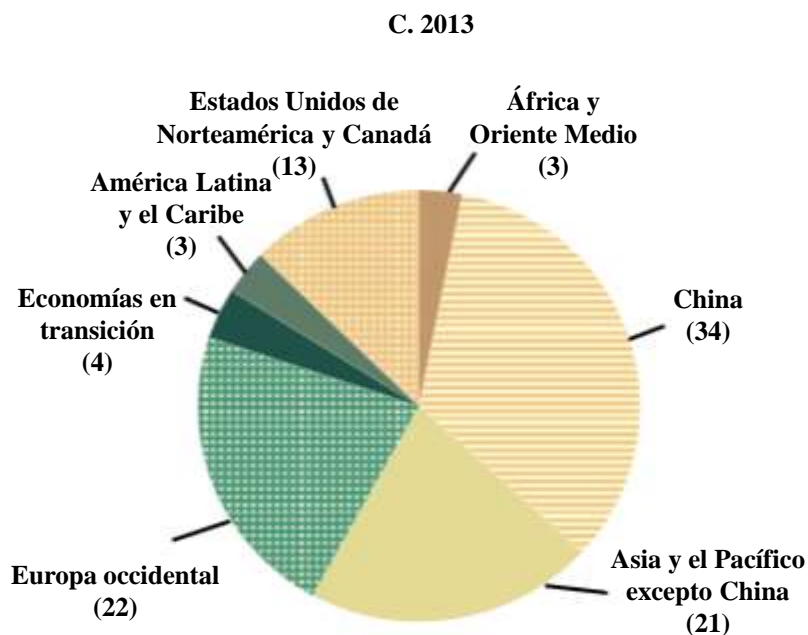
**ANUNCIOS DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO POR
REGIONES, 2003-2007, 2008-2012 Y 2013**
-En porcentajes-

A. 2003-2007



B. 2008-2012





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

3. Los países que más invierten

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

Los Estados Unidos de Norteamérica siguen siendo el mayor país inversionista, aunque su porcentaje respecto al total cayó drásticamente en Brasil (del 21 al 14%) y en México

(del 49 al 32%). En Centroamérica, en cambio, el porcentaje de la IED procedente de los Estados Unidos de Norteamérica aumentó ligeramente, del 26 al 30 por ciento.

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

La IED procedente de países asiáticos permaneció prácticamente estable en 2013 y también se mantuvieron estables los porcentajes de todas las zonas receptoras excepto México, donde cayó del 12% que registraba en 2012 al 5%. Japón ha sido tradicionalmente el mayor inversionista de la región, seguido por la República de Corea. Ambos países tienen grandes inversiones en el sector de manufacturas de Brasil y de México (fundamentalmente en el sector automotor y en electrónica) y, recientemente, han aumentado sus inversiones en recursos naturales, normalmente como accionistas minoritarios en operaciones mineras y petrolíferas. La IED china es especialmente difícil de rastrear en las estadísticas oficiales, pero desde 2010 se ha estimado que representa en torno a 10 mil millones de dólares al año para la región en su conjunto (Perez Ludeña y Chen, 2014). La IED china mantiene su tendencia, centrándose en la minería en Perú y en la extracción de petróleo en Brasil, donde también se produjeron significativas inversiones en el sector manufacturero (véase el recuadro *Expansión del sector automotor en el Brasil: mercado interno, política industrial y búsqueda de las exportaciones*). La Corporación Nacional de Petróleo de China (CNCP) participó con un 20% en el consorcio que ganó la subasta del campo petrolífero Libra en Brasil y

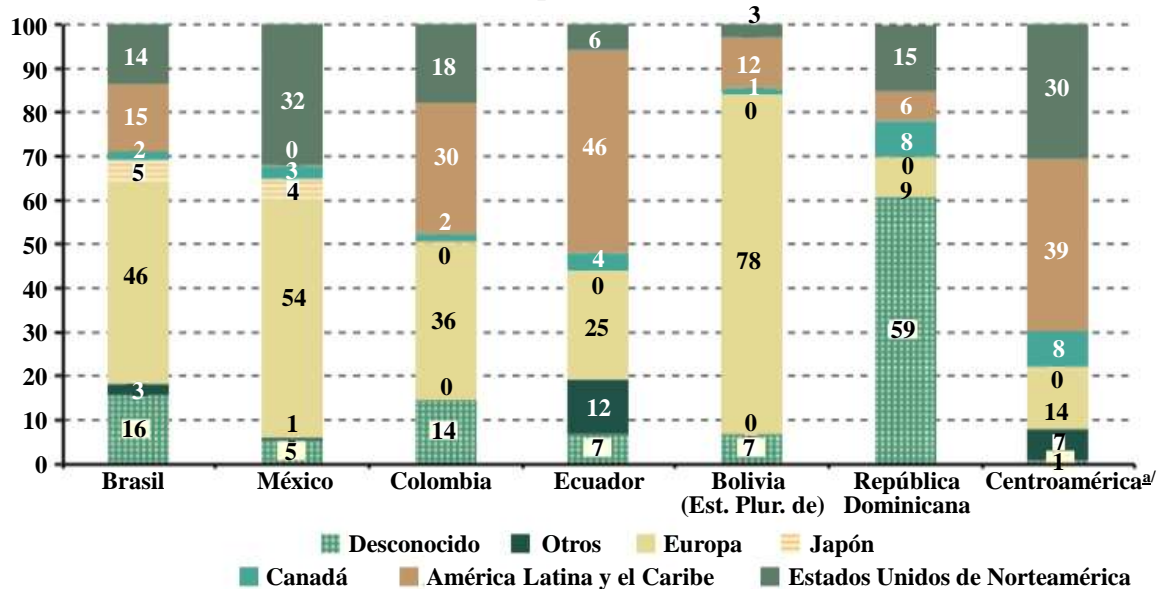
adquirió participaciones en campos petrolíferos en Perú por 2 mil 600 millones de dólares, mientras que *Minmetals* y otras empresas chinas compraron la mina peruana Las Bambas a *Glencore Xstrata* por 5 mil 850 millones a comienzos de 2014 (Wilson y Hume, 2014).

La determinación de los países de origen se ve dificultada por el hecho de que una parte significativa de la IED proviene de economías consideradas de tránsito, como las Islas Vírgenes Británicas, las Islas Caimán y Luxemburgo. Los Países Bajos mantienen una posición especial en ese grupo, porque incluyen tanto inversiones que realmente provienen de los Países Bajos como otras que se realizan a través de sociedades instrumentales¹⁶. En la gráfica siguiente, los Países Bajos se han incluido en los datos sobre Europa, mientras que las demás economías de tránsito se consideran de origen desconocido¹⁷.

¹⁶ Véase CEPAL (2012, recuadro II.1).

¹⁷ Además de los tres países mencionados, esta categoría incluye a las Bermudas, las Islas del Canal, Jersey, Liechtenstein y Mauricio.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ORIGEN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 2013
-En porcentajes-



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

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

El cuadro siguiente confirma la tendencia general, ya que la mayoría de las principales fusiones y adquisiciones provienen de Europa o de los Estados Unidos de Norteamérica. Es interesante comprobar que las empresas translatinas también desempeñan un papel significativo en las grandes fusiones y adquisiciones, como muestran las dos inversiones de empresas colombianas y la inversión de una empresa mexicana. En el cuadro siguiente de la adquisición del Grupo Modelo por parte de *Anheuser-Busch InBev* figura por un valor de 19 mil 763 millones de dólares, aunque solo 13 mil 249 millones se incluyeron como IED recibida por México. La diferencia se explica principalmente por ventas posteriores de activos pertenecientes a Modelo. Igualmente constituye una de las mayores adquisiciones que se haya registrado en la región.

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: LAS 20 PRINCIPALES FUSIONES Y ADQUISICIONES, 2013

-En millones de dólares-

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

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

E. IED recibida por países

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

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
RECIBIDA POR PAÍSES O TERRITORIOS
RECEPTORES, 2004-2013
-En millones de dólares y porcentajes-**

País	2004-2007 ^{a/}	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Diferencia Absoluta entre 2013 y 2012 (volumen)	Diferencia relativa entre 2013-2012 (en porcentajes)
América del Sur	49 546	94 237	56 870	95 866	130 978	142 171	129 890	-11 929	-8
Argentina	5 350	9 726	4 017	11 333	10 720	12 116	9 082	-3 033	-25
Bolivia (Estado Plurinacional de)	618	1 302	687	936	1 033	1 505	2 030	525	35
Brasil	21 655	45 058	25 949	48 506	66 660	65 272	64 046	-1 226	-2
Chile	8 584	15 518	12 887	15 373	23 444	28 542	20 258	-8 284	-29
Colombia	7 243	10 596	7 137	6 746	13 405	15 529	16 772	1 243	8
Ecuador	449	1 058	308	163	644	585	703	118	20
Paraguay	95	209	95	216	557	480	382	-97	-20
Perú	3 284	6 924	6 431	8 455	8 233	12 240	10 172	-2 067	-17
Uruguay	1 001	2 106	1 529	2 289	2 504	2 687	2 796	109	4
Venezuela (República Bolivariana de) ^{b/c/}	1 267	1 741	-2 169	1 849	3 778	3 216	3 649	-	-
México	25 647	28 337	17 055	23 027	23 009	17 628	38 286	20 658	117
Centroamérica	5 042	7 651	4 533	5 881	8 535	8 809	10 691	1 881	21
Costa Rica	1 255	2 078	1 347	1 466	2 176	2 332	2 682	350	15
El Salvador	697	785	385	-230	218	482	140	-342	-71
Guatemala	535	754	600	806	1 026	1 245	1 309	64	5
Honduras	686	1 006	509	969	1 014	1 059	1 060	1	0
Nicaragua	290	626	434	508	968	805	849	44	5
Panamá	1 578	2 402	1 259	2 363	3 132	2 887	4 651	1 764	61
El Caribe	4 818	9 617	5 264	4 654	7 015	8 413	6 052	-1 632	-19
Antigua y Barbuda	259	161	85	101	68	134	138	5	3
Bahamas	726	1 032	753	960	971	575	410	-165	-29
Barbados ^{d/}	297	464	247	290	700	544	-	-	-
Belice	123	170	109	97	95	194	89	-105	-54
Dominicana	34	57	43	25	14	23	18	-5	-23
Granada	102	141	104	64	45	34	78	43	126
Guyana	90	178	164	198	247	294	214	-80	-27
Haití	67	30	38	150	181	179	186	7	4
Jamaica	758	1 437	541	228	220	490	567	77	16
República Dominicana	1 196	2 870	2 165	1 896	2 275	3 142	1 991	-1 152	-37
San Vicente y las Granadinas	84	159	111	97	86	115	127	11	10
San Cristóbal y Nieves	106	184	136	119	112	94	112	18	20
Santa Lucía	170	166	152	127	100	80	88	8	10
Suriname	-105	-231	-93	-248	70	61	113	52	86
Trinidad y Tobago ^{b/c/}	913	2 801	709	549	1 831	2 453	1 922	-	-
Total	85 053	139 842	83 723	129 427	169 538	177 021	184 920	8 978	5.07

^{a/} Promedio simple.

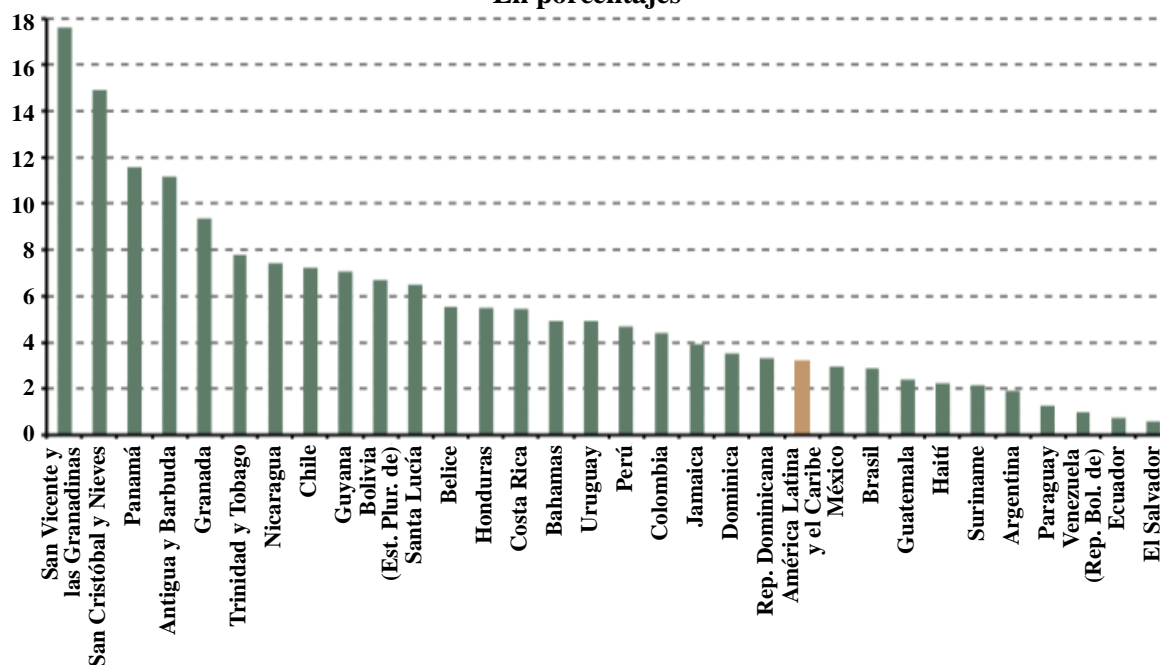
^{b/} Los datos de 2013 incluyen solamente los tres primeros trimestres.

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

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

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

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA COMO PROPORCIÓN DEL PIB, 2013
-En porcentajes-



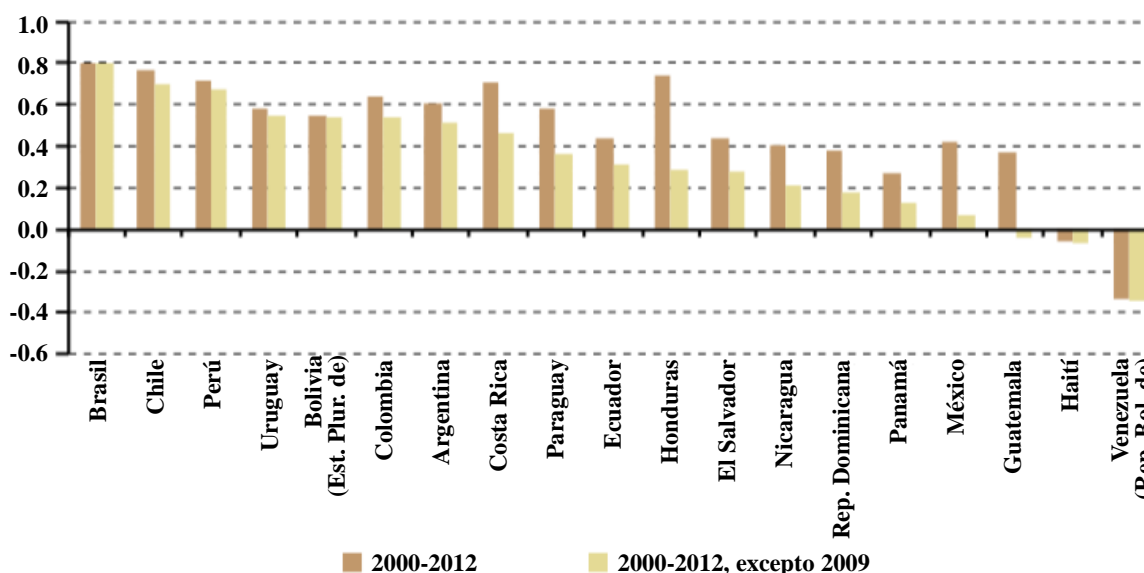
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 8 de mayo de 2014.

Se observa un patrón muy similar en la relación entre la IED y la inversión total, o formación bruta de capital fijo. El promedio en América Latina y el Caribe es del 20%, supera el 30% en las economías de menor tamaño y algunos casos excepcionales como Chile y Panamá y baja a alrededor del 10% en otras economías de mayor tamaño como

Argentina o México. Aunque ambas variables no son directamente comparables (ya que la IED incluye adquisiciones transfronterizas que no contribuyen a la formación bruta de capital fijo), están estrechamente relacionadas, porque una gran parte de la IED también forma parte de la formación bruta de capital fijo y porque ambas responden a estímulos similares.

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

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PAÍSES SELECCIONADOS): CORRELACIÓN
ENTRE LOS CAMBIOS EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LOS
CAMBIOS EN LA FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO, POR PAÍSES, 2000-2012
-En coeficientes-**



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

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

1. Brasil

La IED recibida por Brasil se mantuvo prácticamente estable por segundo año consecutivo, con un valor de 64 mil 46 millones de dólares. Esta cifra equivale a más de

un tercio del total de la IED recibida por la región, a pesar del hecho de que Brasil no incluye en las cifras la reinversión de utilidades, que en años anteriores constituyeron cerca de un 45% del total de la IED recibida en otros países.

El crecimiento económico remontó ligeramente en 2013 (2.3%, en contraste con el 1% del año anterior), lo que se reflejó en un aumento interanual del 12% de las utilidades de las empresas transnacionales en Brasil. La renta de IED alcanzó los 27 mil 536 millones de dólares, cifra algo inferior al máximo histórico de 2011. Al igual que en años anteriores, el sector de recursos naturales apenas tuvo beneficios. Los sectores con mayores beneficios en 2013 fueron el automotor (3 mil 290 millones de dólares, un 35% más que el año anterior), el de las bebidas (2 mil 840 millones de dólares), el de los servicios financieros (1 mil 900 millones de dólares), el del comercio al por menor (1 mil 680 millones de dólares) y el de las telecomunicaciones (1 mil 660 millones de dólares).

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

Casi todos los sectores de la economía están abiertos a la IED y Brasil recibe un gran volumen en muchos de ellos. En 2013 se produjo una recuperación de la IED en recursos naturales, sobre todo por la expansión del sector del petróleo, que recibió 10 mil 892 millones de dólares, más del doble que el año anterior. En octubre, un consorcio liderado por la gran compañía petrolera *angloneerlandesa Shell*, la empresa francesa Total y la china CNCP, cada una de ellas con una participación del 20%, ganó la licitación para desarrollar el campo petrolífero Libra en aguas profundas, en asociación con Petrobras. Las compañías extranjeras pagarán una bonificación de suscripción de 7

mil millones de dólares, una cantidad elevada según los estándares internacionales. Esta fue la primera subasta de campos petrolíferos en Brasil según la nueva normativa y los resultados confirman el interés de los inversionistas extranjeros en el país. El campo petrolífero tendrá una capacidad estimada de hasta 1 millón diario de barriles equivalentes de petróleo y requerirá una inversión de hasta 200 mil millones de dólares en los próximos 35 años. La minería recibió 3 mil 343 millones de dólares y la IED en el sector agropecuario siguió creciendo, pero permaneció por debajo de los 1 mil millones de dólares.

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

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

Expansión del sector automotor en Brasil: mercado interno, política industrial y búsqueda de las exportaciones

La inversión extranjera directa en el sector automotor de Brasil aumentó drásticamente en 2013, hasta alcanzar los 2 mil 621 millones de dólares, la mayor cifra registrada y el doble de la media de los últimos cinco años. La producción de vehículos también logró un récord histórico, con 3.74 millones de unidades, casi un 10% más que el año anterior, lo que sitúa a Brasil como el séptimo productor

mundial de vehículos y el cuarto mayor mercado de automóviles del planeta, después de China, los Estados Unidos de Norteamérica y Japón. El sector automotor constituye casi el 25% del PIB industrial y el 5% del PIB total.

A principios de 2014, se habían realizado anuncios de inversión hasta 2017 por unos 34 mil millones de dólares (75 mil millones de reales), destinados a la construcción de nuevas plantas, a la ampliación y modernización de las existentes y al desarrollo de nuevos productos. Así pues, solo en lo relativo a automóviles y vehículos comerciales livianos, el número de plantas productoras aumentará de 18 en 2013 a 25 en 2015. Entre las empresas que anunciaron grandes inversiones figuran compañías automotoras con larga tradición en el país y algunas nuevas, como diversas empresas chinas o algunas marcas “premium”:

- *Fiat Chrysler* anunció un aumento de sus inversiones en Brasil de 2 mil 700 millones a 6 mil 760 millones de dólares entre 2013 y 2016. La empresa ampliará la capacidad de la planta de Betim, Minas Gerais, de 800 mil a 950 mil vehículos al año y construirá una segunda planta en Goiana, Pernambuco, con una capacidad de 250 mil vehículos anuales.
- *Volkswagen* está construyendo dos nuevas plantas en São José dos Pinhais, Paraná, una de la marca Audi, con una capacidad de producción de 26 mil unidades al año, y otra para fabricar la nueva generación del modelo Golf, con una capacidad de 40 mil vehículos al año. Para ello, se invertirán 225 millones y 234 millones de dólares, respectivamente.
- *Honda* construirá una segunda planta en *Itirapina*, São Paulo, que comenzará a producir la nueva generación del modelo *Fit* en 2015, con una

capacidad de 120 mil vehículos anuales y una inversión de 450 millones de dólares.

- *Nissan-Renault* anunció la construcción de una nueva planta en Resende, Río de Janeiro, con una capacidad de 200 mil unidades anuales, en la que invertirá 1 mil 200 millones de dólares.
- La empresa china *Chery* está construyendo una planta en Jacareí, en el interior de São Paulo, con una inversión de 360 millones de dólares, que incluye un centro de investigación y desarrollo para América del Sur. Recientemente, en la misma localidad, la empresa anunció una nueva línea de motores, con una inversión de 60 millones de dólares.
- BMW, el fabricante alemán de automóviles de lujo, confirmó la construcción de una planta en Araquari, Santa Catarina, con una capacidad de 32 mil vehículos anuales y una inversión de 270 millones de dólares.
- *Jaguar Land Rover*, filial de la empresa india Tata, está construyendo una planta para producir 24 mil vehículos anuales, con una inversión de 340 millones de dólares. Se trata de la primera inversión de esta compañía en América.
- *Mercedes Benz* está construyendo una planta para producir 20 mil vehículos anuales, con una inversión de 225 millones de dólares.
- *Foton Aumark*, filial del mayor fabricante de camiones de China, planea construir una planta en Guaíba, Río Grande del Sur, con una inversión programada de unos 112 millones de dólares.

- La empresa china *Shaanxi* está construyendo una planta para la producción de unas 10 mil unidades anuales de camiones extrapesados en Tatuí, São Paulo, con una inversión de 200 millones de dólares. La producción debería comenzar en 2014.
- *JAC Motors* anunció la construcción de una fábrica en el Complejo Industrial de Camaçari, Bahia, para producir 100 mil unidades anuales de autos y camiones a partir de 2014, con una inversión de 400 millones de dólares.
- La poco conocida *Amsia Motors*, empresa china con capital árabe, aunque de origen estadounidense, especializada en vehículos impulsados por energías limpias (automóviles eléctricos e híbridos), instalará una planta en Sergipe, con una inversión de 450 millones de dólares.

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

En segundo lugar, han influido las políticas de estímulo del gobierno, empezando por fuertes restricciones a las importaciones pero también incorporando nuevas medidas lanzadas en 2013 y con vigencia de cinco años, en el marco de la política industrial, tecnológica y de comercio exterior, el denominado Plan Brasil Mayor. Con este programa se busca aumentar la industrialización del país, como una

manera de recuperar competitividad internacional ante la fortaleza del real. El objetivo es aumentar la participación de Brasil en la producción mundial de vehículos, superando la actual condición de mero fabricante para convertir el país en un centro mundial para el desarrollo de nuevos productos. Este régimen cuenta con tres pilares básicos:

- El Programa de Incentivo a la Innovación Tecnológica y Fortalecimiento de la Cadena Productiva de Vehículos Automotores (Inovar-Auto), cuyo principal objetivo es estimular la inversión en la industria automotriz brasileña. Para ello, se establece un descuento de hasta 30 puntos porcentuales en el impuesto sobre los productos industrializados (IPI) para automóviles producidos y vendidos en el país, siempre que las empresas se comprometan a una serie de metas en el período comprendido entre 2013 y 2017, vinculadas con la compra de insumos, el desarrollo y la innovación tecnológica, la capacitación de proveedores y la ingeniería y la tecnología industrial básica. La proporción de componentes locales se elevará gradualmente del actual 45 al 70% en 2017.
- El Programa Inovar-Autopeças, con el que se busca fortalecer la base de proveedores locales y la cadena productiva, mediante acciones de apoyo a la trazabilidad, condiciones de financiamiento y fomento de la innovación y el desarrollo.
- El Programa Exportar-Auto, destinado a mejorar los niveles de competitividad de la industria automotriz brasileña y, de este modo, elevar las exportaciones hasta 1 millón de unidades en 2017. En 2013, se exportaron 566 mil 299 unidades.

El Plan Brasil Mayor ha tenido indudable éxito en atraer inversiones y reducir la brecha tecnológica de los vehículos producidos en el país. Sin embargo, por lo menos en el corto plazo, también es cierto que aumenta el riesgo de un exceso de capacidad productiva en un momento en que la demanda de automóviles podría perder fuerza. En 2013, por primera vez en nueve años, las ventas de vehículos cayeron en Brasil, aunque a la vez las exportaciones registraron un máximo, llegando a 16 mil 570 millones de dólares, cifra que incluye el sector de la maquinaria agrícola.

Si se realizaran todas las inversiones anunciadas, la capacidad de producción de la industria automotriz se incrementaría de 4.5 millones a 5.8 millones de vehículos en 2017, alrededor de 1 millón de unidades por encima del consumo proyectado. Esto obligaría a las empresas automotrices a buscar nuevas opciones para duplicar el volumen de las exportaciones. Algunos analistas ya están planteando la posibilidad de que la industria brasileña llegue a un exceso de capacidad del 40% dentro de cuatro años.

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

2. Otros países de América del Sur

La IED recibida por Argentina en 2013 fue de 9 mil 82 millones de dólares, en contraste con los 12 mil 116 millones de dólares de 2012. Las restricciones en el acceso a divisas impuestas a fines de 2011 (CEPAL, 2013a) provocaron el aumento de la reinversión de utilidades por parte de las filiales extranjeras. En 2013, la reinversión de utilidades representó el 77% de las entradas totales de IED, pero su valor se redujo un 14% en comparación con 2012. Las entradas de capital disminuyeron un 24% y los préstamos

entre compañías fueron ligeramente negativos en el primer semestre, si bien las cifras relativas a la totalidad de 2013 no se han publicado todavía.

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

Durante los primeros meses de 2014, el gobierno llegó a un acuerdo con Repsol para pagar 5 mil millones de dólares como compensación por la nacionalización en 2012 del 51% de la empresa petrolera YPF. Actualmente, YPF está intentando atraer a otras empresas internacionales como socios para desarrollar sus amplias reservas de petróleo y gas.

La IED recibida por Chile ascendió a 20 mil 258 millones de dólares, un 29% menos que el año anterior pero aun mucho más que el promedio de la década pasada. En la actualidad, Chile es el tercer mayor receptor (después de Brasil y México) de IED en América Latina y uno de los mayores en términos del tamaño de su economía.

No hay datos disponibles sobre la IED por sectores en Chile en 2013, pero en los años anteriores, la minería fue con creces el mayor receptor de IED. El año 2013 no fue fácil para el sector de la minería. El precio internacional del cobre disminuyó hasta los 332 centavos de dólar por libra desde el máximo histórico de 400 centavos de dólar por libra en 2011, mientras que los costos (especialmente de la electricidad) en Chile siguen siendo altos. Sin embargo, según la proyección de la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO), se invertirán en minería unos 112 mil millones de dólares hasta 2021, el 77% de los cuales se invertirán en proyectos relacionados con el cobre. El 46% de las inversiones previstas son nacionales y las principales inversiones extranjeras corresponden al Canadá (27%) y a Japón (10%).

Entre las mayores inversiones, destaca la correspondiente a la empresa australiana *BHP Billiton*, la compañía angloaustraliana Rio Tinto y sus socios, que están invirtiendo 3 mil 800 millones de dólares en la ampliación de la producción de la mina Escondida y en la construcción de una nueva concentradora de cobre. Además, han iniciado la construcción de una planta desalinizadora de 3 mil 400 millones de dólares que suministre agua de refrigeración a la mina. La producción en la mina Caserones comenzó en 2013 y alcanzará el pleno rendimiento en 2014, después de una inversión de unos 4 mil 200 millones de dólares. El accionista mayoritario es la empresa japonesa *Pan Pacific Copper Co.* Finalmente, *KGHM International* (Polonia) y *Sumitomo Metal Mining* (Japón) están construyendo conjuntamente una nueva mina de cobre a cielo abierto en Sierra Gorda con un desembolso previsto de 3 mil 900 millones de dólares, que empezará a producir en 2015.

También hubo un alto nivel de actividad en el campo de la generación de electricidad en Chile. Además de las actividades relacionadas con la energía solar (véase el recuadro siguiente), la empresa irlandesa *Mainstream Renewable Power* unió sus fuerzas a las de la compañía británica de capital de riesgo *Actis* para realizar proyectos de energía solar y eólica por un total de 600 MW y una inversión de 1 mil 400 millones de dólares. Además, la empresa *AES Corporation* de los Estados Unidos de Norteamérica anunció la construcción de una central hidroeléctrica de 2 mil millones de dólares y 531 MW en Alto Maipo, a través de su filial chilena *AES Gener*, en unión con la compañía minera chilena *Antofagasta Minerals*. Finalmente, la italiana ENEL ha anunciado la construcción de una presa hidroeléctrica de 600 millones de dólares.

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

El desierto de Atacama en Chile recibe los mayores niveles de radiación solar del mundo. También es una zona en la que las compañías mineras necesitan grandes cantidades de electricidad para utilizar sus equipos. El precio de la electricidad en Chile es significativamente superior al de otros países (0.25 dólares por kWh, en contraste con un precio de 0.10 dólares por kWh en los Estados Unidos de Norteamérica). Los inversionistas internacionales y nacionales han llegado a la conclusión lógica de que Chile podría ser el lugar más apropiado del mundo para la operación de centrales de energía solar. Se han propuesto proyectos de energía solar con un total de 9.9 GW de capacidad y varios se encuentran ya en construcción (CER, 2014). Aunque es posible que algunos de esos proyectos no lleguen a hacerse realidad, se trata de una cifra significativa en comparación con una capacidad instalada total de 18.3 GW en 2012.

El cuadro siguiente muestra una lista no exhaustiva de los proyectos que ya están en operación, los que se encuentran en construcción, aquellos cuya construcción está programada y los que han sido aprobados pero aún no tienen fecha de construcción establecida. *SunEdison* tiene dos centrales solares que empezaron a funcionar a comienzos de 2014 y se espera que su capacidad total a finales del año llegue aproximadamente a los 600 MW. Todas las centrales solares en construcción están situadas en la soleada zona norte de Chile, cerca de las compañías mineras que son los principales clientes. Chile es el primer país de América Latina que ha logrado la paridad de red, una situación en la que la energía solar fotovoltaica no subvencionada es competitiva con la energía procedente de las fuentes tradicionales. En este sentido, Chile se ha beneficiado mucho de la tendencia mundial a la disminución del precio de las células solares, que supone que el costo nivelado de la energía es de solamente 60 dólares por MWh. Como resultado, los

nuevos proyectos se desarrollan fundamentalmente sin necesidad de subvenciones, aunque el gobierno y las organizaciones internacionales para el desarrollo proporcionan créditos. La central San Andrés de *SunEdison* recibió créditos de la Corporación Financiera Internacional y de la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero. Otros proyectos han recibido el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Entre los proyectos a medio plazo, varias empresas (*Abengoa* y el Grupo Ibereólica) consideran que también la energía termosolar merecerá la pena, a pesar de que requiere un desembolso de capital significativamente mayor. Sin embargo, en el futuro previsible, las centrales termosolares solo podrán mantenerse con subsidios sustanciales.

Hasta el momento, en el contexto de la IED recibida por Chile, la inversión total ha sido relativamente modesta, pero en los próximos años las inversiones en energía solar comenzarán a contribuir a la IED acogida por el país, en particular debido a que las empresas extranjeras parecen desempeñar un papel muy relevante en el mercado de energía solar de Chile. De esta forma, el país podrá beneficiarse de las consecuencias indirectas de la tecnología y convertirse en uno de los países líderes en la producción de energía solar. Las empresas de otros países, especialmente España y los Estados Unidos de Norteamérica, están utilizando el conocimiento sobre la generación de energía solar que obtuvieron previamente para ayudar a Chile a aumentar rápidamente su capacidad. Resulta interesante que parte de la capacidad de generación de energía solar no se esté creando para vender electricidad a la red, sino directamente a las compañías mineras. Por ejemplo, la central fotovoltaica de 80 millones de dólares que está construyendo *Solarpack* será utilizada exclusivamente por la gran empresa minera *Collahuasi*. De hecho, algunas compañías mineras llegan a generar su propia energía solar a pequeña escala. Uno de los motivos es que la red eléctrica chilena no está totalmente integrada, de modo que los precios de la electricidad pueden ser diferentes dependiendo del lugar. Por supuesto, esta dependencia de la minería también puede suponer un riesgo. La

empresa suiza *Etrion* recientemente suspendió la construcción de una central de 8.8 MW que iba a suministrar energía a una mina de yodo propiedad de *Atacama Minerals Chile S.C.M.* La central se planificó cuando los precios del yodo aumentaron bruscamente, después del desastre nuclear de *Fukushima*, pero cuando las nuevas minas del norte de Chile comenzaron la producción, los precios del yodo cayeron tanto que la inversión ya no resultaba rentable.

El Gobierno de Chile ha recibido a los inversionistas extranjeros con los brazos abiertos y el país tiene una significativa ventaja en relación con otros países de la región en lo referente al desarrollo de la energía solar. Si esta ventaja diese lugar a una reducción de la dependencia del petróleo y el gas importados, la balanza comercial del país se beneficiaría. La amplia utilización de la energía solar también contribuirá a que el país alcance su meta de obtener en 2025 el 20% de la electricidad de fuentes renovables, exceptuando la energía hidroeléctrica a gran escala. Durante los dos primeros meses de 2014, las nuevas energías renovables contribuyeron con un 7.07% a la producción eléctrica total, lo que supone un aumento significativo con respecto a la media del 5.85% en 2013. El porcentaje correspondiente a la energía solar solo fue del 2.5%, pero es probable que esta cifra aumente rápidamente.

**CHILE: LISTA DE PROYECTOS DE ENERGÍA SOLAR EN DIFERENTES
ETAPAS DE DESARROLLO, 2014
-En megavatios y millones de dólares-**

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

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

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

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

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

En el sector de los servicios, *Metlife* adquirió el 90% de AFP Provida por 1 mil 841 millones de dólares. La mayor parte de las acciones fueron vendidas por el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) de España, de modo que su adquisición no contribuye a la IED, pero algunas acciones estaban en manos de inversionistas chilenos. En el sector de las manufacturas, la adquisición de la compañía alimentaria Tresmontes *Lucchetti* por el Grupo *Nutresa* de Colombia por 758 millones de dólares fue una de las mayores absorciones de América Latina durante el año y la tercera transacción de mayor tamaño realizada por una empresa multinacional translatina.

La República Bolivariana de Venezuela recibió 3 mil 649 millones de IED en los primeros tres trimestres de 2013. La mitad de la inversión recibida corresponde a reinversión de utilidades y la otra mitad a préstamos entre compañías, ya que prácticamente no hubo inversiones de capital. La IED es modesta, teniendo en cuenta el tamaño de la economía y el papel que desempeñan las empresas extranjeras en el sector del petróleo, que recibió el 50% del total de la inversión. La producción de petróleo disminuyó ligeramente en 2013 y sigue siendo un 27% inferior a la de 1997¹⁸, pero las inversiones en el sector crecieron un 5%¹⁹. La compañía Petronas de Malasia se retiró de Venezuela en 2013 (Grant y Chazan, 2013), como parte de una estrategia mundial para concentrarse en sus negocios nacionales. Las empresas transnacionales sufrieron diversas restricciones de acceso al capital extranjero, que se incrementaron a finales de 2013. La fabricación de automóviles se detuvo en la última parte del año y las aerolíneas restringieron sus actividades en el país²⁰. Las restricciones relativas a la repatriación de ganancias impulsaron las inversiones en el sector inmobiliario (CEPAL, 2013a).

Colombia recibió 16 mil 772 millones de dólares de IED en 2013, un 8% más que el año anterior. Los sectores de extracción siguen siendo los mayores receptores y el 47% de la IED total corresponde al sector del petróleo (casi 5 mil millones de dólares) y a la minería (casi 3 mil millones de dólares). El sector manufacturero experimentó el mayor crecimiento de la IED recibida y se convirtió en el tercer mayor receptor (2 mil 659 millones de dólares). La IED en el sector de los servicios también está alcanzando máximos históricos: los transportes, el almacenamiento y las comunicaciones recibieron 1 mil 740 millones de dólares, el comercio al por menor y el turismo 1 mil 584 millones de dólares y los servicios financieros 1 mil 578 millones de dólares. La renta de IED de

¹⁸ Véase http://www.opec.org/opec_web/en/publications/338.htm [en línea].

¹⁹ Según los datos recopilados por Baker Hughes (CEPAL, 2013a).

²⁰ Véase El Universal [en línea] www.eluniversal.com/economia/140213/toyota-de-venezuela-sin-fecha-para-reiniciar-produccion and Reuters [online] <http://www.reuters.com/article/2014/05/06/ford-venezuela-idUSL2N0NR26420140506>.

Colombia fue de 14 mil 163 millones de dólares, una cifra inferior a las de 2012 y 2011, pero muy superior a las de los años anteriores.

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

La IED recibida por Ecuador, en relación con el tamaño de su economía, es de las más bajas de la región y es inferior a la de hace un decenio, incluso en valores nominales. Esta reducción se ha producido aun con el sólido crecimiento del PIB registrado en los últimos años en el país, no muy diferente al de los vecinos, que, sin embargo, han atraído grandes inversiones. El Gobierno de Ecuador espera que las inversiones privadas, incluida la IED, aumenten en el futuro. Hasta el momento, se han producido algunos significativos anuncios de inversiones por parte de empresas transnacionales como la compañía coreana *Kia*, la alemana *Volkswagen* y el fabricante colombiano de piezas de automóvil *Chaidneme*. La empresa mexicana *Arca* y la estadounidense *Coca-Cola* anunciaron conjuntamente grandes planes de expansión en el sector de la alimentación y las bebidas, que incluyen la adquisición a comienzos de 2014 de la compañía de productos lácteos *Tonicorp*. El mayor proyecto en el país es la Refinería del Pacífico, que aún se encuentra en la fase de planificación pero que supondrá una inversión de 10 mil millones de dólares, según las previsiones. El proyecto estará encabezado por la

Empresa estatal PETROECUADOR, con apoyo financiero del Banco Industrial y de Comercio de China y con una participación del 49% de socios extranjeros, entre los que podrían encontrarse PDVSA y la empresa china CNPC.

En 2013, el Estado Plurinacional de Bolivia recibió una cifra sin precedentes de IED, que alcanzó los 2 mil 30 millones de dólares, un 35% más que el año anterior, sobre todo para la prospección y el procesamiento de hidrocarburos. La IED en otros sectores ha disminuido a lo largo de los últimos años, debido a la nacionalización de filiales extranjeras, especialmente en los sectores de la minería y la electricidad.

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

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

En cuanto al futuro, el Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia está intentando despertar el interés de las empresas internacionales en su depósito de mineral de hierro

de Mutún, que parece ser uno de los más ricos del mundo. En un principio, el depósito iba a ser explotado por la empresa Jindal, con sede en la India, pero el proyecto se paralizó en 2012.

Aunque logró un crecimiento económico del 13.6% en 2013, Paraguay no recibe grandes cantidades de IED. Se estima que, en 2013, la IED recibida por el país fue de 382 millones de dólares, en torno a un 20% menos que en 2012 y muy por debajo del máximo de 557 millones de dólares en 2011. Durante los últimos años, tanto los servicios como las manufacturas han sido muy relevantes en Paraguay. En el sector de las manufacturas, la compañía portuguesa CIMPOR inauguró una fábrica de cementos en octubre de 2013, después de una ampliación de 50 millones de dólares. La firma japonesa *Fujikura* anunció una inversión de 15 millones de dólares en una fábrica de cables, que creará 2 mil 500 nuevos empleos según las previsiones. En el ámbito de las fusiones y adquisiciones, la cervecera chilena Compañía Cervecerías Unidas, S.A. (CCU), parcialmente propiedad de la neerlandesa *Heineken*, adquirió una participación del 50% en Bebidas de Paraguay y un distribuidor, por un importe desconocido. Finalmente, varias compañías siguen realizando prospecciones para encontrar petróleo y gas en distintas zonas del país.

La IED recibida por Perú fue de 10 mil 172 millones de dólares, una caída del 17% con respecto a 2012, pero aun así el segundo valor anual más alto de la historia del país. En los últimos años, Perú ha recibido volúmenes sin precedentes de IED, principalmente gracias a las grandes reinversiones de utilidades de las compañías mineras. En 2013, los beneficios de las empresas transnacionales se redujeron a 9 mil 920 millones de dólares, un 18% menos que en 2012 y el valor mínimo desde 2009. Esta reducción provocó una caída del 41% del componente de reinversión de utilidades de la IED recibida.

Las exportaciones mineras de Perú disminuyeron significativamente por dos factores: la caída de los precios del cobre y del oro y la reducción de la producción de oro,

principalmente debido a los disturbios sociales en Cajamarca. Los ingresos procedentes del impuesto de sociedades de las compañías mineras cayeron un 48% en comparación con el año anterior, lo que indica que la caída registrada de los ingresos de IED puede haberse concentrado en el sector minero. Sin embargo, la gran lista de proyectos mineros en construcción hizo que la inversión total en minería (de empresas tanto nacionales como extranjeras) siguiera aumentando en 2013, aunque a una tasa inferior a la de los años anteriores. Conviene señalar que, dentro de las inversiones en minería, disminuyeron los componentes correspondientes a las prospecciones y a la infraestructura. La amplia presencia de compañías chinas en el sector de la minería va a aumentar, ya que, a comienzos de 2014, *Minmetals* adquirió la mina Las Bambas a la firma suiza *Glencore Xstrata* por 5 mil 850 millones de dólares.

No hay datos oficiales sobre la IED por sectores, pero las empresas transnacionales tienen una sólida presencia en muchos sectores en Perú además de la minería. Es probable que la IED en servicios como las finanzas, el comercio al por menor o las telecomunicaciones (todos ellos dominados por empresas transnacionales) se haya mantenido en niveles altos, teniendo en cuenta que la demanda interna creció un 6.1% en 2013. En el sector de las telecomunicaciones, la Empresa Entel de Chile adquirió la tercera operadora de red de mayor tamaño, Nextel, por 400 millones de dólares.

En 2013, Uruguay recibió IED por valor de 2 mil 796 millones de dólares, una cifra ligeramente por encima de los 2 mil 687 millones de dólares de 2012. El nivel de IED recibida por Uruguay es muy alto para la región y equivalió a un 5% del PIB en 2013. Las contribuciones de capital forman casi el 62% de las entradas, el 30% corresponde a la reinversión de utilidades y el resto consiste en préstamos entre compañías. Si bien no hay datos disponibles sobre la distribución sectorial en 2013, los datos de 2012 muestran el comienzo de un repunte de la inversión en servicios públicos, que ese año aumentó de un promedio a mediano plazo de 16 millones de dólares a 117 millones de dólares. Este repunte es consistente con la promoción que ha realizado el gobierno de la energía eólica

y la robusta inversión recibida por ese sector. La compañía francesa *Akuo Energy*, por ejemplo, tiene dos proyectos de centrales eólicas en construcción, por un total de 205 millones de dólares, la española *Abengoa* está construyendo otra central de 70 MW por 165 millones de dólares y Corporación América, con sede en Argentina, tiene programado gastar 210 millones de dólares en otros dos proyectos. En total, en 2014 deberían finalizarse proyectos eólicos con una capacidad conjunta de 550 MW. Además, ya se han realizado las primeras licitaciones de proyectos de energía solar, que deberían dar lugar a inversiones de unos 300 millones de dólares.

Después de la generación de energía, el tema más relevante en relación con la IED en Uruguay es la polémica existente sobre la propuesta de que el proyecto de mineral de hierro de Aritirí sea realizado por la firma *Zamin*, con sede en Londres. En Uruguay, existe una considerable oposición a esta inversión de entre 1 mil y 3 mil millones de dólares. Otro factor que podría afectar a la IED que se reciba en el futuro es una nueva ley que actualmente está siendo discutida en el parlamento y que limitaría la cantidad de terreno que puede ser propiedad de extranjeros. En 2012, el año más reciente para el que hay datos, la construcción recibió el 38% de toda la IED, en gran parte gracias a las inversiones inmobiliarias procedentes de Argentina.

3. México

La IED recibida por México creció a más del doble en 2013 y alcanzó los 38 mil 286 millones de dólares, de manera que México volvió a ser el segundo mayor receptor de la región. Este crecimiento obedeció en parte a la adquisición por la compañía belga *Anheuser-Busch* del 50% de la cervecera Grupo Modelo que aún no poseía, por 13 mil 249 millones de dólares. Con esta operación, completada después de que en 2010 *Heineken* adquirió las fábricas de cerveza de FEMSA por 7 mil 325 millones de dólares, la mayor parte del sector de la cerveza en México quedó en manos de los grandes grupos

internacionales. Si se deduce este valor de la IED recibida, la inversión extranjera directa en México bordearía el promedio del decenio anterior, unos 23 mil millones de dólares.

La mayor parte de las contribuciones de capital registradas en 2013 corresponden a la adquisición de la cervecera Grupo Modelo. Nuevamente, si se dedujera esa adquisición, las contribuciones de capital habrían estado por debajo de los 6 mil millones de dólares, una cifra superior a los 3 mil 500 millones de dólares del año anterior pero baja en comparación con el promedio de casi 11 mil millones de dólares del último decenio. Por otra parte, la reinversión de utilidades alcanzó en 2013 el máximo histórico de 10 mil 652 millones de dólares.

Los recursos naturales solo recibieron el 8% del total de IED, principalmente en la minería aurífera. El sector de los servicios recibió 5 mil 193 millones de dólares, casi la misma cantidad que en 2012, pero mucho menos que en los años anteriores. El sector de los servicios financieros, que en México está en gran parte en manos de grupos extranjeros, experimentó una desinversión (flujos negativos) de 841 millones de dólares, sobre todo por la venta de la administradora de fondos de pensiones de la española BBVA a Banorte, por 1 mil 600 millones de dólares. El comercio al por menor obtuvo 1 mil 709 millones de dólares, ligeramente menos que en los años anteriores, y crecieron las inversiones extranjeras directas en turismo (1 mil 58 millones de dólares) y en telecomunicaciones (911 millones de dólares).

En el futuro cercano, la IED en recursos naturales y servicios podría aumentar si el paquete de reformas propuesto por el nuevo gobierno en 2012 (que aún está en discusión) comenzara a influir en las oportunidades y condiciones de inversión en los sectores de la energía y las telecomunicaciones (véase CEPAL 2013b). Las reformas podrían provocar más competencia en los mercados de las telecomunicaciones y la

entrada de nuevos actores en los sectores de la electricidad y del petróleo. Hasta el momento, solo se han realizado algunos anuncios en este sentido²¹.

La IED en manufacturas también permaneció estable, si se deducen las grandes inversiones en el sector de las comidas y bebidas. Aumentaron las entradas de IED en productos farmacéuticos (516 millones de dólares), plásticos (596 millones de dólares) y especialmente manufacturas de cables eléctricos (1 mil 472 millones de dólares). Sin embargo, el mayor receptor de IED entre los sectores orientados a la exportación de México fue el sector automotor, que fue el destinatario de 2 mil 933 millones en 2013, un 23% más que el año anterior (véase el recuadro siguiente).

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

Entre 2000 y 2013, el sector automotor representó el 8.2% de la inversión extranjera directa recibida por México. En los dos últimos años, la IED en este sector ha ganado relevancia, al alcanzar montos de 2 mil 370 millones de dólares en 2012 y 2 mil 933 millones de dólares en 2013.

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

²¹ ENEL, la compañía eléctrica italiana presente en muchos países de la región, firmó un acuerdo con el Gobierno de México para colaborar en la generación de energía geotérmica y en redes inteligentes (*Financial Times*, 2014).

estampado de vehículos y motores, y se fabrican cerca de 50 modelos diferentes. A esto se agregan anuncios de nuevas inversiones por parte de las empresas automotrices presentes en México, que superan ampliamente los 20 mil millones de dólares.

Entre fines de 2013 y principios de 2014, se inauguraron cuatro nuevas plantas, que significaron inversiones por unos 4 mil 270 millones de dólares y representan una ampliación de la capacidad de producción cercana a 1 millón de unidades: *Nissan-Renault* en Aguascalientes (2 mil millones de dólares), *Honda* en Celaya (800 millones de dólares), *Mazda* en Salamanca (770 millones de dólares) y la nueva planta de *Volkswagen* en Puebla (700 millones de dólares). A estas se sumará una nueva planta de Audi, del Grupo *Volkswagen*, en Puebla (1 mil 300 millones de dólares), que entrará en operación en 2016. Además se han realizado algunas ampliaciones de operaciones existentes, entre las que destacan las efectuadas por *Ford* en Hermosillo (1 mil 300 millones de dólares) y por General Motors en los complejos de San Luis Potosí y Guanajuato (420 millones de dólares).

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

en el país, convirtiendo a México en una importante plataforma de fabricación y exportación.

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

Por otro lado, el mercado interno mexicano presenta varias desventajas que limitan su atractivo para los productores locales de vehículos. Entre ellos, está la especialización de la industria en la producción de modelos destinados a mercados externos, la importación de vehículos usados desde los Estados Unidos de Norteamérica, la falta de adecuados mecanismos de control de las condiciones físico-mecánicas y de las emisiones de los automóviles en circulación y dificultades para acceder a financiamiento por parte de los consumidores.

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

Inversión entre la Unión Europea y los Estados Unidos de Norteamérica y para un tratado comercial entre los Estados Unidos de Norteamérica y 11 países de Asia y el Pacífico (el Acuerdo de Asociación Transpacífico), que podrían restar competitividad a México en el entorno mundial.

**MÉXICO: INVERSIONES ANUNCIADAS POR EMPRESAS
DE ENSAMBLADO DE VEHÍCULOS,
2007-2013
-En millones de dólares-**

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

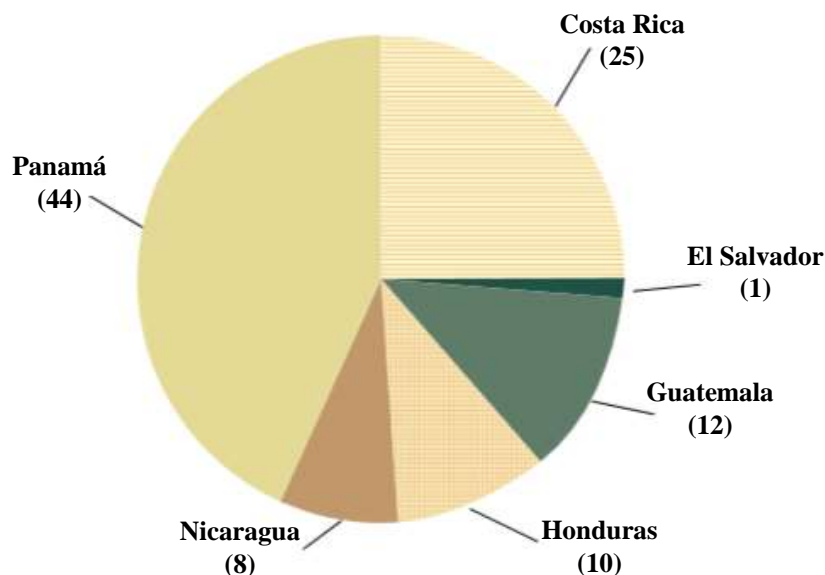
FUENTE: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Secretaría de Economía de México.

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

4. Centroamérica

La IED en las economías centroamericanas siguió creciendo en 2013 y alcanzó un máximo histórico de 10 mil 691 millones de dólares, un 21 % más que el año anterior. Panamá es el mayor receptor de IED de Centroamérica (véase la gráfica siguiente) y el mayor de América Latina en relación con el tamaño de su economía. Costa Rica y Nicaragua también reciben una cantidad sustancial de IED, que ha ido aumentando a lo largo de los últimos años. Por otro lado, la IED dirigida a El Salvador y Guatemala sigue siendo modesta.

**CENTROAMÉRICA: DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
RECIBIDA POR PAÍSES, 2013**
-En porcentajes-



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

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

El crecimiento de la IED recibida por Centroamérica ha sido impulsado por la expansión de los sectores de los servicios (en particular en Panamá y también en Costa Rica) y de

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

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

La IED recibida por Guatemala aumentó un 5% hasta llegar a los 1 mil 309 millones de dólares. Los recursos naturales recibieron 488 millones de dólares, más que ningún otro

sector, como ha sucedido en los últimos tres años. Estas inversiones se han concentrado en tres grandes proyectos de minería. La compañía *Goldcorp*, con sede en el Canadá, opera la mina de oro Marlin desde 2005 y *Tahoe Resources*, también del Canadá, comenzó a extraer plata de la mina Escobal de San Rafael a finales de 2013. Esta mina precisó un gasto total de capital de 327 millones de dólares. La compañía rusa *Solway Group* está invirtiendo en un gran proyecto relativo a una mina de níquel, que aún está en construcción. Como resultado, el total de la IED procedente del Canadá y de la Federación de Rusia fue de 467 millones de dólares en 2013. El sector comercial recibió 217 millones de IED y, por lo tanto, fue el segundo mayor receptor después del sector de los recursos naturales. Tras él se encontraron el sector eléctrico (179 millones de dólares), el bancario (172 millones de dólares) y el manufacturero (156 millones de dólares). El mayor crecimiento en relación con los años anteriores se produjo en el sector bancario. Si bien los grandes bancos de Guatemala son nacionales, Bancolombia adquirió en 2013 una participación del 40% en el Banco Agromercantil, el tercero de mayor tamaño del país, por 217 millones de dólares.

En El Salvador, el total de IED recibida fue de 140 millones de dólares, una caída del 71% con respecto al año anterior y el nivel más bajo de la historia reciente del país. Las telecomunicaciones y la electricidad registraron flujos negativos en 2013. Esa tendencia fue parcialmente compensada por un aumento de la IED en manufacturas, que alcanzó los 283 millones de dólares, la mayor cifra de la historia reciente de El Salvador. La empresa peruana Oben va a invertir 33 millones de dólares en una fábrica de películas de polipropileno, que se venderán en toda Centroamérica y el Caribe, pero el sector manufacturero orientado a la exportación más significativo es el textil y de prendas de vestir. La manufactura de prendas de vestir en El Salvador recibió grandes inversiones como resultado del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos de Norteamérica y la conversión de varias empresas en torno a 2005 al sistema de “paquete completo”, en lugar de ensamblar simplemente los componentes importados. Esto dio lugar a cadenas de valor mucho más articuladas,

especialmente en algunos subsectores, como la ropa deportiva (CEPAL, 2013c). La presencia en El Salvador de una cadena de valor completa hace que sea menos probable que los inversionistas se trasladen a un lugar diferente y ha permitido el desarrollo de proveedores nacionales de los servicios necesarios, como por ejemplo el embalaje. Aun así, el sector no ha crecido y, aunque ha recuperado los niveles de producción y exportación previos a la crisis de 2009, el empleo sigue estando ligeramente por debajo del existente antes de la crisis.

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

Honduras recibió IED por valor de 1 mil 60 millones de dólares, prácticamente la misma cantidad que el año anterior. El sector de las telecomunicaciones (incluido el transporte) recibió el mayor porcentaje de IED, un 34% del total, seguido por el sector manufacturero de procesamiento de exportaciones (maquila) con un 16% y otras manufacturas (principalmente alimentos, bebidas y cementos) con un 14%. El mayor aumento se registró en el sector eléctrico, que recibió inversión extranjera directa por valor de 74 millones de dólares, gracias a las inversiones en energía eólica. Más del 60% de las entradas de IED tomaron la forma de reinversión de utilidades, una cifra similar a la de los años anteriores. El hecho de que esta proporción sea una de las más altas de la región indica el grado de confianza de los inversionistas existentes, pero también la falta de nuevas empresas en el país. Un recién llegado relevante es la empresa filipina *International Container Terminal Services* (ICTSI), que, a comienzos de 2013, ganó la licitación de la construcción y operación del mayor puerto del país. ICTSI tiene la concesión por 30 años y se ha comprometido a invertir 624 millones de dólares a lo largo del próximo decenio.

La IED en Nicaragua creció un 5% hasta alcanzar los 849 millones de dólares, la segunda cifra más alta de la historia del país, después de la de 2011. En relación con el tamaño de su economía, Nicaragua es uno de los mayores receptores de IED de América Latina. Las empresas transnacionales desempeñan un papel relevante en casi todos los sectores. Los inversionistas asiáticos dominan el sector de las prendas de vestir, al que corresponden dos tercios de los aproximadamente 82 mil empleos proporcionados por las zonas de procesamiento de exportaciones. Nicaragua se ha beneficiado en los últimos años de un acceso especial al mercado de los Estados Unidos de Norteamérica de prendas de vestir fabricadas con materiales importados de terceros países (generalmente asiáticos). La IED en minería ha crecido a lo largo de los últimos años. En 2013, la empresa B2Gold, con sede en el Canadá, anunció una inversión de 289 millones de dólares para ampliar su mina La Libertad. La misma compañía es propietaria de otra mina en el país y va a invertir en al menos otras dos zonas de exploración.

La IED recibida por Costa Rica siguió creciendo y alcanzó los 2 mil 682 millones de dólares en 2013, el nivel más alto hasta el momento y un 15% por encima del año anterior. El sector manufacturero solía recibir la mayoría de la inversión extranjera directa absorbida por Costa Rica, sobre todo en actividades destinadas a la exportación, pero una serie de reformas en 2011 abrieron la puerta a la IED en electricidad, seguros y telecomunicaciones e hicieron que la distribución se orientase a los servicios. En 2013, el sector de los servicios (sin incluir los servicios financieros, el comercio y el turismo) recibió 794 millones de dólares, ligeramente menos que el año anterior. Por primera vez, las actividades inmobiliarias recibieron la mayor parte la IED (1 mil 200 millones de dólares), tras varios proyectos de hoteles, centros comerciales y complejos de oficinas, realizados en su mayor parte por compañías de otros países de Centroamérica.

Prácticamente no hubo IED en recursos naturales y manufacturas en 2013: se recibieron solo 359 millones de dólares, sustancialmente menos que el año anterior. Además, en abril de 2014, Intel anunció el cierre de su fábrica de microprocesadores en el país, con

la pérdida de 1 mil 500 empleos a finales de año. Esta decisión se tomó en el contexto de una gran reestructuración de la compañía, que intenta reducir su dependencia del mercado de las computadoras personales, que está en declive, y aumentar su cuota de mercado en dispositivos móviles, además de concentrar la producción en un menor número de fábricas, situadas en su mayoría en Asia. La llegada de Intel en 1997 había constituido un hito para la economía costarricense. La compañía invirtió unos 900 millones de dólares durante los 17 años que permaneció en el país, realizando una gran parte de las exportaciones del país. También ayudó a que otros inversionistas se interesasen por Costa Rica. Según la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), en la actualidad hay más de 250 multinacionales de alto nivel tecnológico que operan en el territorio de Costa Rica. Sin embargo, la fábrica de Intel estaba relativamente poco integrada en el resto de la economía costarricense y, en 2012, sus importaciones superaron sus exportaciones (es decir, registró una balanza comercial negativa). Ciarli y Giuliani (2005) descubrieron que, si bien la llegada de Intel fue un momento de transformación para Costa Rica, los eslabonamientos entre la fábrica y otras empresas de alto nivel tecnológico eran bastante limitados. La falta de interrelación en Costa Rica hizo que, para Intel, resultase más fácil decidir el cierre, pero al mismo tiempo limitará el impacto de la decisión en el país.

Por otra parte, Intel mantendrá las operaciones de diseño e ingeniería en Costa Rica, así como sus servicios centralizados, conservando 1 mil 200 empleos y añadiendo otros 200. Este cambio podría ser un nuevo paso en la transformación del país de un centro de manufacturas a un centro de servicios a las empresas. Según la OCDE (2012), de más de 34 mil empleos creados en proyectos de IED totalmente nuevos entre 2009 y 2011, unos 8 mil se crearon en el sector de servicios a las empresas, por delante del sector hotelero y turístico (3 mil 600 empleos) y de los dispositivos médicos (3 mil empleos)²².

²² Conviene subrayar que, en Costa Rica, la contribución del sector de las exportaciones a la creación de empleo es muy significativa, en comparación con otros países de América Latina. En 2011, más del 26% de los empleos totales estaban relacionados, directa o indirectamente, con ese sector y Costa Rica destaca en la región por la alta proporción de servicios en el empleo total en actividades exportadoras (41%), en comparación con solo un cuarto en Chile y Uruguay o incluso menos en otros países (CEPAL, 2014c).

La fabricación de dispositivos médicos y los servicios a las empresas tienen un gran potencial y siguen creciendo rápidamente, pero la competencia mundial en estos ámbitos continuará siendo intensa. Unos días después de la noticia de Intel, el *Bank of America* anunció el cierre de su centro de servicios en Costa Rica, despidiendo a 1 mil 500 trabajadores. En contraste, solo una semana después, *American World Clinics (AWC)*, un grupo hospitalario de los Estados Unidos de Norteamérica, hizo públicos sus planes de crear un nuevo hospital dedicado al turismo médico en Costa Rica, que podría dar lugar a unos 250 empleos directos.

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

La IED en Panamá alcanzó los 4 mil 651 millones de dólares en 2013, un 61% más que el año anterior. Esta cifra constituye el 10% del PIB, el porcentaje más alto de todos los países de América Latina y la mayor parte del Caribe, excepto algunas economías muy pequeñas. La renta de IED fue de 3 mil 513 millones de dólares, un 38% más que en 2012. Panamá ha sido la economía con un crecimiento más rápido de la región durante los últimos años y, en 2013, creció un 8.4%. Dos grandes proyectos de infraestructura han sido los factores principales de este rápido crecimiento: la ampliación del Canal de Panamá y la construcción del metro de la capital del país. Ambos proyectos están siendo realizados por empresas extranjeras, pero no se registran como IED.

Panamá apenas recibe IED en manufacturas y recursos naturales, pero esto podría cambiar en el caso de los recursos naturales con el desarrollo de la mina Cobre Panamá, en el departamento de Colón. Será una de las mayores minas de cobre del mundo (además de producir oro y molibdeno) y la inversión necesaria total será de 6 mil 200 millones de dólares, con una participación del 80% de la compañía canadiense Quantum y del 20% de un consorcio de *LS-Nikko Copper* y *Korea Resources Corporation*. Se prevé que la producción comience en 2017.

En los últimos años, el 90% de la IED en Panamá se ha concentrado en el sector de los servicios. Gran parte de esas inversiones está determinada por el papel de Panamá como centro de transportes para la región. Por ejemplo, se invirtieron 583 millones de dólares en compañías domiciliadas en la Zona Libre de Colón, especializada en la distribución al por mayor de productos manufacturados en la cuenca del Caribe. Los bancos recibieron el 25% de la IED total. El gobierno tiene el objetivo de atraer IED en servicios de alto valor agregado mediante la creación de infraestructura (Ciudad del Saber y Panamá-Pacífico son dos desarrollos inmobiliarios destinados a las compañías de servicios) y de incentivos específicos, como el programa para atraer sedes regionales. El programa ofrece incentivos fiscales y facilidades para la obtención de visados para empresas que instalen oficinas en Panamá que centralicen los servicios de gestión. Casi 100 empresas transnacionales, algunas de gran tamaño, tienen su sede central domiciliada en Panamá, si bien no hay datos sobre el valor agregado que crean en el país²³.

5. El Caribe

En 2013, la IED recibida por el Caribe disminuyó de 8 mil 413 millones de dólares a 6 mil 52 millones de dólares, debido principalmente a la reducción de la IED absorbida por la República Dominicana. De las economías con datos disponibles, nueve registraron

²³Véase la lista en el sitio web del Ministerio de Comercio e Industrias de Panamá (en línea) <http://sem.mici.gob.pa>.

una reducción de la IED recibida durante 2013 y cinco registraron un aumento. Barbados no dispone todavía de datos sobre la IED para 2013 y Cuba no recopila datos de ningún tipo en este ámbito. En esta publicación habitualmente no se trata el caso de Cuba, pero en el recuadro siguiente se ofrece alguna información anecdótica sobre la IED en el país.

Cuba: ¿una mayor apertura a la inversión?

Teniendo en cuenta su población relativamente grande de 11 millones de habitantes y su economía subcapitalizada, Cuba debería ser un destino atractivo para la inversión. Aunque no hay cifras oficiales de inversión extranjera directa (IED), suele estimarse que la IED en la isla es muy reducida (CEPAL, 2011). Aun así, en Cuba actualmente hay inversionistas de varios países. Brasil, por ejemplo, ha tenido un papel fundamental en el proyecto de 900 millones de dólares de construcción de un nuevo puerto y una zona de libre comercio en la población de Mariel, cerca de La Habana. Este puerto se financió con préstamos del Gobierno de Brasil y fue construido por *Odebrecht*, una constructora brasileña, pero la operación estará a cargo de la empresa PSA de Singapur.^{1/} A comienzos de 2014, Brasil también firmó memorandos de entendimiento para la construcción de una fábrica de manufacturas de plástico, la actualización de una estructura aeroportuaria y la posible construcción de una fábrica de tabaco. En el sector turístico, la gran cadena hotelera Española Meliá posee u opera una serie de hoteles en toda la isla. Recientemente, sin embargo, el sector turístico no ha recibido muchas inversiones, con la excepción de un centro de lujo de golf de 350 millones de dólares propuesto por la empresa *Esencia Hotels and Resorts* del Reino Unido. Los inversionistas han preferido dedicarse a los recursos naturales y parece ser que hay empresas rusas, chinas y brasileñas que están realizando exploraciones para encontrar petróleo y gas. *Canadian Sherritt International* es otro gran inversionista, que ha invertido

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

Para cambiar esta situación, el Gobierno de Cuba ha anunciado varias reformas sustanciales destinadas a aumentar la IED recibida por el país a 2 mil o 2 mil 500 millones de dólares al año. En 2014, el Parlamento de Cuba aprobó por unanimidad medidas que reducen drásticamente el impuesto de sociedades del 30 al 15% y proporcionan a los inversionistas extranjeros una exención fiscal durante ocho años para las nuevas inversiones. La nueva ley de inversiones también proporciona protecciones legales mucho mejores para los empresarios extranjeros. Además, cambia la normativa anterior, que databa de 1995 y que exigía que el Gobierno de Cuba tuviera una participación del 51% en todas las inversiones, aunque la mayor parte del capital procediera de empresas extranjeras. Al mismo tiempo, requiere que los trabajadores sean contratados a través de agencias de empleo estatales, que cobran en divisas fuertes.^{2/} Los cambios actuales en la ley de inversión extranjera directa están dirigidos fundamentalmente a los sectores de la minería, el turismo, las energías renovables, la alimentación y la construcción, pero podrían ampliarse para incluir otros sectores en el futuro.

Es demasiado pronto para determinar el impacto real de estas reformas, pero, si funcionaran, tanto los inversionistas extranjeros como los ciudadanos cubanos se beneficiarían sin duda de ellas.

^{1/} Si se recopilaran los datos de IED en Cuba, no está claro si esta transacción se consideraría IED, ya que, a pesar de la amplia participación extranjera en todas las etapas del proceso, la propiedad final se mantiene en Cuba.

^{2/} Véase (en línea) <http://www.economist.com/news/americas/21600128-cuba-eases-investment-rules-many-cuban-americans-turn-against-embargo-strait-talk>.

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

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

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

La República Dominicana es la mayor economía de la región y, en consecuencia, recibe una gran cantidad de IED. En 2013, se produjeron entradas de IED de 1 mil 991 millones de dólares, una cifra por debajo de la media de años anteriores y muy inferior a la entrada de 3 mil 142 millones de dólares de 2012. Debe tenerse en cuenta, sin embargo, que la cifra de 2012 se vio fuertemente afectada por la adquisición de Cervecería Nacional

Dominicana por parte de *Anheuser-Busch Inbev*, por un precio de 1 mil 237 millones de dólares. El cambio más significativo ha sido la caída de la IED en el sector de la minería, que fue el mayor receptor en 2012. Esta caída se debe al funcionamiento de la mina de oro Pueblo Viejo, propiedad de *Barrick Gold Corp.*, que comenzó la producción en 2013, de manera que se redujeron las inversiones en construcción. En 2013, el sector de generación de electricidad fue un gran receptor de IED. La compañía alemana *Wirsol* está construyendo una central de energía solar de 64 MW y una inversión estimada de 270 millones de dólares. Además, *Southern California Telephone & Energy* anunció también la creación de una central termoeléctrica de gas de 800 millones de dólares. Por otra parte, en 2013 se inauguraron varios nuevos hoteles, como el *Breathless* Punta Cana, el Hotel Riviera Azul y el *Westin* Punta Cana. Asimismo, comenzó la construcción de varios nuevos complejos turísticos, incluido un complejo de 400 millones de dólares en Playa Grande, que está siendo construido por la empresa *North Shore Land Holdings*, con sede en los Estados Unidos de Norteamérica. Finalmente, la inversión en zonas de procesamiento de exportaciones se mantuvo en niveles similares a los de los años anteriores. La empresa *Dubai World*, con sede en los Emiratos Árabes Unidos, ha iniciado la construcción de un centro logístico de 215 millones de dólares.

Trinidad y Tobago recibió 1 mil 922 millones de dólares de IED, en los tres primeros trimestres en comparación con los 2 mil 453 millones de dólares de 2012. La mayor parte de la IED se dirigió al sector de las prospecciones petrolíferas. El gobierno siguió vendiendo los derechos de exploración para encontrar petróleo y gas, y varias empresas realizaron inversiones significativas en el sector. La compañía BP, con sede en el Reino Unido, planea gastar unos 5 mil millones de dólares a lo largo de cinco años, BHP Billiton invertirá en torno a un mil millones de dólares y *Range Resources* desembolsará aproximadamente otros 100 millones de dólares. En cambio, la empresa francesa Total vendió activos por valor de 473 millones de dólares a la empresa *National Gas Company* de Trinidad y Tobago en 2013 y la española Repsol vendió su cartera a la *angloneerlandesa Shell*. Aparte de las actividades mencionadas en la exploración para

encontrar petróleo y gas, *Mitsubishi Gas Chemical* firmó un contrato relativo a un complejo petroquímico por 850 millones de dólares, mientras que la firma rusa *Severstal* canceló sus planes de invertir 600 millones en una fábrica de hierro.

En Suriname y Guyana, los cambios más significativos tuvieron lugar en la minería y en la exploración para encontrar petróleo y gas. La IED recibida por Suriname aumentó de 62 millones de dólares a 112 millones de dólares, mientras que la recibida por Guyana disminuyó de 294 millones de dólares a 214 millones de dólares. En junio, el Parlamento de Suriname aprobó el plan de la compañía canadiense *Newmont Mining Corporation* para el desarrollo de la mina de oro Merian, que debería dar lugar a una inversión de entre 800 y un mil millones de dólares. En el ámbito de la exploración para encontrar petróleo y gas en Suriname, la empresa *Apache Corporation*, con sede en los Estados Unidos de Norteamérica, anunció una inversión de 230 millones de dólares en el bloque 53, en el que la Compañía Española de Petróleos, S.A. (CEPSA) adquirió también una participación del 25%. Las empresas *Tullow Oil* (Estados Unidos de Norteamérica) y *Statoil* (Noruega) invertirán 35 millones de dólares en proyectos de prospección petrolífera. Por su parte, la firma canadiense *Guyana Goldfields* anunció una inversión de 249 millones de dólares en la mina de oro Aurora, y Repsol y *Tullow Oil* tienen la intención de explotar el bloque *Kanuku*. En lo referente a fuentes alternativas de energía, en Guyana se pospusieron los planes de construir una gran presa hidroeléctrica y una central térmica de etanol. Fuera de los sectores principales, la Asociación Cooperativa de Cultivadores de Cítricos de Trinidad y Tobago planea gastar 25 millones de dólares en el país.

Barbados no ha publicado los datos de 2013. Si bien la economía del país ha sufrido un bajón durante los últimos años, con una contracción del 0.2% del PIB en 2013, se pueden encontrar algunos indicios positivos en el sector turístico. El proyecto hotelero de la compañía *Four Seasons*, detenido durante mucho tiempo, parece haberse reanudado en 2013. La empresa jamaicana *Sandals Resorts* anunció que realizaría una inversión de

250 millones de dólares, comprando un centro turístico y construyendo otro. En el ámbito de la generación de energía eléctrica, *Cahill Energy*, con sede en *Guernsey* (Reino Unido) hizo pública su intención de construir una planta de conversión de residuos en energía por valor de 240 millones de dólares. Además, en 2013 se produjo la finalización de la absorción de las acciones restantes del antiguo Banco Nacional de Barbados por el *Republic Bank* de Trinidad y Tobago. La empresa Barbados *Light and Power Company*, nominalmente propiedad de la canadiense *Emera*, compró participaciones de control en las redes eléctricas de Dominica y Granada a la estadounidense *WRB Enterprises*.

La IED recibida por Jamaica subió de 490 millones de dólares a 567 millones de dólares en 2013, cifra máxima en cinco años. La empresa *China Harbour Engineering Company Ltd.* declaró que va a invertir 1 mil 350 millones de dólares en la construcción de un nuevo puerto en *Goats Island*, para aprovechar la oportunidad que proporciona la ampliación del Canal de Panamá. Jamaica también se benefició de la recuperación de las inversiones relacionadas con el turismo en 2013. La firma *Sagicor*, con sede en Barbados, adquirió y renovó el centro turístico y balneario *Jewel Paradise Cove*, mientras que la empresa *Playa Hotels & Resorts* de Estados Unidos de Norteamérica adquirió el antiguo hotel *Ritz-Carlton de Rose Hall* para reformarlo y la canadiense *Blue Diamond* compró *Breezes Negril* por una cantidad que no se ha hecho pública. También se está construyendo un nuevo hotel *Courtyard by Marriott*, con un costo de 22 millones de dólares. En el ámbito de la externalización de procesos de negocios, la compañía estadounidense *Sutherland Global Services* inauguró en diciembre un centro en Jamaica, que eventualmente creará unos 3 mil empleos. Finalmente, el *Royal Bank of Canada* se retiró de Jamaica y vendió sus activos a *Sagicor* por unos 85 millones de dólares.

En las Bahamas, la IED recibida se redujo de 575 millones de dólares a 410 millones de dólares. La construcción del proyecto turístico Baha Mar (véase CEPAL 2012b, recuadro I.2) sigue en curso y un grupo inversionista que incluye a la compañía *Cipriani*

(Luxemburgo) y a empresas chinas informó de su intención de invertir más de 1 mil millones de dólares en un nuevo proyecto, *The Blackwood Point Resort & Marina*, que incluirá un centro turístico de 1 mil 500 habitaciones, casinos e incluso su propia central eléctrica. Por su parte, la firma *Yacht Management*, con sede en los Estados Unidos de Norteamérica, anunció una inversión de 17 millones de dólares en servicios para yates y la empresa canadiense *Emera Inc.* inauguró un proyecto de demostración de biocombustibles a través de su filial *Grand Bahama Power Company*.

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

En Haití tuvo lugar un aumento de la IED de 179 millones a 186 millones de dólares. Varias compañías, como *Eurasian Mining* y la canadiense *Newmont Ventures Ltd.*, están realizando prospecciones mineras en el territorio haitiano, lo que significa que en el futuro la minería podría dar lugar a entradas significativas de IED. Actualmente, la mayor parte de la inversión se dirige al sector manufacturero, como por ejemplo la inversión de 23 millones de dólares de la empresa coreana *Yujin Knit Apparel Co. Ltd.* en una fábrica de prendas de vestir o el desembolso de 45 millones de dólares de BRF

Brasil Foods para la creación de una nueva granja avícola. La compañía *Heineken*, con sede en los Países Bajos, que adquirió la cervecera Brana en 2011, invirtió unos 20 millones de dólares en 2013 e invertirá otros 80 millones de dólares para ampliar la producción.

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

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

En San Cristóbal y Nieves, se produjo un aumento del 20% de la IED recibida, que alcanzó los 112 millones de dólares y se centró principalmente en el turismo. En 2013,

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

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

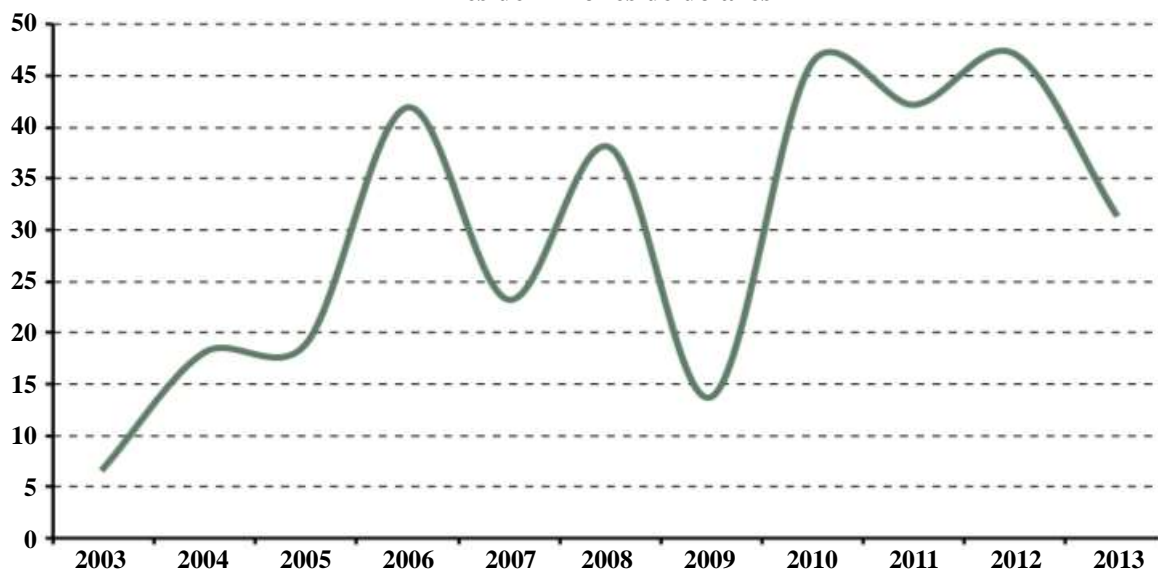
La IED absorbida por Granada aumentó a más del doble en 2013, de 34 millones de dólares a 78 millones de dólares. Se introdujo una nueva Iniciativa de ciudadanía por inversión y se produjeron varios anuncios de grandes inversiones en turismo. El centro turístico *Sandals La Source Grenada* está siendo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

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

F. La inversión directa de la región en el exterior

La IED de América Latina en el exterior sigue siendo muy volátil. En 2013, la IED de la región en el exterior cayó a 31 mil 611 millones de dólares, un 33% menos que en 2012 y una de las cifras más bajas del último decenio (véase la gráfica siguiente), pero esta caída no debería interpretarse como un cambio de la tendencia al alza de los años anteriores. Los factores fundamentales que explican la expansión internacional de las empresas translatinas siguen existiendo, pero esta expansión se realiza a través de grandes adquisiciones y proyectos de inversión por parte de un número relativamente pequeño de grandes compañías de solo unos pocos países. Diversas circunstancias específicas en esos países redujeron significativamente los flujos de IED hacia el exterior en 2013.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA HACIA EL EXTERIOR, 2003-2013**
-En miles de millones de dólares-



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

Chile y México siguieron siendo las mayores fuentes de IED en la región en 2013, pero ambos países redujeron significativamente su IED en el exterior (véase el cuadro siguiente). Las salidas de IED de México en 2012 fueron extraordinariamente altas y los 12 mil 937 millones de dólares de 2013 se ajustan al promedio de los años anteriores. Los flujos de Chile hacia el exterior también volvieron al nivel de los años anteriores, después de los altos niveles de 2011 y 2012.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (PRINCIPALES ECONOMÍAS):
FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA HACIA
EL EXTERIOR, 2002-2013
-En millones de dólares-**

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

a/ Promedio simple.

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

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

Brasil tiene el mayor acervo de salidas de IED de toda América Latina, pero, por tercer año consecutivo, los flujos hacia el exterior fueron negativos. En 2009, las empresas translatinas brasileñas comenzaron a registrar un flujo negativo hacia el exterior de préstamos entre compañías con sus filiales en el extranjero, lo que significa que están pidiendo dinero prestado al exterior para financiar sus actividades en Brasil, como respuesta a las altas tasas de interés nacionales. Este flujo negativo hacia el exterior de 18 mil 256 millones de dólares en préstamos sobrepasó el flujo positivo de capital hacia el exterior de 14 mil 760 millones de dólares²⁴.

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

Las mayores fusiones y adquisiciones muestran una caída de valor en relación con 2012, cuando las 20 mayores transacciones equivalieron en conjunto a más de 32 mil millones de dólares, pero se asemejan a grandes rasgos a las de años anteriores. Las compañías

²⁴ Brasil no registra la reinversión de utilidades en sus cifras oficiales de IED.

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

PRINCIPALES ADQUISICIONES POR PARTE DE EMPRESAS TRANSLATINAS, 2013
-En millones de dólares-

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

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

Las salidas de IED de Argentina crecieron levemente, hasta alcanzar los un mil 225 millones de dólares, mientras que las de la República Bolivariana de Venezuela se redujeron a un mil 285 millones de dólares en los primeros tres trimestres del año. Casi el 90% de los flujos de IED hacia el exterior de América Latina se concentran en Brasil, México, Chile, Colombia, la República Bolivariana de Venezuela y Argentina. Aunque hay indicios de que algunas economías de menor tamaño han ido incrementando su IED hacia el exterior durante los últimos años, los datos oficiales siguen siendo limitados. Un tercio de las economías no publican los datos de salidas de IED y las que lo hacen suelen tener estimaciones incompletas.

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

Una de las causas del aumento de los flujos de IED hacia el exterior durante los últimos años es el hecho de que las compañías de la región disponen de un mejor acceso a la financiación. En 2012 y 2013, las compañías de América Latina emitieron más bonos empresariales en el extranjero que nunca (a menudo en los Estados Unidos de Norteamérica). Además, las empresas de economías medianas y pequeñas de la región también pudieron obtener fondos de esta forma. En 2013, las empresas de Colombia obtuvieron 3 mil 161 millones de dólares, las de Perú 4 mil 520 millones de dólares, las de Jamaica 1 mil 300 millones de dólares, las de Guatemala 350 millones de dólares y las de El Salvador 310 millones de dólares (CEPAL, 2014a). Al emitir bonos en mercados extranjeros, las compañías pueden crecer más allá de las posibilidades de los mercados financieros nacionales y una parte de este crecimiento se está produciendo fuera de su país de origen.

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

G. Conclusiones

La IED recibida por América Latina y el Caribe se ha mantenido estable durante los tres últimos años. En 2013 alcanzó los 184 mil 920 millones de dólares, un 5% más que en 2012, en valores nominales.

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

La rentabilidad media de la IED en la región bajó en 2013 a menos del 6%, pero el total de renta de la IED aumentó ligeramente porque el acervo de IED continúa subiendo. La reinversión de utilidades bajó en 2013 como proporción de las entradas de IED, pero probablemente se mantenga en torno al 45% del total de IED recibida por la región, de manera que casi la mitad de toda la IED recibida por la región consiste en la continuación

y ampliación de los negocios existentes. Estos flujos también son particularmente estables a lo largo del tiempo.

Los flujos de IED hacia el exterior, por otro lado, siguen siendo muy volátiles. En 2010, 2011 y 2012 superaron los 40 mil millones de dólares, pero en 2013 disminuyeron hasta los 31 mil 611 millones de dólares. El motor principal de las salidas de IED está formado por las grandes adquisiciones, a medida que las empresas translatinas continúan su rápida expansión en nuevos mercados.

Un alto nivel de entradas de IED no implica necesariamente un gran impacto positivo en el desarrollo o el crecimiento económico. En la literatura académica existe un debate sobre los efectos de la IED en el crecimiento económico y la conclusión más sólida es que no todos los tipos de IED tienen el mismo impacto. Por ejemplo, un gran porcentaje de la IED recibida está formado por adquisiciones de empresas que no proporcionan nuevas capacidades a la economía e incluso es posible que las inversiones completamente nuevas no hagan más que sustituir a las nacionales. El reto consiste en atraer el tipo de IED que contribuye a desarrollar nuevos sectores o que tiene la capacidad de mejorar la productividad y el desempeño de los sectores existentes. Las empresas transnacionales tienen inmensas capacidades tecnológicas y de producción que los países podrían aprovechar para desarrollar nuevos sectores o ampliar los existentes. El desarrollo de la energía solar en Chile o la gran ampliación de la producción automotriz en Brasil y en México son dos ejemplos recientes.

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

Capítulo II Las empresas transnacionales latinoamericanas y caribeñas: estrategias y resultados

Introducción

Como se indica en el capítulo I, la inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina aumentó notablemente durante la última década, pero la IED procedente de la región registró una subida mucho mayor. Las inversiones directas en el exterior de las empresas de la región, que hasta 2004 no habían alcanzado los 10 mil millones de dólares, han promediado desde entonces más de 30 mil millones de dólares anuales.

Todas las grandes empresas de la región, en algún momento de su trayectoria, adoptan como estrategia la ampliación de sus operaciones a otros países. De hecho, entre las mayores empresas de América Latina es raro encontrar alguna que no tenga filiales fuera de su país de origen. Por lo tanto, casi todas las grandes empresas de la región son empresas translatinas²⁵, si bien existen grandes diferencias en la proporción de activos que éstas mantienen en su país de origen.

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

²⁵ Con esta expresión se hace referencia a las empresas transnacionales latinoamericanas o caribeñas que han realizado inversiones directas fuera de sus países de origen, ya sea dentro o fuera de la región.

Reflexiones Finales

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

Sobre la base de la información disponible, en este capítulo se analizaron algunos efectos de la inversión que realizan las empresas transnacionales sobre el empleo, en términos tanto de la cantidad de puestos de trabajo que se crean como de su calidad. El objetivo es aportar elementos al debate acerca de en qué medida este tipo de actores sociales contribuyen a mejorar las condiciones de vida de la población de América Latina y el Caribe, superar brechas de productividad y lograr avances en la distribución del ingreso.

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

Durante la década de 1990, al parecer fueron más relevantes en la IED los procesos de privatizaciones, fusiones y adquisiciones, especialmente en América del Sur, en particular en Argentina, donde la proporción fue en extremo alta, y en México, donde fue más moderada. En ese período, la mayor parte de la inversión no habría creado capacidades productivas que fomentaran la expansión del empleo, sino que habría estado ligada a procesos de reestructuración de empresas, que se tradujeron en racionalizaciones y despidos de mano de obra.

No obstante, a medida que transcurrió esa primera etapa dominada por los cambios de propiedad, fue creciendo de manera sostenida la participación de los proyectos de inversión física en diferentes sectores y regiones. Se estima que las adquisiciones transfronterizas representaron en promedio cerca del 40% de la IED que ingresó a la región en el período comprendido entre 2003 y 2013, marcando una tendencia

decreciente (al pasar de un 50% de la IED en el período 2003-2007 a un 30% en el período 2010-2013).

El hecho de que las inversiones *greenfield* representaran el mayor porcentaje de la IED (60%) en el período comprendido entre 2003 y 2013 se tradujo en mayores aportes a la creación de empleos directos. No obstante, se estima que estas inversiones originaron solo alrededor del 5% de la creación neta de empleos en la región en ese período (en un cálculo optimista).

El contenido de empleos de estas inversiones *greenfield* varía significativamente según el sector y las subregiones a las que se dirijan, dependiendo del perfil de la cartera de proyectos que atrae cada una. Un factor que explica la baja incidencia de la IED sobre la creación de empleos es la elevada proporción de la inversión canalizada a proyectos en actividades primarias y en etapas iniciales de transformación industrial, sectores relativamente más intensivos en capital. Por cada millón de dólares invertidos se crea solamente un puesto de trabajo en el caso de las actividades extractivas y dos puestos en el caso de las manufacturas intensivas en recursos naturales. Estos sectores concentraron el 47% de los montos de los proyectos de inversión anunciados a lo largo de los diez años estudiados (2003-2013). En efecto, las actividades extractivas tienen impactos acotados sobre la creación de empleos directos y, aun cuando los salarios pagados a esos trabajadores tienden a ser elevados, el mercado de trabajo no puede ejercer su rol en la distribución primaria del ingreso. En estos sectores, las funciones del Estado cobran gran importancia en la distribución de la renta.

Por su parte, la inversión que se produce como resultado de estrategias de fragmentación y deslocalización en los sectores manufactureros y de servicios implica la separación de los procesos productivos entre etapas intensivas en trabajo y etapas intensivas en capacidades, lo que tiende a favorecer estructuras duales, de salarios y de beneficios laborales, entre países desarrollados y en desarrollo. Si bien una porción importante del

empleo creado se encuentra en estas actividades intensivas en mano de obra, se observa que de manera creciente se reduce la participación de los proyectos en manufacturas y en servicios intensivos en trabajo (textiles y confecciones y centros de llamadas, por ejemplo) en favor de un mayor crecimiento en actividades más complejas.

Una segunda aproximación a la medición de la incidencia de las empresas transnacionales en el empleo en América Latina y el Caribe, de tipo más estructural, ya que refleja procesos de acumulación de inversión extranjera de largo plazo, pudo realizarse para Argentina, Chile y Ecuador. En estos países, la participación de las empresas transnacionales en el empleo privado formal oscilaría entre el 12 y el 17%, con una mayor participación en las actividades extractivas, en que podría representar cerca del 50%. También resulta sustantivamente mayor la incidencia de este tipo de firmas en el empleo cuando la mirada se focaliza en las cúpulas conformadas por las grandes empresas de los países, donde las empresas transnacionales tienden a estar sobrerrepresentadas. Si bien en esta oportunidad no se han realizado estimaciones sobre la creación indirecta de puestos de trabajo atribuible a las empresas transnacionales, investigaciones previas indican que son escasos los encadenamientos que estas firmas tienen con proveedores y clientes locales, lo que lleva a esperar que los efectos indirectos sobre el empleo local sean acotados (Chudnovsky y López, 2007).

El estudio ha demostrado que las empresas transnacionales tienden a promover empleos mejor remunerados en los países de América Latina y el Caribe estudiados. Si bien la magnitud de las brechas salariales varía según el tipo de estimaciones realizadas, en todos los casos se obtuvieron resultados significativos y positivos, asociados con mayores niveles de productividad laboral. Asimismo, en estudios previos se identificaron efectos indirectos asociados a la difusión de conocimientos al tejido productivo local, desde filiales que desarrollan actividades económicas intensivas en conocimientos. No obstante, no se encontró evidencia que demuestre efectos sobre otras

dimensiones de la calidad del empleo, como mayor estabilidad o una mayor participación de mujeres en las plantillas de personal.

Respecto de los modelos de relaciones laborales, los resultados obtenidos por distintas investigaciones sobre Argentina y México, si bien destacan la existencia de comportamientos muy heterogéneos, tienden a respaldar en mayor medida la tesis de la adaptación a los marcos locales. Existe un intenso debate en torno a los efectos que originan las interacciones entre las empresas transnacionales y las instituciones laborales de los países receptores. Por un lado, la tesis de la convergencia plantea que las empresas transnacionales trasladarán las prácticas de relaciones laborales imperantes en sus países de origen a los países receptores, de modo que son los marcos institucionales de los países receptores los que deben adaptarse. Por el contrario, desde otra perspectiva se sostiene que el éxito de las empresas transnacionales depende de sus capacidades para adaptarse al marco institucional del país receptor, que no se modifica significativamente respecto de ellas.

En este sentido, la evidencia indica que en Argentina las instituciones laborales del país tienen en general una presencia importante, pero que resulta menor en el caso de las firmas de origen estadounidense, lo que se verifica en la menor participación sindical de sus trabajadores. Por su parte, en México se destaca que las firmas de procedencia europea no están trasladando al país las mejores prácticas de representación colectiva que cobran creciente importancia en sus países de origen. El estudio de las relaciones laborales no solo en los países grandes de la región sino también en los de menor tamaño resulta particularmente importante debido a la elevada concentración económica que representa el fenómeno de la IED. En efecto, en el período comprendido entre 2003 y 2013, unos 250 grupos económicos (el 5% del número total de inversores externos) concentran el 68% de los montos anunciados de IED y el 55% de los puestos de trabajo directo que se habrían creado.

De acuerdo con la evidencia analizada, en una mirada atenta a la complejidad y heterogeneidad del proceso de globalización se advierte que las empresas transnacionales han aplicado una variedad de estrategias y han obtenido una diversidad de resultados, según los países, sectores o regiones en que se realice la inversión, tomando en cuenta las diferencias que se presentan en los mercados, las instituciones y las culturas. Es decir, el enfoque de “agente representativo”²⁶ resulta particularmente inadecuado para pensar este fenómeno.

Esto significa que, si bien es útil alcanzar conclusiones a nivel agregado sobre cuál es el aporte efectivo de la inversión extranjera directa en las distintas dimensiones del desarrollo de los países receptores, ese nivel de análisis no resulta suficiente. Es importante considerar la creciente heterogeneidad del fenómeno y generar cada vez más información que permita evaluar cuál es el tipo de inversiones que producen mejores impactos sobre las economías receptoras.

Fuente de información:

<http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/52979/LaInversionExtranjera2013.pdf>

Globalización, inserción comercial y política industrial (CEPAL)

El 4 de junio de 2014, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) publicó el documento “Globalización, inserción comercial y política industrial: análisis de los países miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil, con especial énfasis en México”. A continuación se incluye el contenido.

²⁶ Según este enfoque, las dinámicas relevantes para explicar un fenómeno económico pueden resumirse en este agente, de tal modo que la heterogeneidad de los distintos agentes o de sus formas de articulación (estructuras, instituciones) solo tiene importancia en la medida en que se expresa en el comportamiento del “agente representativo”.

Resumen

En esta nota técnica se presentan algunas de las razones que explican el bajo crecimiento de la economía mexicana y las dificultades exhibidas en la generación de empleos, pese a la favorable evolución experimentada por sus exportaciones. Se plantea que los bajos encadenamientos productivos domésticos reflejan un bajo nivel de articulación intersectorial, que ha impedido dinamizar a los distintos sectores productivos del país. Esta falta de conectividad del entramado productivo doméstico se traduce en que los estímulos que se destinan a un determinado sector no se dispersen al resto de la economía y que, por lo tanto, tengan un efecto muy limitado en la generación de valor agregado doméstico y en el crecimiento. En particular, los sectores de “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte”, que en forma conjunta representaron un 55.4% de las exportaciones brutas de México en 2011 y que, por ende, son los llamados a constituirse en los motores del crecimiento del país, en la práctica aportaron sólo un 23.4% del valor agregado nacional.

Antecedentes

En abril de 2011, los Presidentes de Chile, Colombia, México y Perú acordaron establecer la “Alianza del Pacífico”, con el fin de avanzar progresivamente hacia la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas, y de esta manera fortalecer sus vínculos con el Pacífico Asiático. En la declaración de Lima, los Presidentes acordaron establecer la “Alianza del Pacífico” para la conformación de un Área de Integración Profunda mediante un proceso de articulación política, económica y de cooperación e integración. Asimismo, se determinó que Costa Rica y Panamá formarán parte de la “Alianza del Pacífico” en calidad de observadores.

El acuerdo se basa en la necesidad de buscar una mayor integración con socios estratégicos para dinamizar la expansión de los países miembros de la “Alianza del Pacífico”, en un contexto de bajo crecimiento de las economías desarrolladas.

Asimismo, se pretende establecer una iniciativa que potencie la capacidad de los países miembros de enfrentar los retos de la globalización y la dinámica de cambios en el comercio internacional. Se busca, además, una mayor cooperación que permita a la región fortalecer sus vínculos en los ámbitos político y económico, así como en el mercado mundial, especialmente en el Pacífico Asiático. El Acuerdo-Marco permitirá negociar mecanismos tendientes a incrementar los flujos de comercio e inversión entre los países miembros de la Alianza, creando así sinergias entre los tratados de libre comercio vigentes entre ellos. Se pretende de esta forma fortalecer los encadenamientos productivos industriales, generar economías de escala y mejorar la productividad y competitividad de los países miembros.

Introducción

En esta breve nota técnica se abordan algunas de las razones que pueden explicar el bajo crecimiento de la economía mexicana y las dificultades que ésta ha registrado en la generación de empleos de calidad en las últimas dos décadas, a pesar de la favorable evolución que han experimentado sus exportaciones brutas. Se argumenta que los bajos encadenamientos productivos domésticos, que caracterizan a la mayoría de los sectores de la economía mexicana, reflejan un bajo nivel de articulación y una baja cohesión intersectorial, que ha impedido encadenar a los distintos sectores productivos del país. Esta falta de conectividad y desarticulación del entramado productivo doméstico se traduce en que los estímulos que se destinan a un determinado sector no se dispersen al resto de la economía y, que por lo tanto, tengan un efecto muy limitado en la generación de valor agregado doméstico, lo que se refleja en un bajo crecimiento, escasa generación de empleos de calidad y elevada informalidad en el mercado laboral. En este sentido, el presente informe resalta especialmente la escasa capacidad de generación del valor agregado doméstico mostrada por los sectores de “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte”, que en forma conjunta representaron un 55.4% de las exportaciones brutas de México en 2011 y que, por ende, son los llamados a constituirse

en los motores del crecimiento y de generación de empleo del país, pero que en la práctica aportaron sólo un 23.4% del valor agregado nacional.

En el caso del sector “equipo eléctrico y maquinaria”, éste representó un 31.3% del total de exportaciones brutas del país en 2011, pero sólo aportó un 10.9% del valor agregado doméstico. Por su parte, el sector “equipo de transporte” constituyó un 24.1% del total de exportaciones brutas en 2011, pero contribuyó sólo con un 12.5% del valor agregado doméstico. Esta situación contrasta con lo que se aprecia en el resto de los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, los que registran un comportamiento sectorial mucho más articulado y con una mayor capacidad de generación de valor añadido doméstico.

Posteriormente, se analiza la inserción comercial de México, enfatizando su posicionamiento en las cadenas globales de valor y la relación con su principal socio comercial, los Estados Unidos de Norteamérica. Se argumenta que la ya mencionada falencia de encadenamientos productivos, sumada a la gran dependencia comercial del país de la economía estadounidense, se ha reflejado en un notorio déficit de la economía mexicana en su capacidad de generación de valor agregado doméstico. Esto es, mientras que en 2011 los Estados Unidos de Norteamérica incorporaron valor agregado doméstico por un monto de 74 mil 960 millones de dólares a las exportaciones mexicanas, México por su parte proporcionó valor agregado doméstico por un valor de sólo 12 mil 625 millones de dólares a las exportaciones estadounidenses. Este déficit de 62 mil 335 millones de dólares en valor agregado doméstico (5.26% del Producto Interno Bruto, PIB) que México registra en su comercio con los Estados Unidos de Norteamérica, sumado a un déficit de 38 mil 153 millones de dólares (3.22% del PIB) de valor agregado que el país registra con el resto del mundo, se reflejó en un déficit total de valor agregado doméstico equivalente a un 8.5% del PIB en 2011. Esta última cifra contrasta con un déficit de sólo 1.2% del PIB que México registró en su balanza comercial en la forma tradicional en que éste se contabiliza, es decir, en términos brutos.

Las razones que explican estas diferencias, así como sus consecuencias en términos de crecimiento y generación de empleo para el país, se exploran a continuación.

Los análisis de los principales hallazgos con respecto a México son los siguientes:

1. Durante el período 1990-2011, México registró un aumento importante en sus exportaciones brutas (véase el cuadro 1 del anexo en el documento original). Las exportaciones mexicanas crecieron un 648% acumulado nominal durante 1990-2011, por sobre el incremento registrado en América del Sur (625.2%) y Centroamérica (589%) en igual período. No obstante lo anterior, en el período 2000-2011 se observó un menor dinamismo de las exportaciones mexicanas en comparación con la década anterior. En efecto, en dicho período éstas se expandieron 103.5%, frente a 267.6% en la década 1990-2000. Esta evolución también se refleja en una caída en la participación de sus exportaciones con respecto al total de exportaciones mundiales, de 2.7% en 2000 a 2.1% en 2011.
2. Pese al importante crecimiento de un 648% en las exportaciones mexicanas durante 1990-2011, esta evolución no ha ido acompañada de un incremento paralelo del producto interno bruto del país. Como se aprecia en el cuadro 2 (del anexo en el documento original), salvo durante los años 1996-2000, en que la economía mexicana se expandió a una tasa promedio anual de un 4.4%, en los restantes períodos la tasa de crecimiento anual se mantuvo por debajo de un 2%. Para el período 1990-2012 en su totalidad, la economía mexicana aumentó un 2.8%, correspondiendo a la menor tasa de crecimiento promedio de la región, conjuntamente con Paraguay y la República Bolivariana de Venezuela.
3. En comparación con los restantes países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, la composición del gasto en insumos de la economía mexicana se encuentra sensiblemente sesgada a la compra de bienes intermedios foráneos, en detrimento de los bienes intermedios domésticos. El análisis sectorial muestra que esto es

principalmente válido en relación con los sectores “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte”, sectores que por su volumen de exportaciones son los llamados a constituirse en el motor de la economía nacional (véase la gráfica 1 del anexo en el documento original). En efecto, en el 2011 sólo un 19.7% del gasto total en insumos intermedios del sector “equipo eléctrico y maquinaria” se realizó en bienes intermedios domésticos y el restante 80.3% correspondió a bienes intermedios foráneos. Por su parte, en el sector “equipo de transporte” sólo un 30% del gasto total en insumos intermedios se llevó a cabo en bienes intermedios domésticos y el restante 70% correspondió a bienes intermedios importados. Como se aprecia en la gráfica 1 del anexo en el documento original, estas proporciones de gasto en insumos intermedios domésticos son muy inferiores a lo observado en los restantes países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil.

Más aún, se aprecia que en la economía mexicana esta tendencia se ha agravado en las últimas dos décadas. En 1990 un 38.6% del gasto en insumos intermedios en el sector “equipo eléctrico y maquinaria” tenía origen doméstico, en comparación con un 19.7% en 2011. Por su parte, en 1990 un 47.6% del gasto en insumos intermedios en el sector “equipo de transporte” era de origen doméstico, *versus* un 30% en 2011.

4. México registra muy bajos encadenamientos domésticos y altos encadenamientos foráneos en prácticamente todos los sectores económicos, en especial en los dos sectores anteriormente mencionados, lo que impide que frente a un aumento sectorial de cualesquiera de los componentes de la demanda final (consumo doméstico, exportaciones, formación bruta de capital fijo o demanda de gobierno), su aparato productivo sea capaz de responder gastando una cantidad significativa en insumos intermedios de origen doméstico. Esto es, la mayor parte del gasto se realiza vía importación de bienes y servicios intermedios foráneos (véanse las gráficas 2, 3, 4 y 5 del anexo en el documento original). Los sectores “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte” constituyen dos casos particularmente extremos del

fenómeno anterior, aun cuando es necesario señalar que en el caso de la economía mexicana este fenómeno tiene un carácter generalizado. El encadenamiento doméstico hacia atrás del sector “equipo eléctrico y maquinaria” mexicano es de 0.22, muy por debajo del encadenamiento doméstico exhibido por el resto de los países de la Alianza del Pacífico y Brasil. Por el contrario, el encadenamiento foráneo hacia atrás es de 1.44, muy por encima del registrado por los restantes miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil.

Para ejemplificar los efectos del fenómeno anterior, supóngase un aumento exógeno de algún componente de demanda final (por ejemplo, exportaciones) de 100 millones de dólares en el sector “equipo eléctrico y maquinaria”. La contribución del componente doméstico a la generación de valor bruto de producción será de 22 millones de dólares (0.22×100 millones) y la contribución del componente importado en la generación de valor bruto de producción será de 144 millones de dólares (1.44×100 millones). Sin embargo, sólo la generación de valor bruto del componente nacional contribuirá al crecimiento y a la creación de empleo en la economía mexicana, ya que sólo esa parte es capaz de activar el aparato productivo doméstico y producir valor agregado nacional. El aumento en el valor bruto de la producción asociado al componente importado generará un mayor crecimiento y empleo, pero en la economía foránea que produjo y exportó el bien intermedio, no en México. Algo similar ocurre en el sector “equipo de transporte”.

El problema central radica entonces en que especialmente en estos dos sectores, y en menor medida en los restantes sectores económicos del país, los encadenamientos foráneos superan con creces a los domésticos, y por lo tanto las mayores exportaciones no tienen una contrapartida en términos de crecimiento y generación de empleos en la economía mexicana.

5. En la gráfica 6 del anexo en el documento original se ilustran los encadenamientos totales para los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, calculados como un promedio de los encadenamientos sectoriales de cada país ponderados por la importancia de cada sector en la demanda final, que es el factor que origina los encadenamientos sectoriales hacia atrás. Se observa que en el 2011, mientras que Chile, Brasil, Perú y Colombia registran encadenamientos domésticos intersectoriales que varían en un rango entre un 0.55 y un 0.71, en el caso de México éstos alcanzan a sólo un 0.28 y con tendencia a la baja en las dos últimas décadas. Por el contrario, los encadenamientos foráneos en México muestran una clara tendencia al alza y en el 2011 superaron incluso a los domésticos. Esta falta de conectividad y desarticulación del entramado productivo doméstico mexicano limita su capacidad de generar valor agregado doméstico, restringe sus posibilidades de crecimiento, dificulta la generación de empleos productivos y de calidad e incentiva el aumento de la informalidad en el mercado laboral.
6. Las gráficas 7, 8, 9 y 10 (del anexo en el documento original) muestran la evolución de los encadenamientos domésticos y foráneos de los sectores “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte” en los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil durante el período 1990-2011. Se escogieron estos dos sectores dada la importancia que éstos representan en las exportaciones de México, aun cuando la evolución que se describe a continuación es generalizable, en mayor o menor medida, al resto de los sectores de la economía mexicana. Con relación a México, se observa una evolución preocupante. No sólo sus encadenamientos domésticos son muy bajos en ambos sectores, sino que además han tendido a decaer en el período 1990-2011 (véanse las gráficas 7 y 8 del anexo en el documento original). En efecto, en el sector “equipo eléctrico y maquinaria” el encadenamiento doméstico hacia atrás se reduce de 0.4 en 2000 a 0.2 en 2011. Un fenómeno similar sucede en el sector “equipo de transporte”. La contraparte de la evolución anterior se ilustra en las gráficas 9 y 10 (del anexo en el documento original), en los que se muestra el cambio

experimentado por los encadenamientos foráneos en ambos sectores. Se aprecia que en ambos casos éstos tienden a subir y a alcanzan niveles muy por arriba de los del resto de los países de la “Alianza del Pacífico” y Brasil. En otras palabras, la contracción de los encadenamientos domésticos que experimentaron ambos sectores de la economía mexicana durante el período 1990-2011 vino acompañada de un aumento en sus encadenamientos foráneos. Este fenómeno refleja nuevamente lo ya señalado, a saber, una pérdida del entramado productivo doméstico que tiene como contraparte una mayor dependencia del exterior.

7. México registra una baja participación de valor agregado doméstico sobre el valor agregado total (60%), cifra notablemente inferior a la que registran Brasil (84.3%), Chile (72.5%), Colombia (85.2%), Perú (87.8%) y los restantes países del cono sur (véase la gráfica 11 del anexo en el documento original). Más aún, en el caso de México se aprecia una clara tendencia a la baja en dicha participación durante el período 1990-2011, lo que refleja la creciente dificultad de la economía mexicana de generar valor agregado doméstico y por lo tanto de dinamizar el crecimiento económico.
8. Cuando se compara la participación que tiene cada sector económico en las exportaciones brutas, con su participación en la generación de valor agregado doméstico, se concluye que México difiere sustancialmente del resto de los países de la “Alianza del Pacífico” y Brasil (véase la gráfica 12 del anexo en el documento original). Mientras que en Chile, Colombia, Perú y Brasil se observa un equilibrio relativo entre ambas proporciones, en el caso de México queda en evidencia un importante desequilibrio, originado principalmente por dos sectores. El sector “equipo eléctrico y maquinaria” representa un 31.3% del total de exportaciones brutas del país, pero aporta sólo un 10.9% del valor agregado doméstico incorporado en dichas exportaciones, en tanto que las exportaciones del sector “equipo de transporte” constituyen un 24.1% del total de exportaciones brutas, pero contribuyen sólo con un

12.5% de valor agregado doméstico. Esto significa que los principales dos sectores exportadores de la economía nacional, que en el 2011 representaron un 55.4% de las exportaciones totales, incorporaron sólo un 23.4% de valor agregado doméstico.

Con objeto de ilustrar mejor este punto, se realizó el cuadro 3, elaborado a partir de la gráfica 12 (ambos del anexo en el documento original). Se consideraron los principales sectores productivos de los países de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, cuyas exportaciones suman entre 54 y 56% del total de exportaciones, correspondiendo aproximadamente al 55.4% del total de exportaciones que representan los dos principales sectores exportadores de México, “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte”. Se aprecia que la proporción que representa el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones varía en un rango que fluctúa entre 42.2% en el caso de Chile, hasta 47.7% en el caso de Perú, en comparación con sólo un 23.4% en el caso de México. Se concluye entonces que la generación de valor agregado doméstico de estos dos sectores en México se ubica sensiblemente por debajo de aquella que caracteriza a sus pares latinoamericanos.

9. En las gráficas 13 y 14 (del anexo en el documento original) se muestran el saldo en la balanza comercial de bienes intermedios y de bienes finales entre México y los Estados Unidos de Norteamérica, medido en millones de dólares corrientes y como proporción del PIB mexicano, respectivamente. Cabe señalar que los datos que se presentan en ambos gráficos se basan en la medición tradicional de la balanza comercial, esto es, en términos brutos.

Se aprecia que en el comercio de bienes y servicios finales, México registró un superávit de comercio con los Estados Unidos de Norteamérica por un monto de 94 mil 817 millones de dólares en 2011, equivalentes a un 7.99% de su PIB. Por el contrario, en el comercio de bienes y servicios intermedios México anotó un déficit de 39 mil 850 millones de dólares, equivalentes a un 3.36% de su PIB. En consecuencia, considerando

el flujo de comercio bruto total de bienes y servicios, México registró un saldo positivo en su balanza comercial con los Estados Unidos de Norteamérica por un monto de 54 mil 967 millones de dólares en 2011, equivalentes a un 4.6% de su PIB. Se observa además que en los decenios anteriores México tradicionalmente ha registrado superávit positivos en su balanza comercial con los Estados Unidos de Norteamérica. En 2000 éste llegó a un 7.2% del PIB y en 1990 a un 4.9% del PIB. No obstante lo anterior, cuando el análisis de intercambio comercial entre ambas naciones se realiza en términos de valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones, las conclusiones varían significativamente (véanse las gráficas 15 y 16 del anexo en el documento original). En 2011, México registró un déficit de valor agregado de 62 mil 335 millones de dólares en su comercio con los Estados Unidos de Norteamérica (5.3% del PIB), y un déficit adicional de valor agregado de 38 mil 153 millones de dólares con el resto del mundo (3.2% del PIB), totalizando así un déficit de 8.5% del PIB mexicano. Más aún, se observa que estos déficit han tendido a ampliarse en el tiempo. En 1990, el déficit total de valor agregado de México con los Estados Unidos de Norteamérica y con los restantes países del mundo totalizó un 3.4% del PIB, en tanto que en el año 2000 éste llegó a un 6.2% del PIB.

10. En la gráfica 17 del anexo en el documento original se ilustra el saldo de valor agregado en bienes y servicios intermedios en porcentajes del PIB de cada uno de los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil. Se aprecia que en tanto Chile como México registraron déficit de valor agregado, los restantes países gozaron de un superávit. En el caso chileno dicho déficit llegó a un 0.8% del PIB en 2011, mientras que en el caso mexicano totalizó un 8.5% de su PIB, y con tendencia a una ampliación en dicho déficit durante el período 1990-2011. Por su parte, Brasil, Colombia y Perú han registrado crecientes superávit de valor agregado.
11. Un concepto relativamente reciente, pero de uso cada vez más difundido, asociado a la globalización y fragmentación de los procesos productivos es el denominado

“participación en las cadenas globales de valor”, definido como el “valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones del propio país (sobre las exportaciones del país)”, más el “valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de los demás países (sobre las exportaciones del país)”. Esta tasa de participación constituye un indicador con respecto al grado de integración de las exportaciones de un país a la red de comercio internacional. La primera parte de la participación en la cadena, es decir, el *valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones del propio país (sobre las exportaciones del país)* puede ser entendida como un indicador del grado de dependencia del país respecto del extranjero. En general, a mayor sea esta parte de la cadena, mayor será el grado de dependencia del país del exterior, debido a que éste requerirá incorporar una mayor cantidad de valor agregado foráneo por cada dólar exportado. La segunda parte de la participación en la cadena, a saber, *el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de los demás países (sobre las exportaciones del país)* se refiere a la capacidad del país de participar en el comercio internacional mediante la incorporación del valor agregado doméstico en las exportaciones de los restantes países. Mientras mayor sea esta proporción, mayor será el valor agregado doméstico por dólar exportado, y por lo tanto mayor será el crecimiento y la generación de empleo del país.

En la gráfica 18 (del anexo en el documento original) se presenta la evolución dinámica en la participación en las cadenas globales de valor en los países de la “Alianza del Pacífico” y Brasil en el período 1990-2011. Con relación a México, se observan tres aspectos importantes, a saber:

- a) En el año base del período considerado (1990), el valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones de México sobre sus propias exportaciones alcanzó un 27.9%, muy por arriba del nivel que tenía esta proporción en el resto de los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil. Lo anterior refleja que ya desde 1990, y aun quizás con anterioridad, las exportaciones mexicanas tenían

una importante dependencia del exterior en comparación con el resto de los países de la “Alianza del Pacífico” y Brasil.

b) El movimiento en la participación en las cadenas globales de valor que caracteriza a México durante el período 1990-2001 es prácticamente vertical, pasando de un valor agregado foráneo incorporado en sus exportaciones de 27.9% en 1990 a uno de 39.8% en 2011. Esto es, el grado de dependencia de México del extranjero se ha agudizado en las dos últimas décadas, debido a la creciente necesidad de agregar valor añadido extranjero por dólar exportado.

c) En el caso de Brasil y Perú se aprecia un movimiento más bien lateral, aun cuando levemente hacia arriba. Esto significa que, a diferencia de México, estos dos países han sido capaces de incrementar significativamente la proporción de valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones de terceros por cada dólar exportado, sin que ello les haya significado comprometer su grado de dependencia con el exterior. Es necesario subrayar que este tipo de movimiento constituye una fuente de crecimiento y de generación de empleo para estos dos países.

12. A fin de profundizar en el punto anterior, se descompuso el valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones (como porcentaje de las exportaciones) de los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, según la región que generó el valor agregado foráneo (véanse las gráficas 19 y 20 del anexo en el documento original). Varias conclusiones pueden extraerse de estas dos gráficas.

a) La región que contribuye en mayor medida a generar valor agregado foráneo incorporado en las exportaciones mexicanas es Norteamérica (principalmente los Estados Unidos de Norteamérica), que agrega valor foráneo por un monto de 78 mil 614 millones de dólares, equivalentes a un 22.3% de las exportaciones brutas de México. Por el contrario, en el caso del resto de los países miembros de la “Alianza del Pacífico” y Brasil, la generación de valor agregado foráneo se

encuentra bastante más diversificada en varias regiones de origen (principalmente Europa, Norteamérica, América del Sur y Asia), lo que implica que estos países no dependen de una única región, y por lo tanto muestran un menor riesgo en sus cadenas globales de valor comparado con México.

- b) El aumento en valor agregado foráneo incorporado a las exportaciones mexicanas de 27.9% en 1990 a 39.8% en 2011 se explica principalmente por un incremento en la participación de Norteamérica (17.2% en 1990 frente a 22.3% en 2011), Asia (4.9% en 1990 frente a 8% en 2011) y Europa (4.4% en 1990 frente a 5.7% en 2011).
13. En las gráficas 21 al 26 del anexo en el documento original se ilustra la evolución en la participación en las cadenas globales de valor, esta vez diferenciando entre algunos de los principales sectores económicos de los países miembros de la Alianza del Pacífico y Brasil. En el caso de la economía mexicana, se observa que el movimiento experimentado por estos sectores ha representado un aumento significativo en el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones mexicanas, en tanto que el valor agregado doméstico mexicano incluido en las exportaciones de terceros ha permanecido prácticamente constante. Se concluye, entonces, que estos sectores registran un déficit de valor agregado doméstico y que por lo tanto poseen una escasa capacidad de contribuir a dinamizar el crecimiento del país.
14. Resumiendo, en esta breve nota técnica se presenta evidencia empírica que ilustra varios problemas que aquejan al entramado productivo doméstico de la economía mexicana. Se argumenta que los bajos encadenamientos productivos domésticos reflejan un bajo nivel de articulación y una carencia de cohesión intersectorial capaz de encadenar a los sectores productivos del país. Esta falta de conectividad y desarticulación del entramado productivo doméstico limita la efectividad de

cualquier política pública, debido a que los estímulos destinados a un determinado sector no se transfieren al resto de la economía y, por ende, tienen un efecto limitado en la generación de valor agregado doméstico y de empleos de calidad. A su vez, se aprecia una cada vez mayor dependencia de los mercados foráneos con objeto de satisfacer la demanda de insumos intermedios utilizados en los procesos productivos. Lo anterior es especialmente preocupante en los sectores de “equipo eléctrico y maquinaria” y “equipo de transporte”, que por su alta participación en las exportaciones del país son los llamados a constituirse en los motores del crecimiento y de generación de empleo, pero que en la práctica contribuyen muy poco a dinamizar la economía nacional.

El análisis muestra las crecientes dificultades del país en generar valor agregado doméstico, como resultado de la pérdida de articulación productiva intersectorial.

El desafío para México es entonces plantear una política industrial que revitalice los encadenamientos domésticos a fin de que el esfuerzo exportador del país se traduzca en una mejora de su economía interna, en un mayor crecimiento y en un aumento en la generación de empleos de calidad.

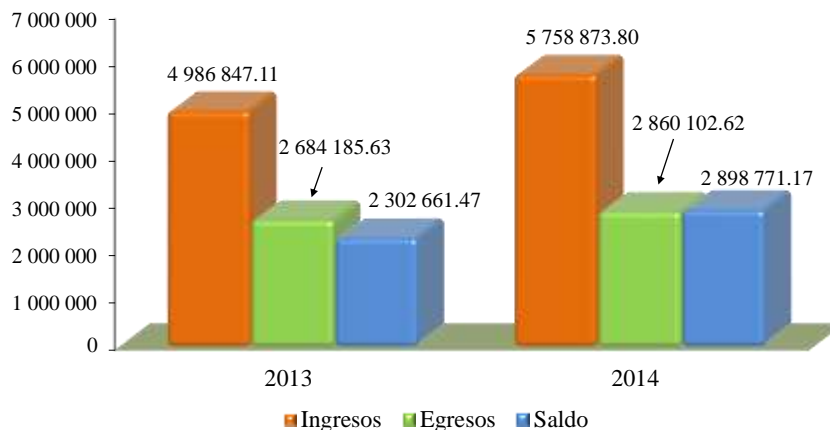
Fuente de información:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/53042/Globalizacion-insercioncomercial.pdf>

Turismo (Banxico-Sectur)

El 13 de junio de 2014, el Banco de México (Banxico) y la Secretaría de Turismo (Sectur) informaron que, con base en la Cuenta de Viajeros Internacionales, que sustenta los Resultados Acumulados de la Actividad Turística, durante el período de enero-abril de 2014 se registraron ingresos turísticos por 5 mil 758 millones 873.80 mil dólares, monto que significó un aumento de 15.48% con respecto al mismo lapso de 2013.

BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-
Enero-abril



FUENTE: Banco de México.

Durante el período enero-abril de 2014 llegaron al interior del país 5 millones 573 mil 320 turistas de internación, lo que representó un aumento de 10.20% con relación al mismo período del año anterior y significó un ingreso de 4 mil 862 millones 210.05 mil dólares, lo que se tradujo en una derrama económica mayor en 18.80%, a la reportada en el lapso de referencia.

Cabe señalar que los excursionistas en cruceros, durante el período enero-abril de 2014, sumaron un total de 2 millones 359 mil 260 turistas, cifra 24.44% mayor a la observada en igual lapso de 2013. Asimismo, por este concepto se registró un ingreso de 173 millones 808 mil 780 dólares por este rubro, lo que significó un aumento de 13.11 por ciento.

Por su parte, el gasto medio de los turistas de internación que se internaron en el país, durante el período enero-abril de 2014, ascendió a 872.41 dólares, cantidad 7.81% mayor a la observada en el mismo lapso de 2013. Asimismo, se registró una disminución de

2.21% en el gasto medio de los turistas fronterizos, y una disminución de 9.11% de los excursionistas en crucero.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Saldo e ingresos-

Concepto	Enero - Abril		Variación Relativa (%) (B/A)
	2013	2014	
	(A)	(B)	
Saldo ^{1/}	2 302 661.74	2 898 771.17	25.89
Ingresos ^{1/}	4 986 847.11	5 758 873.80	15.48
Turistas internacionales	4 267 327.72	5 084 530.47	19.15
Turistas de internación	4 092 672.22	4 862 210.05	18.80
Turistas fronterizos	174 655.51	222 320.42	27.29
Excursionistas internacionales	719 519.38	674 343.33	-6.28
Excursionistas fronterizos	565 854.21	500 534.55	-11.54
Excursionistas en cruceros	153 665.18	173 808.78	13.11
Número de viajeros ^{2/}	25 824.90	26 516.58	2.68
Turistas internacionales	8 044.16	9 461.05	17.61
Turistas de internación	5 057.52	5 573.32	10.20
Turistas fronterizos	2 986.64	3 887.73	30.17
Excursionistas internacionales	17 780.74	17 055.53	-4.08
Excursionistas fronterizos	15 884.86	14 696.28	-7.48
Excursionistas en cruceros	1 895.88	2 359.26	24.44
Gasto medio ^{3/}	193.10	217.18	12.47
Turistas internacionales	530.49	537.42	1.31
Turistas de internación	809.22	872.41	7.81
Turistas fronterizos	58.48	57.19	-2.21
Excursionistas internacionales	40.47	39.54	-2.29
Excursionistas fronterizos	35.62	34.06	-4.39
Excursionistas en cruceros	81.05	73.67	-9.11

^{1/} Los conceptos referentes a saldo e ingresos se expresan en miles de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

En lo que respecta al turismo egresivo, éste realizó erogaciones por 2 mil 860 millones 102.62 mil dólares en el período enero-abril de 2014, lo que representó un aumento de 6.55% con relación a lo observado en el mismo lapso de 2013. Asimismo, el gasto medio que realizó el turismo de internación en el exterior fue de 541.63 dólares, lo que evidenció un aumento de 9.10%; mientras que el gasto medio de los turistas fronterizos fue de 60.69 dólares, cifra 2.63% por arriba de la registrada en el período de referencia.

VIAJEROS INTERNACIONALES

-Egresos-

Concepto	Enero - Abril		Variación Relativa (%) (B/A)
	2013 (A)	2014 (B)	
Egresos ^{1/}	2 684 185.63	2 860 102.62	6.55
Turistas internacionales	1 720 599.31	1 940 217.71	12.76
Turistas de internación	1 643 735.25	1 809 899.78	10.11
Turistas fronterizos	76 864.06	130 317.93	69.54
Excursionistas internacionales	963 586.32	919 884.92	-4.54
Excursionistas fronterizos	963 586.32	919 884.92	-4.54
Número de viajeros ^{2/}	28 605.98	28 265.10	-1.19
Turistas internacionales	4 611.00	5 488.94	19.04
Turistas de internación	3 311.13	3 341.60	0.92
Turistas fronterizos	1 299.87	2 147.34	65.20
Excursionistas internacionales	23 994.98	22 776.16	-5.08
Excursionistas fronterizos	23 994.98	22 776.16	-5.08
Gasto medio ^{3/}	93.83	101.19	7.84
Turistas internacionales	373.15	353.48	-5.27
Turistas de internación	496.43	541.63	9.10
Turistas fronterizos	59.13	60.69	2.63
Excursionistas internacionales	40.16	40.39	0.57
Excursionistas fronterizos	40.16	40.39	0.57

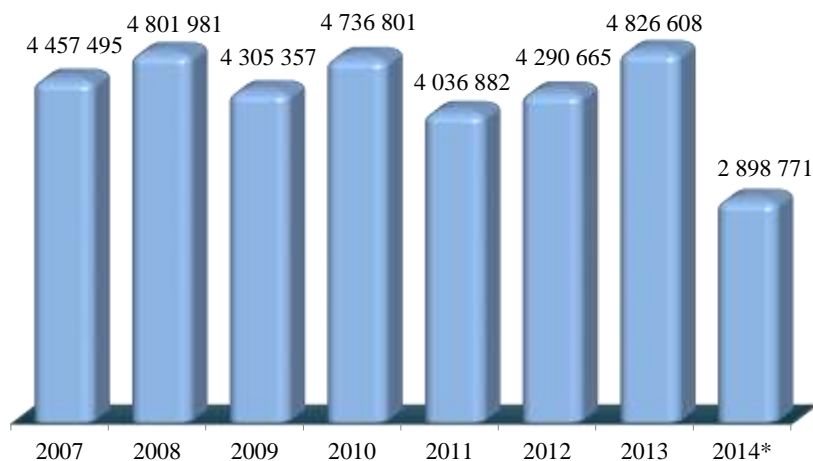
^{1/} Los conceptos referentes a los egresos se expresan en miles de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de viajeros se expresan en miles.

^{3/} Los conceptos referentes a gasto medio se expresan en dólares.

FUENTE: Banco de México y Secretaría de Turismo.

SALDO DE BALANZA TURÍSTICA
-Miles de dólares-



* Enero-abril.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA198§or=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA199§or=1&locale=es>

El turismo crecerá dos dígitos durante 2014 (Sectur)

El 22 de mayo de 2014, la Secretaría de Turismo (Sectur) informó que durante la visita a Nueva York, su Titular aseveró que México se ha consolidado como el principal destino de viajes de los estadounidenses, lo que demuestra el gran interés y la confianza que los vecinos del norte tienen en el país. A continuación se presentan los detalles.

Las expectativas de crecimiento del turismo permiten afirmar que al cierre de 2014, México alcanzará los dos dígitos, es decir, que crecerá 10% o más. Así lo afirmó la Secretaria de Turismo del Gobierno de la República, quien aseveró que los reportes oficiales del banco central sobre el comportamiento de la industria turística durante el

primer trimestre mostraron alzas cercanas al 15% en los principales indicadores, como derrama de divisas y el arribo de turistas, con respecto al mismo período del año anterior.

Creemos que la industria tiene la capacidad de mostrar su potencial durante 2014 y mantener el crecimiento en los dos dígitos, subrayó la Secretaria.

Durante el primer día de trabajo en Nueva York, la funcionaria mexicana sostuvo varias reuniones con expertos en la materia y concedió entrevistas a medios especializados.

Aseveró que México se ha consolidado como el principal destino de viajes de los estadounidenses, lo que demuestra el gran interés y la confianza que los estadounidenses tienen en el país.

En el primer trimestre, ejemplificó, México recibió alrededor de 2 millones de turistas de Estados Unidos de Norteamérica por vía aérea.

En dicho período, el número de viajeros internacionales de Estados Unidos de Norteamérica hacia el mundo creció 6%, en tanto que los turistas estadounidenses hacia México aumentó 15.6%, es decir, dos veces y medio superior que el promedio.

Manifestó que la política de diversificación de destinos, implementada por el gobierno del Presidente de la República, reporta ya muy buenos resultados, y resaltó que continuará el desarrollo y promoción del segmento de playa, pero particularmente de otros como el cultural y el de aventura.

De hecho, enfatizó, la promoción más próxima de destinos estará enfocada en destinos culturales como Oaxaca, Chiapas y Guanajuato.

Explicó que el “Programa Nacional de Infraestructura” presentado por el Gobierno de la Republica representa una plataforma fundamental para el turismo mexicano en un

futuro próximo, ya que de los 7.7 billones de pesos de inversión, un porcentaje importante será aplicado directamente a mejorar y ampliar la infraestructura turística del país.

Fuente de información:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B_113

Seguridad turística, parte de la estrategia integral de mejora de calidad en los destinos (SECTUR)

El 11 de junio de 2014, durante la inauguración del “Seminario Internacional sobre Protección y Asistencia al Turista”, el Subsecretario de la Secretaría de Turismo (SECTUR) resaltó que en un mundo que se torna cada vez más interconectado, la seguridad se ha convertido en un elemento clave para la actividad turística. A continuación se presentan los detalles.

La seguridad turística debe comprenderse como parte de la estrategia integral de mejora de la calidad de un destino, y no como un tema aislado, afirmó el Subsecretario de Innovación y Desarrollo Turístico de la Secretaría de Turismo.

Al inaugurar el Seminario Internacional sobre Protección y Asistencia al Turista, que organizan las Secretarías de Turismo (SECTUR) y de Relaciones Exteriores (SRE) en coordinación con la Organización de los Estados Americanos (OEA), el funcionario de la SECTUR aseveró que este tema es un elemento esencial para mantener la competitividad en el sector y su sostenibilidad en el tiempo.

Subrayó que el Gobierno de la República tiene el propósito de que cada estado consolide los destinos turísticos como espacios de prosperidad, de oportunidades y de inclusión social, cuidando el patrimonio natural y cultural con que cuenta y fortaleciendo el sentido de pertenencia.

Acompañado por el representante de la OEA en México, el Subsecretario de Turismo resaltó que en un mundo que se torna cada vez más interconectado, la seguridad se ha convertido en un elemento clave para la actividad turística.

Manifestó que este Seminario, que se realizará del 11 al 13 de junio y al cual asistirán destacados especialistas nacionales y extranjeros, representantes de la sociedad civil, y académicos, así como autoridades de los tres órdenes de gobierno e invitados internacionales relacionados con los ámbitos de seguridad y turismo, es resultado del trabajo de la Mesa de Seguridad Integral creada en el Gabinete Turístico.

México, destacó, es un destino que se distingue a nivel global por su calidez humana y por su hospitalidad, si a ello, añadió, le sumamos una actitud de servicio, empatía y solidaridad hacia sus visitantes en situaciones de adversidad, favorecerá que los turistas regresen a nuestro estado o país y lo recomienden como destino.

“México cuenta con un gran potencial en materia turística y claras ventajas por su amplio capital natural y cultural, su posición geográfica y la infraestructura de apoyo con que cuenta”, comentó.

Al evento asistieron el Subsecretario de Calidad y Regulación de la Secretaría de Turismo, el Gerente de Programa del Comité Interamericano contra el Terrorismo (CICTE) de la OEA, así como la Asesora de Seguridad Turística de la SECTUR.

Fuente de información:

http://www.sectur.gob.mx/es/sectur/B_129

Remesas Familiares (Banxico)

El 2 de junio de 2014, el Banco de México (Banxico) informó que, durante el período enero-abril de 2014, las remesas del exterior de los residentes mexicanos en el extranjero

sumaron 7 mil 439.73 millones de dólares, monto 8.95% superior al reportado en el mismo lapso de 2013 (6 mil 828.73 millones de dólares).



* Enero-abril.

FUENTE: Banco de México.

Durante el primer cuatrimestre de 2014, del total de remesas del exterior, el 96.79% se realizó a través de transferencias electrónicas, lo que significó un aumento de 7.84% con respecto al mismo período de 2013. Asimismo, el 1.54% de ellas se efectuó mediante Money Orders, mismas que registraron un aumento de 84.44%; y el 1.67% se realizó en efectivo y especie, lo que representó un aumento de 39.69 por ciento.

Por otra parte, durante el período enero-abril de 2014, el promedio de las remesas se ubicó en 296.93 dólares, cantidad 0.43% superior a la registrada en el mismo lapso de 2013 (295.65 dólares).

REMESAS FAMILIARES
-Millones de dólares-

Concepto	Enero - Abril		Variación
	2013	2014	Relativa
	(A)	(B)	(B/A)
Remesas Totales ^{1/}	6 828.73	7 439.73	8.95
Transferencias Electrónicas	6 677.70	7 200.94	7.84
Money Orders	62.18	114.68	84.44
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	88.85	124.11	39.69
Número de Remesas Totales ^{2/}	23.10	25.06	8.48
Transferencias Electrónicas	22.75	24.54	7.90
Money Orders	0.12	0.22	81.63
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	0.23	0.29	26.49
Remesa promedio ^{3/}	295.65	296.93	0.43
Transferencias Electrónicas	293.59	293.40	-0.06
Money Orders	510.96	518.87	1.55
Cheques Personales	0.00	0.00	N/E
Efectivo y Especie	385.17	425.36	10.44

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

^{1/} Los conceptos referentes a remesas totales se expresan en millones de dólares.

^{2/} Los conceptos referentes a número de remesas se expresan en millones de operaciones.

^{3/} Los conceptos referentes a remesa promedio se expresan en dólares.

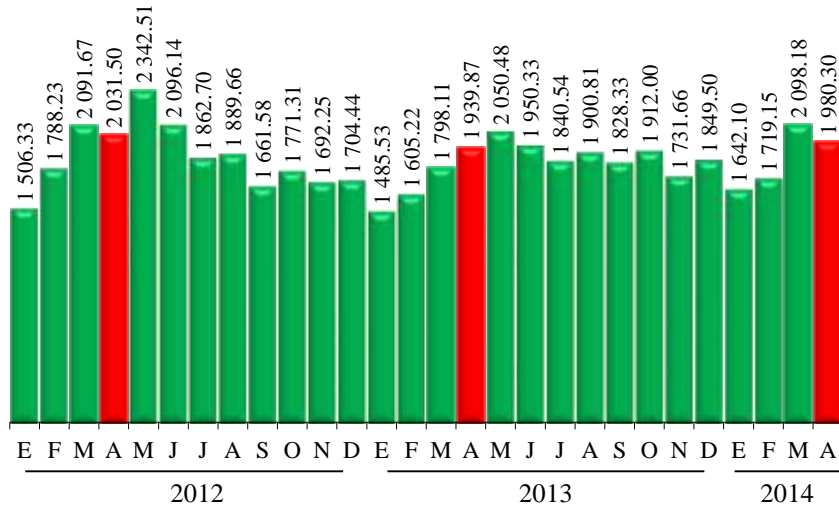
N/E = No existe.

FUENTE: Banco de México.

Remesas mensuales

Durante abril de 2014, las remesas del exterior ascendieron a 1 mil 980.30 millones de dólares, cifra 5.62% menor a la observada en el mes inmediato anterior (2 mil 98.18 millones de dólares).

REMESAS MENSUALES
-Transferencias netas del exterior-
Millones de dólares



FUENTE: Banco de México.

INGRESOS POR REMESAS FAMILIARES

	2013	2014			
	Diciembre	Enero	Febrero	Marzo	Abril
Remesas Totales (Millones de dólares)	1 849.50	1 642.10	1 719.15	2 098.18	1 980.30
Money Orders	42.08	42.32	25.33	22.03	25.00
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	1 755.54	1 564.88	1 667.77	2 045.64	1 922.66
Efectivo y Especie	51.87	34.90	26.06	30.50	32.64
Número de Remesas Totales (Miles de operaciones)	6 549.82	5 648.70	5 843.92	6 945.38	6 617.54
Money Orders	79.45	81.81	49.17	41.69	48.36
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	6 331.78	5 491.93	5 726.39	6 827.76	6 496.65
Efectivo y Especie	138.59	74.95	68.36	75.92	72.53
Remesa Promedio Total (Dólares)	282.37	290.70	294.18	302.10	299.25
Money Orders	529.70	517.26	515.17	528.45	517.07
Cheques Personales	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Transferencias Electrónicas	277.26	284.94	291.24	299.61	295.95
Efectivo y Especie	374.30	465.65	381.19	401.78	450.04

Nota: Las cifras de remesas familiares tienen el carácter de preliminar y están sujetas a revisiones posteriores.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA11§or=1&locale=es>

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CE81§or=1&locale=es>

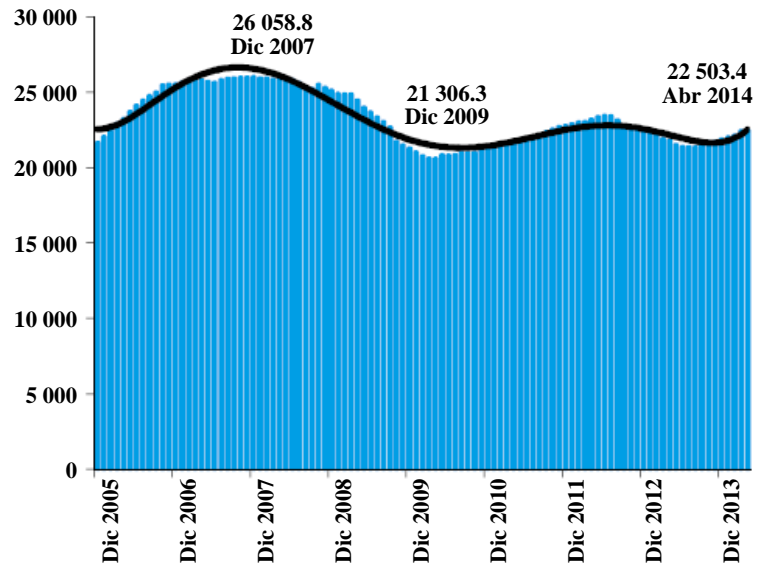
Flash Migración México (BBVA Research)

El 2 de junio de 2014, la sección de Análisis Económico de BBVA Research publicó el documento “Flash Migración México”. A continuación se presenta la información.

El Banco de México (Banxico) dio a conocer que durante abril del presente año, ingresaron al país 1 mil 980.3 millones de dólares por concepto de remesas, que equivale a un incremento de 2.1% a tasa anual, pero una contracción de 5.6% respecto a marzo pasado. Este aumento se explica por el incremento en el número de operaciones en el envío de remesas durante abril, que alcanzó la cifra de 6.6 millones de transacciones,

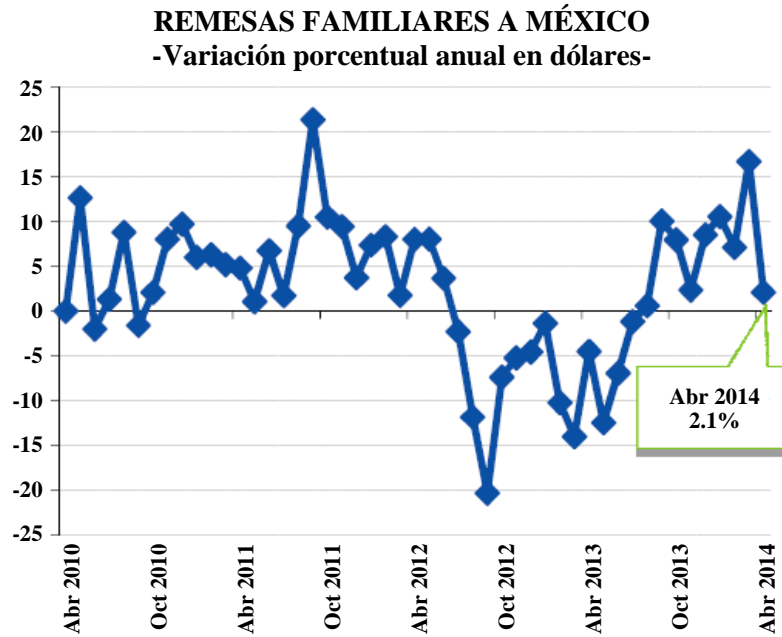
2.7% de aumento a tasa anual; mientras que la remesa promedio reportó una contracción anual de 0.7%, para ubicarse en 299.30 dólares.

FLUJOS ACUMULADOS EN 12 MESES DE REMESAS A MÉXICO -Millones de dólares-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

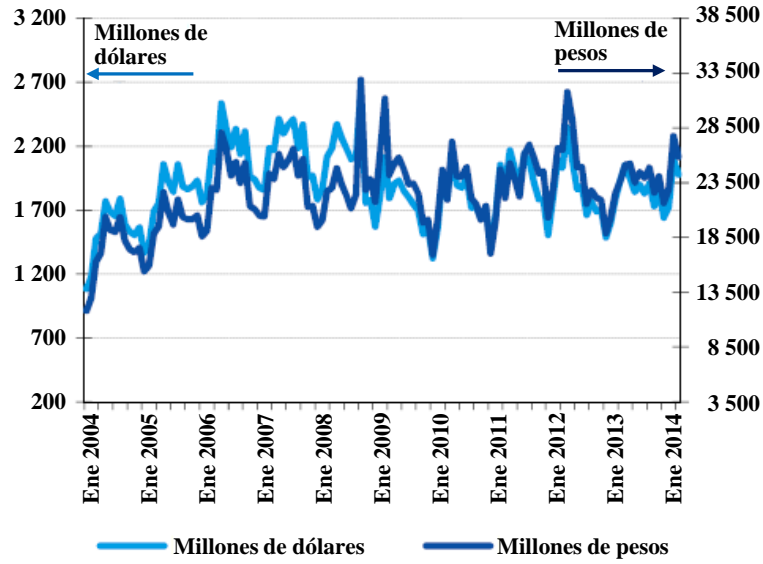
De esta forma, con la última actualización de datos que realizó el Banxico, de los flujos monetarios hacia el país, las remesas acumularon nueve meses consecutivos con crecimiento, iniciado desde agosto de 2013. En términos reales, las remesas expresadas en pesos aumentaron 5.4% a tasa anual.



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico.

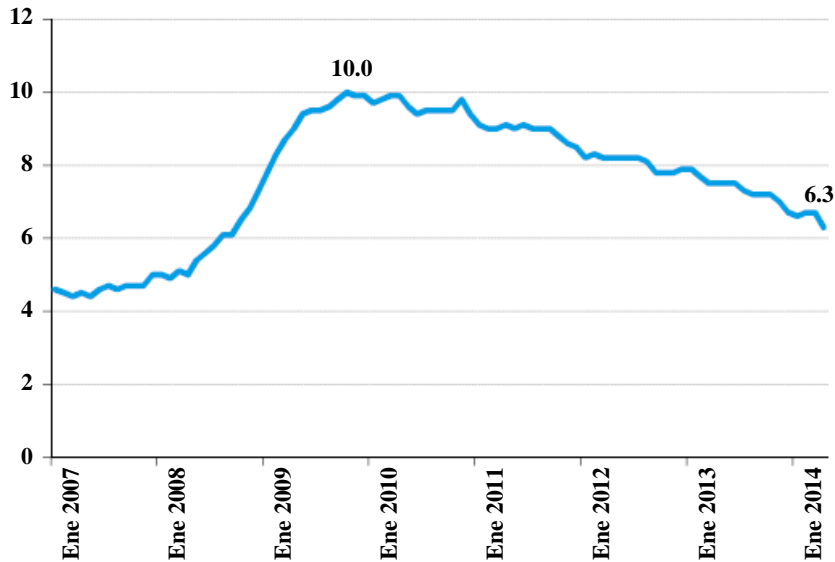
Pese al importante crecimiento de las remesas a México durante marzo pasado, no se presentó un crecimiento de magnitud similar a la de abril pasado. Los principales indicadores económicos de Estados Unidos de Norteamérica, de donde provienen gran parte de las remesas hacia México, han presentado señales mixtas. Por un lado, las estimaciones más recientes sobre el desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) de Estados Unidos de Norteamérica durante el primer trimestre de 2014 indican una posible contracción de cerca de 1.0% a tasa anual; y, por el otro lado, durante abril la tasa de desempleo nacional en ese país bajó a 6.3%, el nivel más bajo desde 2008.

FLUJO MENSUAL DE REMESAS HACIA MÉXICO
-En dólares y en pesos-



FUENTE: BBVA Research con cifras de Banxico y del INEGI.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: TASA DE DESEMPLEO NACIONAL
-Porcentaje-



Nota: Ajustada estacionalmente

FUENTE: BBVA Research con cifras de US Bureau of Labor Statistics.

Fuente de información:

<https://www.bbvarsearch.com/wp-content/uploads/2014/06/2014-06-02-Flash-Migración.pdf>

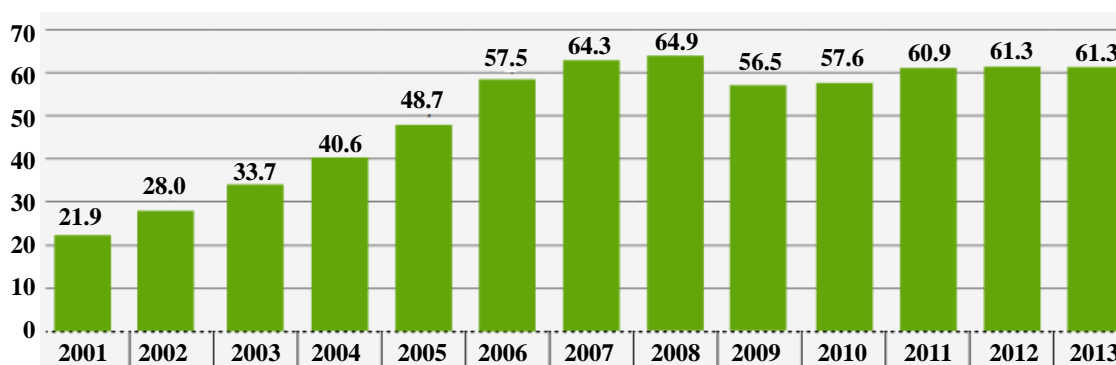
Las remesas a América Latina y el Caribe en 2013: aún sin alcanzar niveles de pre-crisis (FOMIN)

El 10 de junio de 2014, el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) dio a conocer el documento “Las remesas a América Latina y el Caribe en 2013: aún sin alcanzar niveles de pre-crisis”, el cual se presenta a continuación.

Parte uno: Las remesas durante 2013

Durante 2013, el monto total de remesas recibido en América Latina y el Caribe (ALC) no presentó cambios con relación al año anterior, con lo que su tasa de variación anual fue prácticamente nula a nivel regional. Tras la caída de estos flujos en 2009 provocada por la crisis financiera internacional, los flujos de remesas a ALC mostraron una leve recuperación en 2010-2011, para luego estabilizarse a partir de 2011. En 2013, el ingreso de remesas del exterior a la región alcanzó 61 mil 251 millones de dólares. Este total refleja las variaciones positivas en tasas de crecimiento de remesas hacia Centroamérica y el Caribe, compensado por tasas negativas para México y los países de Sudamérica.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2001-2013)
-Miles de millones de dólares estadounidenses-

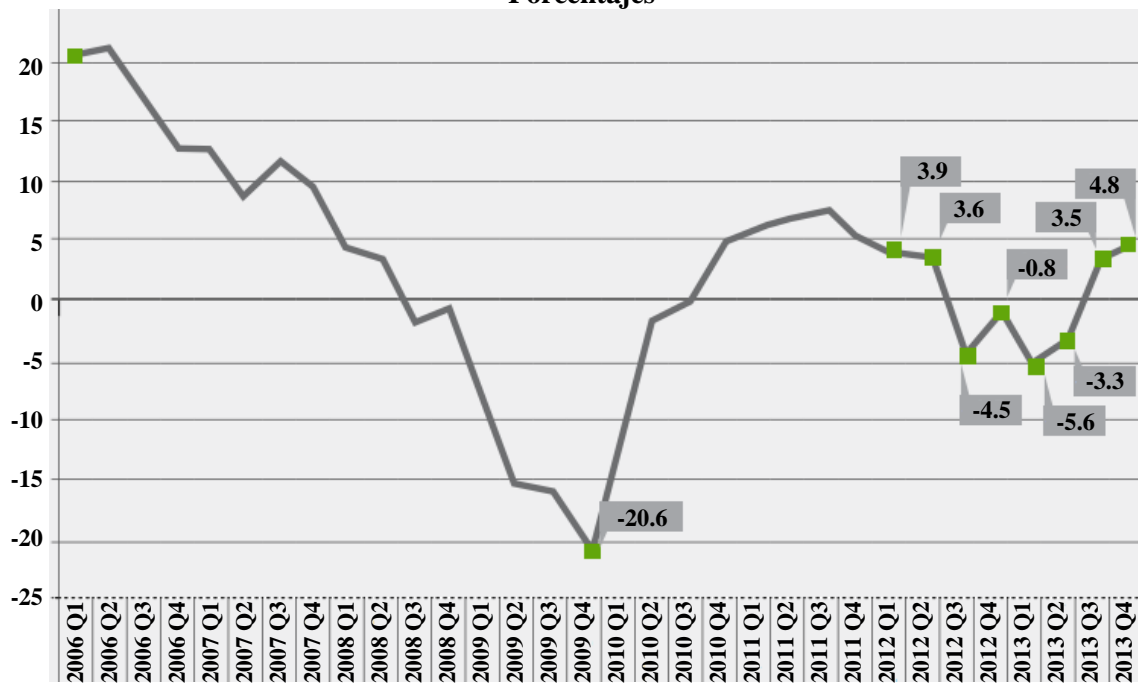


FUENTE: FOMIN.

En los años previos a la crisis financiera internacional el ingreso de remesas del conjunto de países de ALC alcanzó tasas promedio de crecimiento anuales de 17%. Sin embargo,

la crisis económica de 2008-2009 provocó un cambio importante en las tendencias observadas hasta entonces²⁷: primero, hubo una fuerte caída de las remesas en 2009 de más de 10%; que fue seguida por un modesto incremento de 6% en 2011, ingresos que más adelante terminaron por estancarse a nivel regional. La estabilización de estos flujos agregados oculta tendencias divergentes significativas entre países y subregiones, como se verá más adelante en este análisis.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2006-2013)
Tasa de crecimiento interanual
-Porcentajes-



FUENTE: FOMIN.

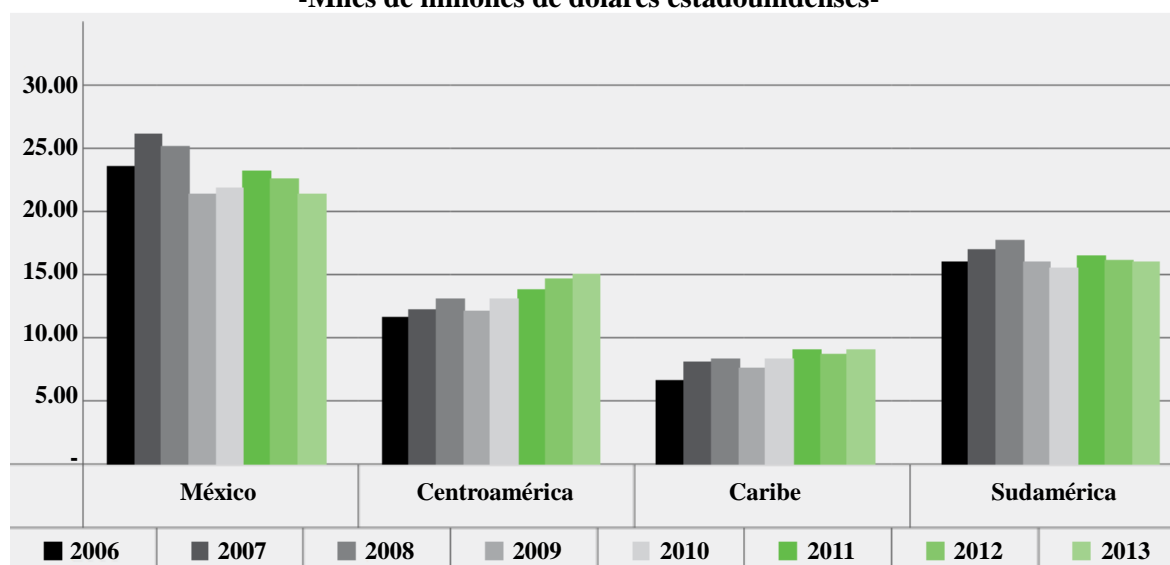
La evolución del ingreso de remesas del conjunto de países de ALC en 2013 fue desigual a lo largo del año, registrando caídas interanuales en la primera mitad del año y tasas positivas en el segundo semestre. Así, en el primer y segundo trimestres este flujo agregado registró tasas interanuales de crecimiento de -5.6 y -3.3%, respectivamente,

²⁷ Maldonado, R., Bajuk, N., Hayem, M. "Las remesas a América Latina y el Caribe durante 2011: recuperando el crecimiento". Fondo Multilateral de Inversiones, Banco Interamericano de Desarrollo. Washington D.C., 2012.

con lo que continuó el comportamiento observado durante el segundo semestre de 2012. No obstante, a partir de junio de 2013 esta tendencia se revirtió y el ingreso de remesas de los países de ALC mostró alzas respectivas en su comparación anual de 3.5 y 4.8% en el tercer y cuarto trimestres.

Dado que el ingreso de remesas a los países de la región tiene un comportamiento heterogéneo en virtud de los flujos migratorios y condiciones económicas de los migrantes de cada país, es necesario realizar un análisis más profundo por subregiones. Así, para efectos de este análisis la región de ALC se subdivide en cuatro bloques: México, Centroamérica, Caribe y Sudamérica.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2006-2013)
-Miles de millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: FOMIN.

Las remesas que recibe México provienen prácticamente en su totalidad de Estados Unidos de Norteamérica. Por ello, la crisis económica que afectó a ese país en 2008-2009 provocó una importante caída de remesas enviadas a México. Posteriormente, se observó un breve período de recuperación con ciertos altibajos temporales asociados a movimientos del tipo de cambio peso/dólar. No obstante en 2012, y especialmente

durante la segunda mitad de ese año, el ingreso de remesas presentó una tasa de crecimiento anual negativa, tendencia que persistió en los primeros siete meses de 2013. Así, en el primer y segundo trimestres de dicho año las remesas mostraron caídas interanuales de 10.5 y 9.1%, respectivamente, mientras que en el tercer y cuarto trimestres las correspondientes variaciones anuales fueron positivas en 2.5 y 3.0%. Este crecimiento fue insuficiente para revertir las caídas del primer semestre, por lo que la tasa de crecimiento de todo el año fue de -3.8 por ciento.

Es importante destacar que la reducción en los flujos de remesas que recibió México inmediatamente después de la crisis, es consistente con la disminución de los migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica. No obstante, luego de esta caída, la población de migrantes mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica se ha mantenido relativamente constante. Entre 2012 y 2013, el total de migrantes originarios de México en Estados Unidos de Norteamérica tuvo una variación a la baja de sólo -0.8 por ciento.

Los países de Centroamérica, que fueron los primeros en mostrar señales de recuperación en los flujos de remesas recibidos después de la crisis financiera internacional, continúan experimentando un crecimiento a tasas superiores que las demás subregiones. En 2013, Centroamérica registró tasas de crecimiento anuales similares a las observadas en años anteriores, alcanzando un crecimiento interanual de 5.4%. Cabe destacar que esta subregión solamente mostró una caída de 9% durante 2009, pero posteriormente retomó tasas de crecimiento anuales similares a las vistas antes de la crisis y que prevalecieron incluso en el último año. Así, en 2013, el ingreso total de remesas de ese conjunto de países superó los niveles máximos alcanzados incluso antes de la crisis.

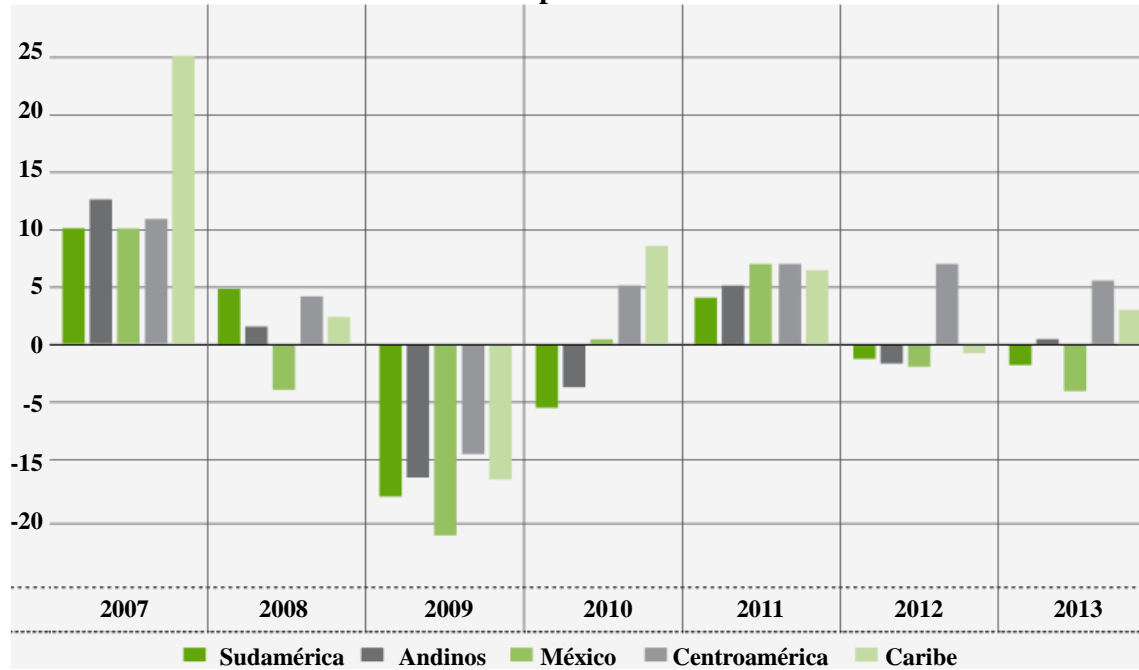
El ingreso de remesas de los países centroamericanos proviene casi en su totalidad de Estados Unidos de Norteamérica, pero en contraste con México, dichos países en su conjunto han mantenido un flujo migratorio positivo hacia Estados Unidos de

Norteamérica. Ello provocó que en 2013 el comportamiento de las remesas recibidas en Centroamérica fuera distinto al del resto de la región, mostrando incrementos en todos los trimestres del año con una tasa interanual el primer trimestre del 0.5%, y de 5.6 y 6.5% en el segundo y tercer trimestres, respectivamente, y un crecimiento aún superior durante el último trimestre de 2013, cuando alcanzó una tasa interanual de 8.7%. Este incremento refleja los aumentos en las remesas recibidas durante 2013 en países como Honduras y Guatemala, los cuales experimentaron tasas de crecimiento anuales correspondientes de 7.8 y 6.7 por ciento.

En los países del Caribe, después de verse afectados por la crisis, se observó una recuperación acelerada de los flujos de remesas recibidos, ocasionada por los envíos extraordinarios a Haití como respuesta al terremoto de 2010. En 2012, el monto total de remesas que recibió dicha región mostró tasas de crecimiento anuales prácticamente nulas. Durante 2013, el comportamiento del ingreso de remesas a este conjunto de países fue similar al observado en el resto de la región de ALC, a excepción de Centroamérica. Así, en el primer y segundo trimestres del año, el ingreso de remesas en los países caribeños cayó 1.8 y 0.6% anual, tornándose positivo durante el tercer y cuarto trimestres, con 4.1 y 10% respectivamente, lo que permitió un crecimiento anual en esta subregión de 3%. Del conjunto de países de esta subregión, República Dominicana lideró el crecimiento, con un alza anual del 5.5%, mientras que los demás países de esta subregión incluidos en este análisis crecieron solamente entre 1.3 y 1.6% durante el año.²⁸

²⁸ Para efectos de este informe, la categoría de países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) representa un subconjunto de los 12 países de la región de Sudamérica.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2007-2013)^{1/}
-Variación porcentual anual-



^{1/} Para efectos de este informe, la categoría de países andinos (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela) representan un subconjunto de los 12 países de la región de Sudamérica.

FUENTE: FOMIN.

Las remesas recibidas por los países de Sudamérica han mostrado una lenta recuperación después de la crisis y además han presentado una mayor variabilidad en sus tasas de crecimiento que el resto de las subregiones, lo cual en parte responde a la diversidad del origen de estos flujos. Las remesas que llegan a esta subregión provienen de Estados Unidos de Norteamérica; Europa, principalmente España; así como de algunos países asiáticos (principalmente Japón para los casos de Brasil y Perú) y países de la región de ALC (por ejemplo, Argentina y Brasil para Bolivia y Venezuela para Colombia). La profundidad de la crisis financiera internacional y posterior grado de recuperación de estos países, en especial de Estados Unidos de Norteamérica y España, influyen en la cantidad de remesas enviadas a los distintos países de Sudamérica.

No obstante lo anterior, en 2013, el comportamiento general del ingreso de remesas en Sudamérica en su conjunto fue parecido al de México y el Caribe, al registrar caídas durante la primera mitad del año y alzas en la segunda mitad. La caída del primer y segundo trimestres fue de 6.0 y 3.2%, respectivamente, influida principalmente por las disminuciones en las remesas que recibió Brasil, tendencia que ya se había observado desde hace varios años. En los últimos dos trimestres del año hubo incrementos de 2.1 y 0.9%, respectivamente, que dejaron una tasa anual de crecimiento para esta subregión de 1.5%. En este contexto, si se excluyen las remesas recibidas por Brasil del ingreso total de remesas en Sudamérica, se observa que en los años posteriores a la crisis el ritmo de crecimiento anual de ese flujo ha sido cercano a los registrados en 2007, aunque con una mayor variabilidad y aún sin alcanzar los niveles observados ese año.

El debilitamiento de los flujos de remesas hacia Brasil está vinculado con la mejora económica que ha registrado este país en los últimos años aunada a la debilidad económica en los países de destino de los migrantes brasileños, lo cual propició el retorno de migrantes a Brasil²⁹. Así, en 2011, el ingreso de remesas cayó -4.9%, lo que fue seguido por un modesto aumento de 0.8% en 2012 y una fuerte contracción en 2013 de ese flujo anual de 18.4 por ciento.

Las remesas recibidas por los países andinos también mostraron una recuperación posterior a la crisis. Sin embargo, esta tendencia se revirtió debido a la difícil situación económica que persiste en España. En 2013, las remesas recibidas en la región andina mostraron un crecimiento anual ligeramente positivo de 0.4%, con lo que el nivel agregado de ese ingreso ya alcanzó los niveles registrados inmediatamente después de la crisis. Ello refleja un importante esfuerzo de los migrantes andinos en España por

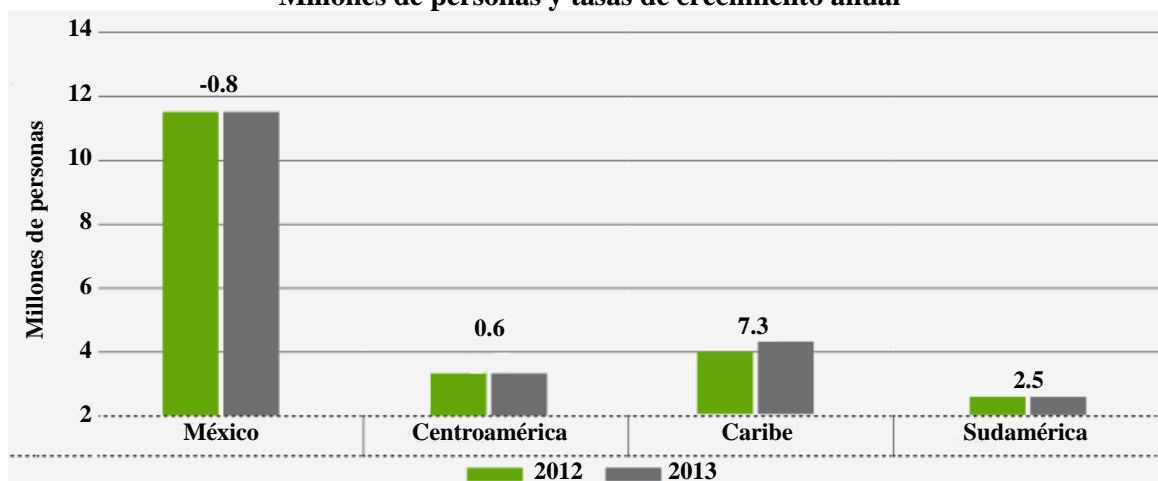
²⁹ Se estima que en los últimos años se habría producido un retorno de al menos 20% de los migrantes brasileños acogidos a programas como el “Plan de Retorno” propiciado por el gobierno japonés en 2009 y 2010, así como aquellos que regresaron voluntariamente. Los datos del Ministerio del Trabajo japonés muestran que 92.5% de los migrantes acogidos al “Plan de Retorno” a sus países de origen eran brasileños, 4.2% de Perú y 3.3% de otras nacionalidades de ALC.

tratar al menos de mantener los envíos de remesas hacia sus países de origen en montos cercanos a los que efectuaban previo a la crisis.

Parte Dos. El efecto de la situación económica de los países de envío en las remesas

Estados Unidos de Norteamérica es la fuente de aproximadamente tres cuartas partes del ingreso de remesas que reciben los países de ALC. De los 21 millones de migrantes originarios de esta región que al cierre de 2013 se estima residían en Estados Unidos de Norteamérica, 54.2% provenía de México (0.8% menos que en 2012) y 14.4% de Centroamérica (0.6% más que en el año anterior). Asimismo, del total de migrantes de ALC en este país, el 19.4 eran provenientes del Caribe, mientras que las personas de origen sudamericano constituían 12.0%. La población de migrantes que experimentó el mayor aumento en 2013, comparado con el año anterior, fue la caribeña, con un alza de 7.3%. La población de origen sudamericano creció 2.5 por ciento³⁰.

POBLACIÓN MIGRANTE EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA ORIGINARIA DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2012-2013) -Millones de personas y tasas de crecimiento anual-



FUENTE: FOMIN con base en información de la *Current Population Survey*, Oficina de Censos de Estados Unidos de Norteamérica.

³⁰ Datos de la *Current Population Survey* de la Oficina de Censos de Estados Unidos de Norteamérica.

Con relación al género de los migrantes latinoamericanos y caribeños en Estados Unidos de Norteamérica, al cierre de 2013 se estima que había 10.5 millones de hombres, 1.8% más que el año anterior y 10.5 millones de mujeres, 0.7% más que en 2012, lo que implicó que la distribución entre hombres y mujeres resultara similar a la del año previo³¹.

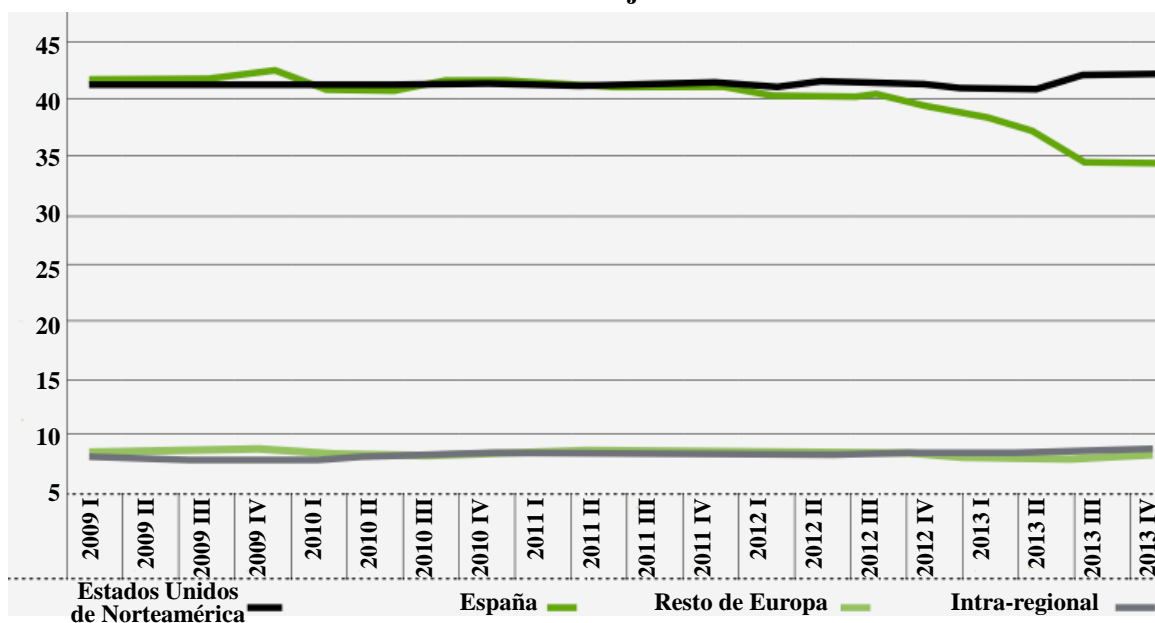
España es el segundo país de origen de las remesas que llegan a ALC, en especial a los países andinos. En términos absolutos, hace algunos años las remesas provenientes de España hacia algunos países como Bolivia, Ecuador y Colombia, fueron tan importantes como las originarias de Estados Unidos de Norteamérica, pero perdieron fuerza por la debilidad de la demanda de trabajo en el mercado laboral español que se produjo a partir de la crisis. En 2013, esta tendencia se mantuvo y las remesas recibidas por estos países provenientes de España cayeron 4%, pero ello fue compensado con un aumento de aproximadamente 1% del ingreso de remesas intra-regionales³² y de 2% de las provenientes de Estados Unidos de Norteamérica; esto último es consistente con el flujo migratorio positivo de sudamericanos hacia ese país observado en 2013.

La reducción de las remesas provenientes de España es consistente con la disminución de la migración de ALC hacia ese país, donde las caídas más importantes en los flujos migratorios se registraron entre las personas provenientes de México, República Dominicana, El Salvador, Brasil, Costa Rica y Guatemala, cada uno de los cuales registró tasas de caída superiores a 20%. Pese a estas disminuciones, en 2013, los países con mayor participación entre los migrantes de ALC en España fueron: Colombia (11.8%); República Dominicana (9.8%); Ecuador (8.3%); Venezuela, Argentina y Perú cada uno con alrededor de 7.5%; y Brasil, Honduras, Paraguay y Bolivia con valores de entre 5 y 7% cada uno.

³¹ Ibid.

³² Por ejemplo, los casos de las remesas que recibe Bolivia de Brasil y Argentina, Colombia de Venezuela, Paraguay de Brasil y Argentina, etcétera.

PARTICIPACIÓN DE LOS FLUJOS DE REMESAS POR PAÍS DE ORIGEN A PAÍSES SELECCIONADOS DE SUDAMÉRICA^{1/} (2009-2013)
-Porcentajes-



^{1/} Los países receptores de remesas analizados son Bolivia, Colombia y Ecuador.

FUENTE: FOMIN con base en datos de los bancos centrales de tres países andinos; Bolivia, Colombia y Ecuador.

Otros países europeos constituyen una fuente importante de remesas para países del Caribe, especialmente aquellos con los que tienen lazos económicos y culturales significativos (por ejemplo, Reino Unido con Trinidad y Tobago, Jamaica, Belice y Barbados; y Los Países Bajos con Surinam, Aruba y Curacao). Sin embargo, ese flujo es reducido comparado con los que se originan desde Estados Unidos de Norteamérica y España. Cabe señalar que, tal como lo muestra la gráfica *Población migrante en Estados Unidos de Norteamérica*, para los países andinos la importancia de las remesas provenientes de otros países europeos alcanza 8.4%, siendo casi tan significativas como las que provienen de otros países de ALC.

El monto total de remesas enviadas a ALC cada año está sujeto a la situación económica de los países donde residen los migrantes originarios de la región, lo que determina sus posibilidades de obtener empleo y generar ingresos. A continuación se analizan las tasas

de empleo y desempleo en los dos principales países de acogida, así como la evolución de los salarios de los migrantes en tales economías, los cuales son indicadores que explican en gran medida el comportamiento de los envíos de remesas a la región.

Estados Unidos de Norteamérica. La crisis económica de 2008-2009 propició una disminución de la demanda de trabajo en Estados Unidos de Norteamérica de la población migrante proveniente de ALC, principalmente en sectores tales como construcción y manufactura³³. A partir de 2010 se observó una leve recuperación de la demanda laboral, misma que cobró fuerza en 2012³⁴. Dicha mejora se mantuvo en 2013 aunque fue menos vigorosa, de manera que dicho empleo creció a una tasa promedio interanual de 2.9%, que resultó menor que la registrada el año previo. Para 2013, se calcula que la fuerza laboral total de los migrantes de ALC en Estados Unidos de Norteamérica alcanzó los 13.8 millones, de los cuales 90.9% estaba empleado y el restante 9.1% en situación de desempleo³⁵.

El número de migrantes de ALC en Estados Unidos de Norteamérica desempleados en 2013 disminuyó a una tasa anual promedio de 10.2% respecto a los valores del año anterior, lo que también muestra una mejoría en el mercado laboral de este país de acogida.

³³ “Panorama de la fuerza laboral Latina”, Departamento de Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica, Washington, D.C., 2012.

³⁴ De acuerdo con el reporte “Panorama de la Fuerza laboral Latina” del Departamento de Trabajo de Estados Unidos de Norteamérica, entre los sectores que contribuyeron a la mejora en la demanda laboral de la población latina en Estados Unidos de Norteamérica en este período se encuentran el comercio al por menor y negocios de servicios profesionales, los cuales representan una fuente importante de empleo para esta población.

³⁵ Datos de la *Current Population Survey* de la Oficina de Censos de Estados Unidos de Norteamérica.

EMPLEO Y FUERZA DE TRABAJO LATINOAMERICANA EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA (2007-2013)
-Variaciones porcentuales anuales-



FUENTE: FOMIN con base en datos del *Bureau of Labor Statistics* (BLS).

En general, previo a la crisis económica, en Estados Unidos de Norteamérica la evolución del empleo así como de la fuerza de trabajo (población en edad laboral tanto ocupada como desempleada) de los migrantes de origen latinoamericano y del Caribe había seguido un patrón de comportamiento semejante, implicando que dicho flujo migratorio respondía a la demanda de trabajo en ese país. No obstante, en 2008 y 2009, los años de mayor profundidad de la crisis económica, la referida correspondencia entre el empleo en Estados Unidos de Norteamérica y fuerza de trabajo de migrantes de ALC se rompió, al agravarse el desempleo de ese grupo migratorio, mientras que su fuerza de trabajo permaneció relativamente sin cambio en espera de que la economía se

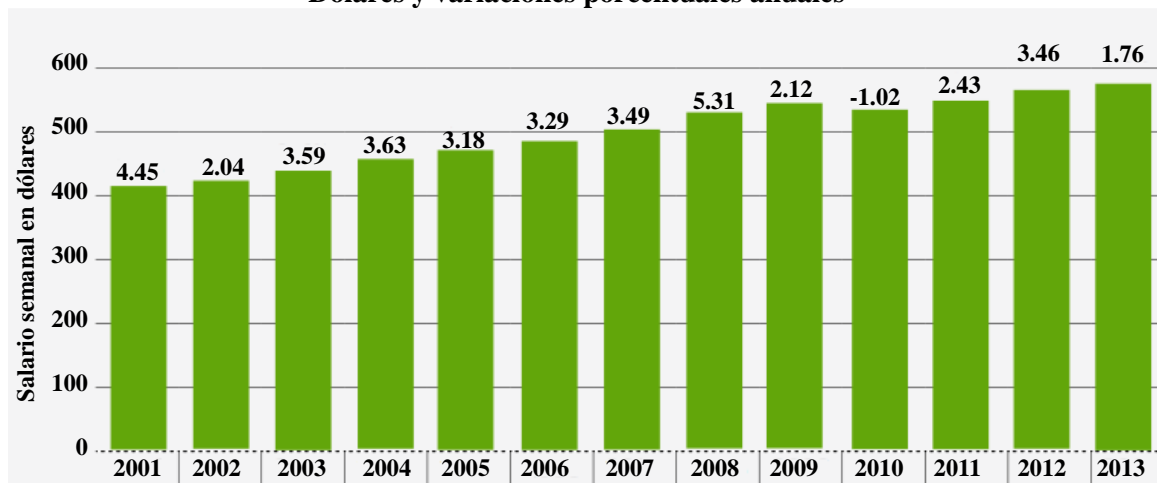
recuperara. A partir de 2010, el patrón referido entre el empleo y la fuerza de trabajo de los migrantes de ALC tendió a restablecerse pero con menor intensidad, dado que el aumento del empleo fue más significativo que el de la fuerza de trabajo, lo que permitió absorber a muchos de los migrantes que estaban desempleados.

En 2013 en Estados Unidos de Norteamérica mejoraron los niveles de empleo de los trabajadores migrantes provenientes de las distintas regiones de ALC, con respecto al año anterior. No obstante, dicha mejoría fue más significativa en el caso de los migrantes provenientes de Centroamérica y el Caribe con alzas anuales de 8.0 y 8.9%, respectivamente, lo cual puede estar en parte vinculado al mayor flujo migratorio proveniente de Centroamérica y el Caribe. En 2013, el flujo de personas originarias de Centroamérica y el Caribe a Estados Unidos de Norteamérica aumentó 0.6 y 7.3%, respectivamente.

Por tercer año consecutivo, en 2013, el salario promedio de los trabajadores latinoamericanos y del Caribe en Estados Unidos de Norteamérica tendió al alza, ubicándose al cierre de ese año en dólares corrientes en 578 dólares por semana. No obstante, dicho aumento anual fue de sólo 1.8%, tasa menor a las observadas en los dos años anteriores.

Esta leve mejoría en la remuneración media en Estados Unidos de Norteamérica en 2013, sumada al flujo migratorio positivo proveniente de Centroamérica y el Caribe, explican el incremento de las remesas en estas subregiones. Por otra parte, a pesar del leve crecimiento en las remuneraciones, el flujo migratorio negativo de México fue un factor importante para explicar la disminución de las remesas que recibieron las familias mexicanas ese mismo año.

SALARIO SEMANAL PROMEDIO DE TRABAJADORES DE AMÉRICA LATINA Y DEL CARIBE EN ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA (2001-2013)
-Dólares y variaciones porcentuales anuales-



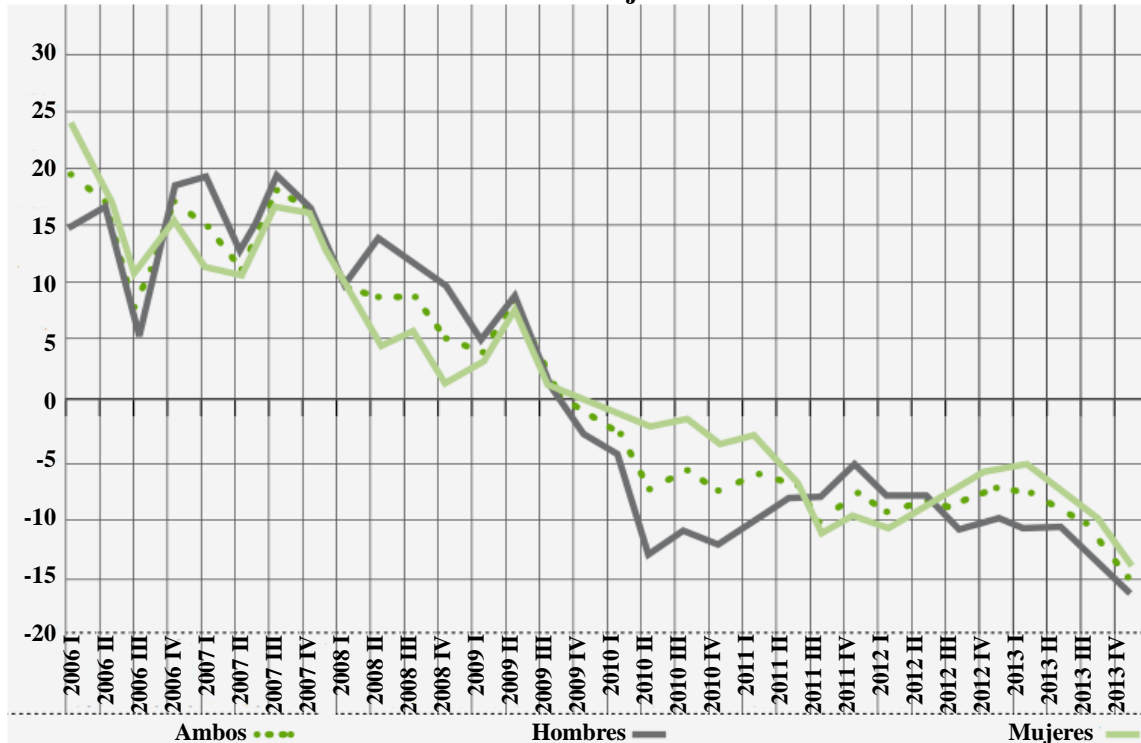
FUENTE: FOMIN con base en datos de *Bureau of Labor Statistics* (BLS).

La información ya disponible para el primer bimestre de 2014 sobre la evolución del empleo y las remuneraciones en Estados Unidos de Norteamérica de los trabajadores migrantes de ALC sugieren que ese año aumentaría moderadamente el ingreso de remesas en México y, de manera más significativa, el del conjunto de países de Centroamérica y el Caribe.

España. No obstante la situación económica que ha atravesado España en los últimos años, misma que comenzó a revertirse hacia finales de 2013, este país se mantiene como la segunda fuente más importante de remesas enviadas a ALC, particularmente en el caso de los países andinos. Para 2013, se calcula que la fuerza laboral total de los migrantes de ALC en España alcanzó los 985 mil, de los cuales 64.7% estaba empleado y el restante 35.3% en situación de desempleo³⁶.

³⁶ Datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de España.

POBLACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE EN ESPAÑA (2006-2013)
Tasa de crecimiento interanual
-Porcentajes-



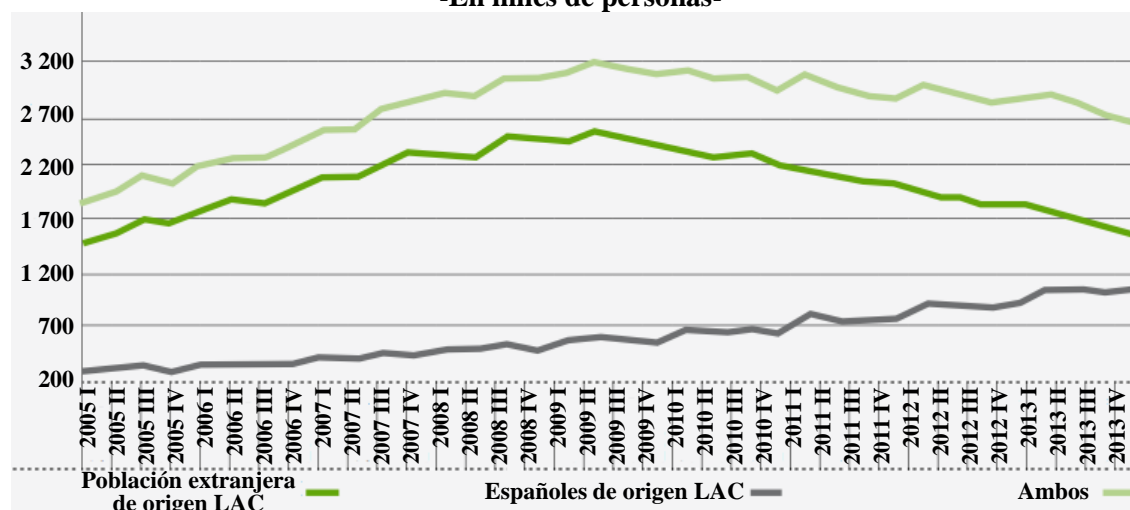
FUENTE: FOMIN con base en datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de España.

Desde mediados de 2009, en España la variación anual de la población migrante proveniente de ALC ha sido negativa y en 2013 esta tendencia se acentuó al alcanzar una tasa anual de 11%, que superó a la registrada en 2009, de 9%. La referida tasa en 2013 fue mayor en el caso de los hombres (12.9%) que de las mujeres (9.5%). Sin embargo, no es posible vincular esta disminución únicamente al retorno de migrantes, ya que también deben considerarse el incremento en los casos en los que los migrantes obtuvieron la nacionalidad en ese país y dejaron de ser considerados extranjeros en las estadísticas migratorias españolas, tal como lo sugiere la gráfica anterior.

Los datos sobre los migrantes de ALC en España, así como los de aquellos migrantes de la región que se convierten en ciudadanos de ese país, indican que a partir de la crisis del 2009 los migrantes buscaron acelerar su proceso de nacionalización, probablemente

con el propósito de asegurar su estadía en ese país y de mejorar sus ingresos. En este sentido, pese a que las estadísticas españolas para 2013 registran una contracción anual del 11% en el flujo migratorio proveniente de ALC, si se considera que en este mismo período hubo una tasa de crecimiento anual de 11.5% entre los migrantes nacionalizados españoles procedentes de ALC, se concluye que la disminución neta en el flujo migratorio fue de sólo 3.9% en 2013, superior a la observada en el año inmediatamente anterior, cuando alcanzó 2.0 por ciento.

**POBLACIÓN DE ORIGEN LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE EN ESPAÑA
(2006-2013)
-En miles de personas-**



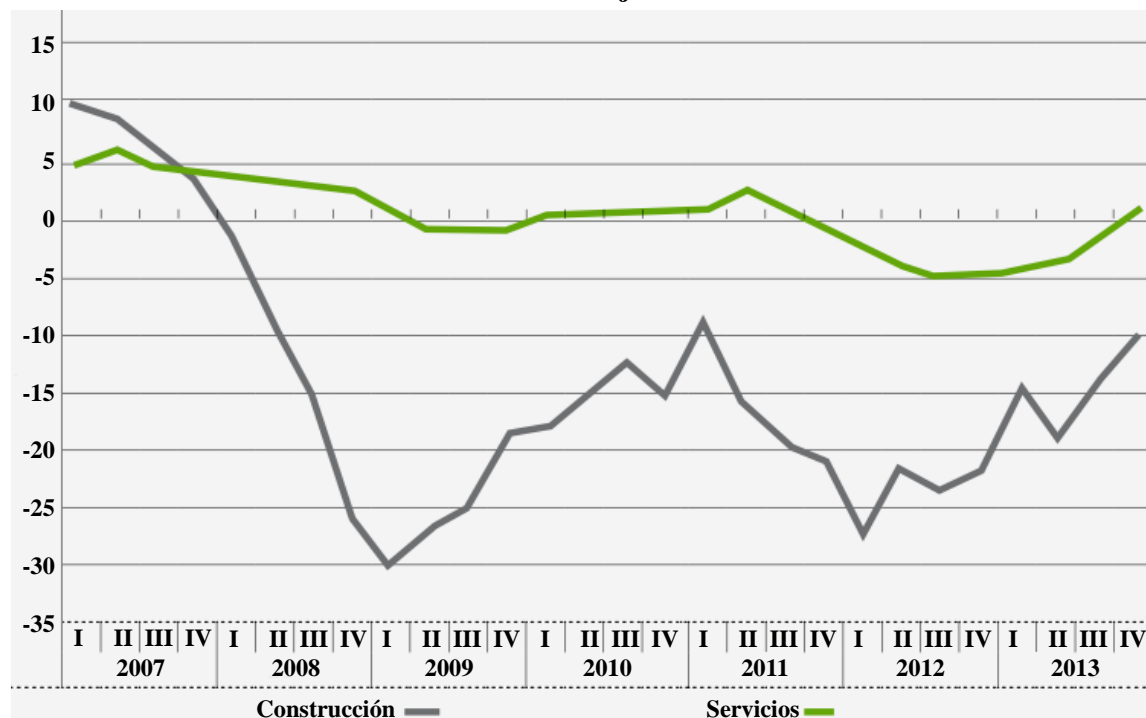
FUENTE: FOMIN con base en datos del Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de España.

Como se mencionó anteriormente, los flujos migratorios responden en parte a las circunstancias económicas y del mercado laboral en el país anfitrión. En este sentido, la migración de latinoamericanos y caribeños hacia España está íntimamente ligada a las condiciones del mercado laboral, en especial en los sectores que constituyen la principal fuente de empleo para la mayor parte de los migrantes; construcción, en el caso de los migrantes hombres, y servicios, para la migración femenina.

Desde 2008, el sector de la construcción ha mostrado caídas cada año en las tasas de empleo. En 2013, la reducción en su tasa de crecimiento de empleo fue de 14%, aún

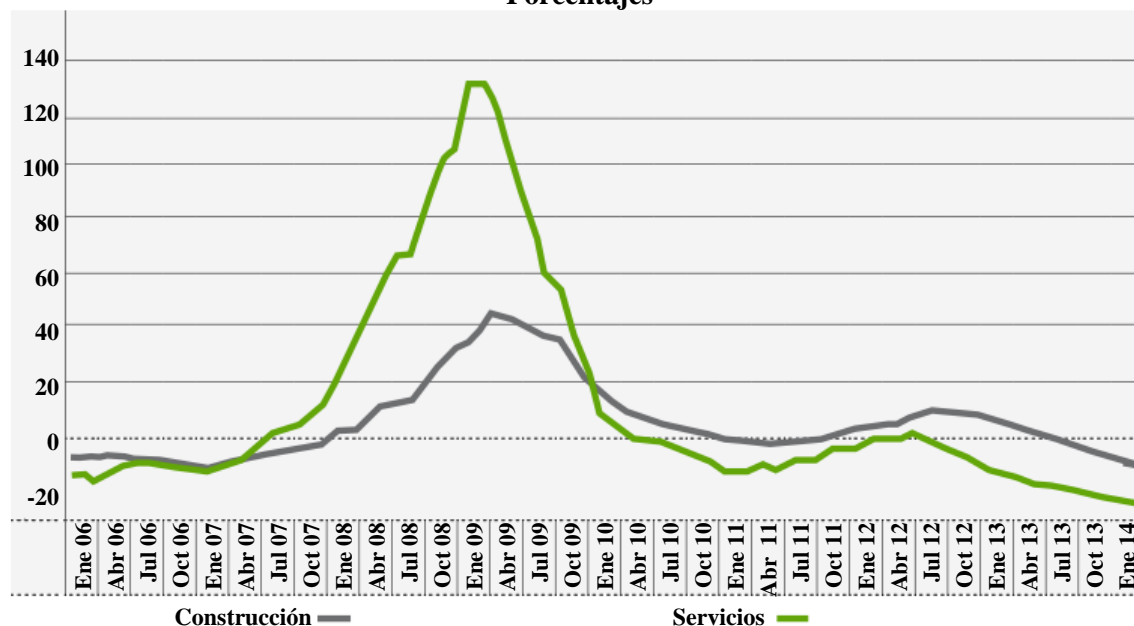
negativa pero menor a la observada en 2012. La disminución en la demanda de mano de obra en este sector representó un desincentivo para los hombres de ALC de migrar hacia España en 2013. Con esta menor migración se redujo la velocidad a la que venía creciendo el desempleo en esta área, pero aún presentó tasas positivas que en promedio alcanzaron 6.6% durante el año. En el último mes de 2013 y los primeros dos meses de 2014 ya se observaron disminuciones en el desempleo con tasas de crecimiento negativas, lo cual podría ser indicio de un proceso de recuperación en este sector.

EMPLEO EN ESPAÑA POR SECTOR ECONÓMICO (2007-2013)
Tasa de crecimiento interanual
-Porcentajes-



FUENTE: FOMIN con base en datos del Banco de España.

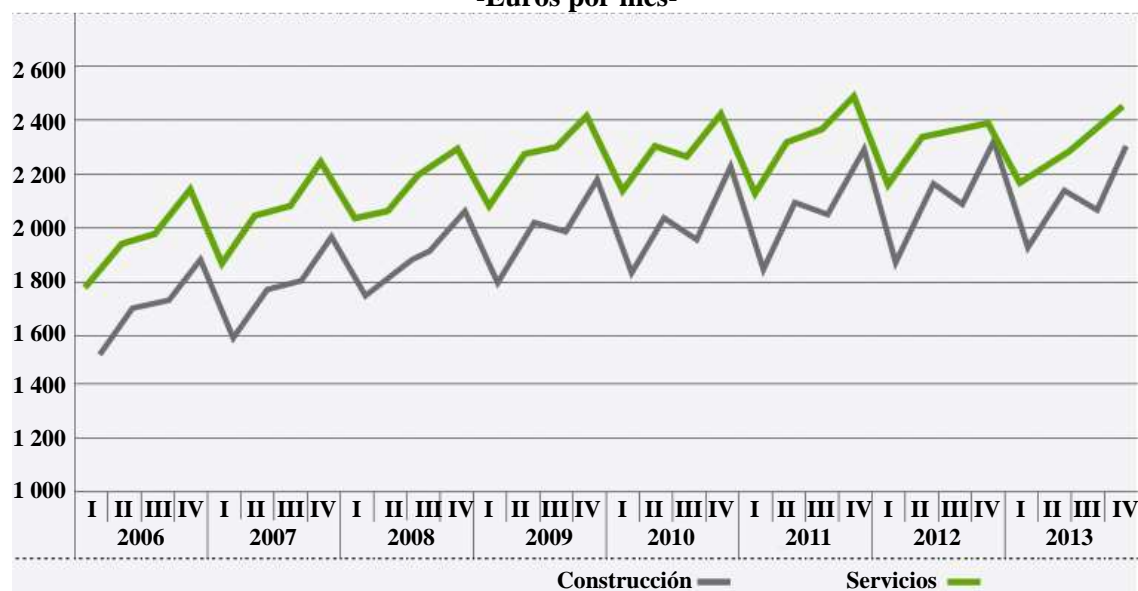
DESEMPLEO EN ESPAÑA POR SECTOR ECONÓMICO (2007-2013)
Tasa de crecimiento interanual
-Porcentajes-



FUENTE: FOMIN con base en datos del Banco de España.

El sector servicios parece mantenerse un poco más estable, con una tasa de caída del empleo en servicios que en promedio alcanzó 2.7% en 2013, mucho menor a la observada en el sector de la construcción. Adicionalmente, se observó que estas tasas de contracción fueron disminuyendo de velocidad durante el año hasta llegar a cerrar el 2013 con una tasa cercana al 0%. Todo esto contribuyó a que la variación anual de la población migrante de mujeres proveniente de ALC en España decreciera menos que la de los hombres. Esta mejoría también se observa en la tasa de desempleo negativa de 9.6% observada para 2013, lo que confirma la recuperación más rápida de este sector frente a otros, como el de la construcción.

SALARIO MENSUAL EN ESPAÑA POR SECTOR ECONÓMICO (2006-2013)
-Euros por mes-



FUENTE: FOMIN con base en datos del Banco de España.

El salario mensual en España de los sectores de construcción y servicios durante 2013 no mostró variaciones con respecto a los valores de 2012. Por lo tanto, la caída en las remesas que reciben los países de la región provenientes de España, especialmente los andinos, podría ser atribuida a la disminución de migrantes en este país de acogida, migración que parece mostrará signos de estabilización en el próximo año.

Parte Tres. El efecto de la situación económica de los países receptores en el ingreso de remesas

Si bien la situación económica en los países de envío es determinante para establecer el ingreso y, por tanto, las posibilidades que tiene el migrante para enviar remesas a su país de origen, existen otros factores que también contribuyen a definir el monto de remesas que ellos enviarán a sus familiares en el país receptor. Entre éstos, uno de los más importantes es el valor de la remesa recibida, que en términos reales determina la capacidad de compra que tiene los familiares que reciben estos recursos. Por otra parte, otros factores como el crecimiento económico del país de recepción de las remesas, también influyen en el monto enviado, ya que estos recursos normalmente están

destinados a completar o suplir las deficiencias que presenta el ingreso de las familias que los reciben.

Valor de la remesa recibida. Los recursos que envían periódicamente los migrantes a sus hogares son utilizados principalmente para cubrir los gastos corrientes de sus familiares. Por lo tanto, para ellos es muy importante al menos conservar el valor de la remesa para mantener su poder de compra. Entre los factores que afectan el valor de las remesas recibidas se encuentran, por un lado, el tipo de cambio entre la moneda local y del país de envío, y, por otro lado, la evolución de los precios de los productos y servicios que deben adquirir con estos recursos, es decir, el nivel de inflación.

Durante 2013, las monedas locales en los países de ALC perdieron valor frente al dólar en un promedio regional de aproximadamente 2%³⁷, pérdida menor a la registrada un año atrás. Desagregando a la región en bloques, se observa que tanto Centroamérica como el Caribe y Sudamérica registraron depreciaciones de sus monedas. Por el contrario, la moneda de México se apreció en 2.9%. La depreciación observada en ALC permitió a los receptores de remesas de la mayoría de países de la región obtener una mayor cantidad de moneda local por los recursos recibidos, lo que mejoró su poder de compra y se reflejó en un incremento en el flujo total de remesas a ALC de 2.1% en términos de la moneda local. Sin embargo, en países como México, Costa Rica y Bolivia, donde la moneda se apreció, hubo pérdidas de valor por los recursos recibidos.

Las ganancias en el valor de las remesas en moneda local, derivadas de la depreciación que experimentaron la mayor parte de los países ALC, fueron compensadas en parte con las pérdidas de valor generadas por la inflación. Aún así, en términos reales, el poder de compra de los beneficiarios de remesas en casi todos los países se vio fortalecido. De esta forma, Sudamérica tuvo una ganancia de 3.0% en el poder de compra de los flujos

³⁷ Los datos regionales y subregionales se calcularon ponderando las variaciones del valor de las remesas en moneda local en cada país, con relación a cada una de las participaciones en los flujos de remesas regionales y subregionales.

de remesas que recibió; la región andina de 0.8%; Centroamérica de 3.3%; y el Caribe de 3.3%. Solamente en el caso de México se observa que tanto la apreciación de la moneda como la inflación afectaron aún más la caída en los flujos de remesas, dejando una pérdida en el valor de compra en moneda local de las remesas recibidas en 2013 de 10.1%. Esto afectó el resultado regional dada la importancia que tienen las remesas que recibe México en los flujos totales enviados a la región, dejando una pérdida de valor a nivel de ALC de 1.5% para 2013.

**EFFECTO DEL TIPO DE CAMBIO E INFLACIÓN EN LAS REMESAS
(2012-2013)**

-Millones de Dólares y Tasas de Crecimiento Interanuales-

	Remesas en 2013 (Millones de dólares)	Tasas de Crecimiento: 2012-2013 ^{1/}		
		Remesas En dólares	En Moneda Local	En Moneda Local y Ajustado por Inflación
SUDAMÉRICA	16 278	-1.5	5.1	3.0
Argentina	1 078	8.8	31.2	18.2
Bolivia	1.182	8.0	7.6	1.7
Brasil	1 623	-18.4	-5.8	15.4
Chile	923	2.3	5.0	3.2
Colombia	4 071	0.0	4.4	2.3
Ecuador	2 450	-0.1	-0.1	-2.7
Guyana	415	2.5	3.7	1.9
Paraguay	743	-7.6	-10.2	-12.5
Perú	2 707	-2.6	0.5	-2.2
Surinam	118	4.4	4.4	4.4
Uruguay	133	8.1	9.3	0.6
Venezuela	836	4.1	46.8	10.4
CENTROAMÉRICA^{2/}	14 871	5.4	7.1	3.3
Belice	120	7.1	11.5	11.2
Costa Rica	561	6.5	6.0	0.7
El Salvador	3 969	1.5	1.5	0.7
Guatemala	5 104	6.7	7.7	3.2
Honduras	3 121	7.8	12.4	6.9
Nicaragua	1 202	4.3	9.2	2.0
Panamá	794	9.2	9.2	5.1
CARIBE^{3/}	8 519	3.0	8.9	3.3
Rep. Dominicana	3 333	5.5	12.3	7.2
Haití	2 017	1.5	1.5	-4.0
Jamaica	2 065	1.3	14.7	5.3
Trinidad y Tobago	131	1.6	1.7	1.7
MÉXICO	21 583	-3.8	-6.7	-10.1
México	21 583	-3.8	-6.7	-10.1
LAC	61 251	0.0	1.9	-1.5

1/ Los agregados subregionales fueron calculados ponderando las variaciones individuales respecto a su participación en los subtotales de remesas.

2/ Los datos de 2012 para Panamá y Costa Rica reflejan ajustes a las estimaciones previas.

3/ El total de la región del Caribe incluye además otros montos agregados de países de esta área geográfica.

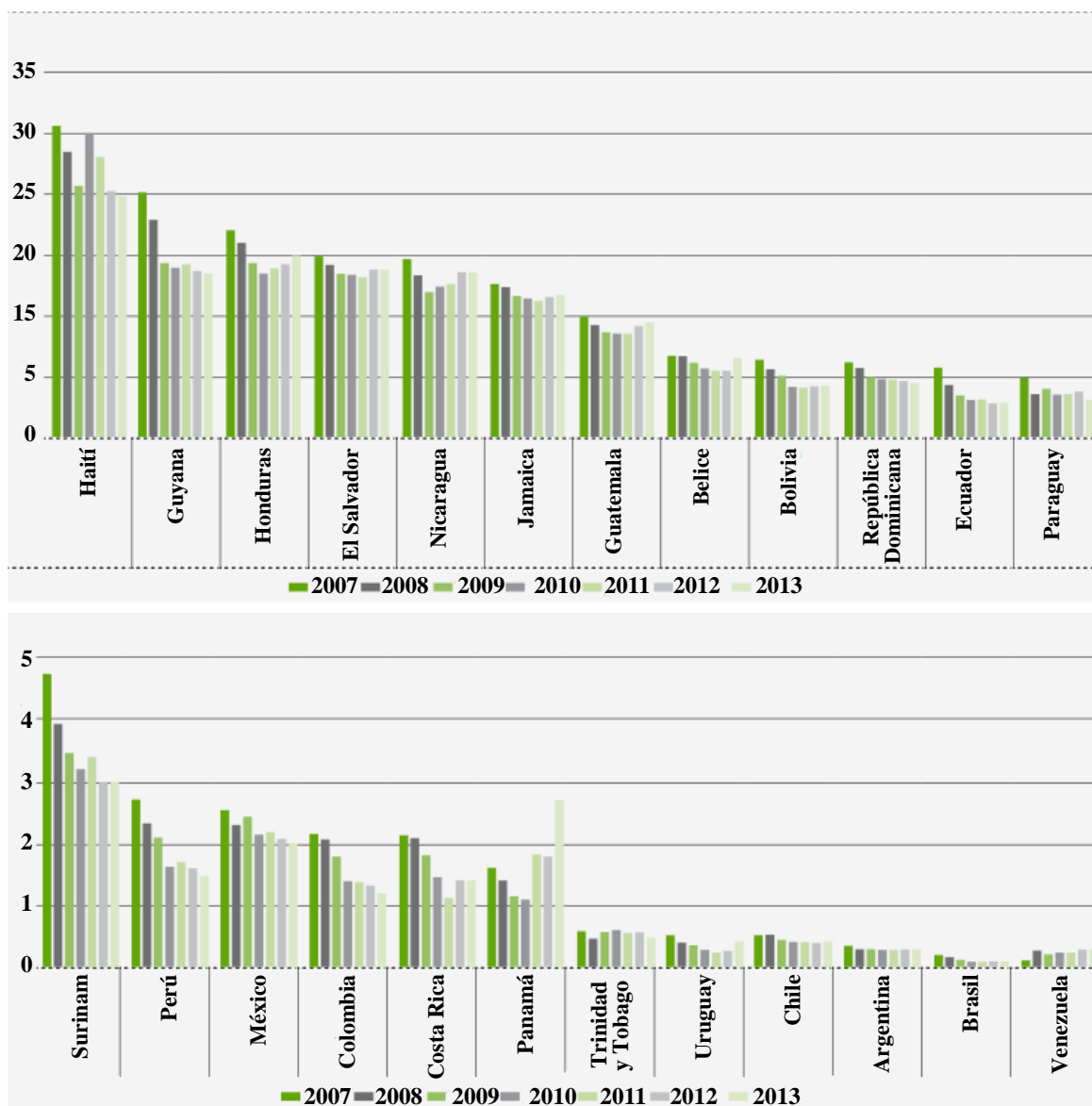
FUENTE: Elaboración de la fuente con base en los datos de los bancos centrales y estimaciones del FOMIN.

Crecimiento económico de los países receptores. Un factor importante para migrar es el crecimiento en los países de origen del migrante y con ello las oportunidades laborales. A medida que las condiciones en los países receptores de remesas mejoran, los habitantes tienen menos incentivos para migrar e incluso, si las condiciones son muy buenas, surgen incentivos para el retorno de los migrantes en algunos casos.

En este sentido, el alza en las tasas de empleo desde 2010 en países tales como de México y Brasil ha propiciado, entre otros factores, que un grupo importante de migrantes provenientes de estos países decidiera volver a su lugar de origen, lo que explica en cierta medida la caída en las remesas que han recibido estos países desde la crisis.

Por otra parte, después de la crisis varios países centroamericanos como El Salvador, Honduras y Guatemala, también mostraron una leve recuperación en el crecimiento de su producto. Sin embargo, éste no fue incentivo suficiente para que los migrantes decidieran regresar a su país de origen, lo cual es consistente con la menor caída en las remesas que recibió Centroamérica posterior a la crisis y la mayor velocidad en su recuperación en los años subsiguientes. Incluso el crecimiento en los flujos de remesas hacia los países centroamericanos ha sido mayor que el observado en los demás países de la región, y además, tal como se observa en la gráfica *Salario mensual en España por sector económico*, en los últimos años estos flujos han ido ganando mayor relevancia frente al Producto Interno Bruto (PIB) de estos países.

REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2007-2013)
-Porcentaje del PIB-



FUENTE: FOMIN con base en datos de bancos centrales y estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI).

Pese a que los flujos de remesas a nivel regional aún no recuperan sus niveles previos a la crisis económica de 2008-2009, para países como Haití, Guyana, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Jamaica y Guatemala, estos flujos aún representan más de 10% del PIB, mientras que para la mitad de los países latinoamericanos y del Caribe más del 5% del PIB, lo que demuestra su importancia para las economías en la región.

Asimismo, a nivel microeconómico estos flujos representan una fuente importante de ingresos para las millones de familias que reciben estas transferencias en la región, incluso en aquellas economías con PIB más altos. El ingreso de remesas ha permitido a muchas familias alcanzar un nivel de vida más elevado, mediante el financiamiento de su gasto en bienes de consumo, educación, salud, vivienda y, en algunos casos, también de inversión en pequeños negocios familiares. Tal como se demuestra en el análisis realizado en el corredor Nicaragua-Costa Rica, sin este flujo regular de recursos muchas familias receptoras caerían por debajo de la línea de pobreza³⁸.

Evolución del mercado de Remesas

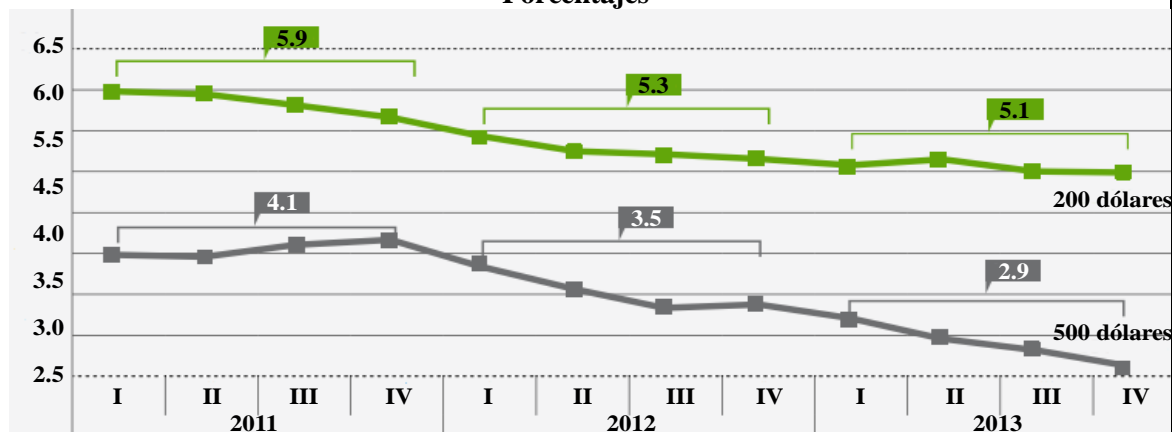
A. Costos

Al estudiar la evolución de los costos de envío de remesas en el corredor entre Estados Unidos de Norteamérica y los países de Centroamérica y República Dominicana y de Costa Rica a Nicaragua, utilizando la base de datos de Envía Centroamérica^{1/}, se observa que el costo de las remesas en 2013 volvió a mostrar una baja respecto a los valores observados en el año anterior. Los costos para las remesas de menor valor (200 dólares), mostraron una disminución de 3.9% con relación a los costos de 2012, alcanzando los 10.14 dólares en promedio, representando 5.1% de 200 dólares enviados.

³⁸ Monge González, R., Céspedes Torres, O., Vargas Aguilar, J. “Remesas Sur-Sur: Importancia del corredor. Costa Rica- Nicaragua”. 2009.

COSTO PORCENTUAL PROMEDIO DE LAS REMESAS ENVIADAS DESDE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA A LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA (2011-2013)

-Porcentajes-



FUENTE: FOMIN con base en datos Envía Centroamérica.

Por otra parte los costos de las remesas de valor medio (500 dólares) mostraron una disminución todavía mayor, alcanzando 17.8%, menor al costo de 2012. De acuerdo con la información recabada por Envía Centroamérica, la caída en el costo del envío de remesas de valor medio respondería, entre otros factores, a cambios en la estratificación de costos por parte de distintos operadores, quienes en los últimos años incluyeron un nuevo segmento de costos^{2/} para las remesas de entre 201 y 500 dólares, lo que permitió una reducción de costos para la mayor parte de las remesas enviadas a estos países, cuyos valores promedios suelen rondar los 300 dólares. Dada la disminución antes mencionada, los costos para el envío de 500 dólares alcanzó 14.5 dólares en promedio, representando 2.9% de 500 dólares enviados.

B. Operadores del mercado

Usando información parcial disponible a la fecha de algunos bancos centrales de la región^{3/}, en general se observa que los principales pagadores de remesas en los países de destino son las instituciones financieras, incluyendo no bancarias, así como empresas de transferencias de dinero. La participación de estos pagadores varía en

cada país y está influenciada, entre otros aspectos, por los mecanismos utilizados en el país de envío.

Se observa que para aquellas subregiones cuyas remesas provienen principalmente de Estados Unidos de Norteamérica, éstas tienen un mercado de pago de remesas con una mayor participación de las empresas de transferencia de dinero, mientras que aquellos países cuyas remesas también provienen de Europa, como es el caso de los países andinos, tienen una mayor participación de los bancos como pagadores.

La información sobre el tipo de operadores del mercado de captura y pago de remesas es muy importante para la elaboración e implementación de políticas y estrategias de negocios adecuadas que permitan incrementar los beneficios de estos flujos, incluyendo aquellos derivados de una mayor inclusión financiera de los emisores y receptores. Sin embargo, a la fecha la información disponible al respecto es recopilada únicamente por algunos de los bancos centrales de la región y son aún menos los bancos que la hacen pública.

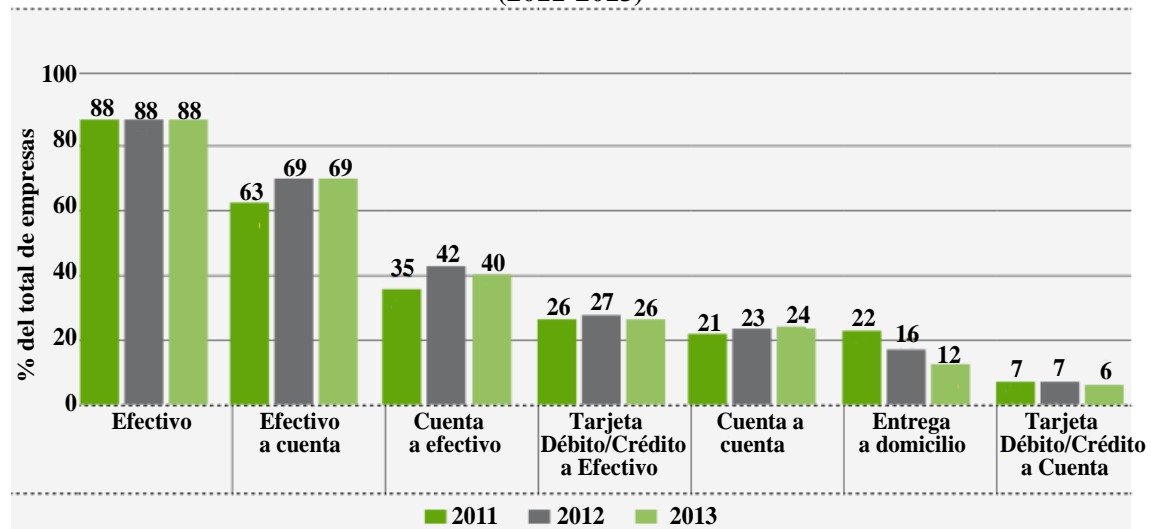
C. Instrumentos de pago

A medida que el sector de servicios de remesas ha ido evolucionando, se han ido incrementando las opciones para el envío y recepción de estos montos de dinero; entre ellos los más comunes incluyen el envío de remesas en efectivo, a partir de transferencias desde una cuenta bancaria, o utilizando tarjetas de crédito, débito y prepago, para ser recibidas en instrumentos similares.

Utilizando la información disponible de la base de datos de Envía Centroamérica, que podría ayudar a entender el comportamiento de toda la región, se observa que prácticamente todos los operadores del mercado ofrecen servicios de efectivo a efectivo^{4/}. Algunos operadores en el país de envío únicamente realizan operaciones

de remesas para sus propios clientes, y por lo tanto sólo tienen servicios de cuenta a efectivo o a otras modalidades. En otros casos algunos pagadores en el destino sólo pagan las remesas como abono en cuenta, independiente de la forma como fueron capturadas. Por lo tanto sólo en estos casos, que son muy pocos (14%), los operadores no ofrecen el servicio de efectivo a efectivo.

OFERTA DE SERVICIOS DE EMPRESAS DE REMESAS PARA ENVÍOS DESDE ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA A LOS PAÍSES DE CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA COMO PORCENTAJES DEL TOTAL DE EMPRESAS (2011-2013)



FUENTE: FOMIN con base en datos Envía Centroamérica.

Los servicios de captura de fondos ofrecidos utilizando tarjetas de crédito o débito no han sufrido cambios en los últimos años y se mantienen en niveles similares de oferta, siendo más frecuentes aquellos servicios de captura mediante las tarjetas de crédito o débito y que se paga en efectivo, que aquellos en que se realizan con abono en cuenta del beneficiario. La oferta de servicios que sí ha crecido en los últimos años es la que involucra la captura a partir de una cuenta y el pago a una cuenta bancaria del beneficiario. El incremento en el uso de este tipo de servicios podría brindar mayores oportunidades a los emisores y receptores de remesas de acumular activos y acceder a otros servicios y productos financieros, permitiendo a las familias

que envían y reciben estos flujos realizar inversiones y responder a situaciones imprevistas en el futuro.

Finalmente, los servicios de entrega a domicilio, modalidad principalmente utilizada en la República Dominicana, han perdido relevancia en los últimos años, especialmente por los riesgos y costos que implica, volviéndolos cada vez menos atractivos para los oferentes del mercado.

Para complementar este análisis, es importante entender y cuantificar los instrumentos de pago que son utilizados por los clientes. Sin embargo, actualmente la información que reciben los compiladores de esta información en la región hace prácticamente imposible determinar el tipo de instrumento utilizado para el pago. Esto se debe, entre otros factores, a la falta de consenso sobre la clasificación de los instrumentos de pago ya que cada país utiliza una clasificación propia, lo que impide la comparación internacional de estos datos.

Además, la información de remesas que las empresas pagadoras reportan a los compiladores no necesariamente detalla cómo fueron éstas pagadas, si con un abono en cuenta, o a una tarjeta de crédito, débito o prepago. La información reportada es recogida de los sistemas de pago de remesas de cada pagador, los cuales no siempre están completamente integrados con sus demás sistemas. De igual manera, en muchos casos cuando la remesa debe ser pagada con abono en cuenta o en una tarjeta, los pagadores suelen realizar dos operaciones, una que registra el pago y otra que establece el depósito a cuenta o a una tarjeta, por lo tanto, se pierde la relación entre estas dos operaciones.

^{1/} Envía Centroamérica es una herramienta para consulta de los precios de las remesas, desarrollada y administrada por el Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos (CEMLA) con co-financiamiento del FOMIN y colaboración del Banco Mundial. Se puede acceder vía: <http://www.enviacentroamerica.org>.

^{2/} Antes de este cambio, muchos operadores del mercado de remesas trabajaban con costos segmentados: uno para remesas entre 0 y 200 dólares y otro para remesas de 201 hasta un mil dólares.

^{3/} Información compartida por cinco países de América Latina y el Caribe.

^{4/} Esto es consistente con la utilización de instrumentos de pagos en países receptores de remesas como Colombia, donde según el Banco de la República en el 2013, 76.11% de las remesas fue pagado en efectivo en ventanilla, mientras que 23.88% fue abonado directamente en cuentas corrientes o de ahorro.

Conclusiones y perspectivas para 2014

A pesar de las caídas en las tasas de envío de remesas observadas en los primeros dos trimestres de 2013 para México, el Caribe y Sudamérica, el flujo total de remesas recibido en ALC ese año se mantuvo al mismo nivel registrado en 2012. Este total es consistente con la tendencia de estabilización de estos flujos observada a partir de 2011 y la recuperación de las economías de los países de acogida de los migrantes de ALC, especialmente Estados Unidos de Norteamérica.

A nivel subregional, dicho ingreso del exterior registró aumentos anuales para Centroamérica y el Caribe, mientras que descendió en México y Sudamérica, comportamiento relacionado con el desempeño económico y laboral en los países de emisión de estos recursos, así como los flujos migratorios desde ALC.

Las proyecciones macroeconómicas para 2014 muestran un panorama alentador a nivel global, previéndose que la economía de Estados Unidos de Norteamérica continúe su senda de recuperación, al igual que los países europeos, aunque a un ritmo más lento³⁹. Los datos de empleo para los migrantes de la región de ALC, tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en España, muestran un proceso de recuperación que hace prever también un crecimiento de las remesas que se reciben de ambos países.

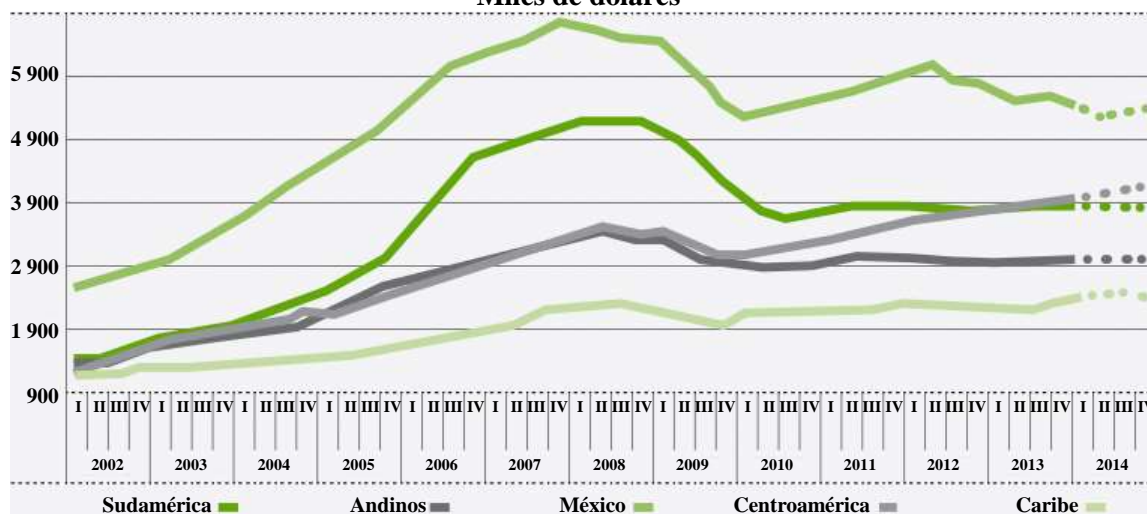
Para México, se estima que en 2014 el ingreso de remesas aumentará con respecto al año anterior. De hecho, ese avance comenzó a manifestarse en los últimos meses de 2013 y en los primeros de 2014. Se espera que ese mayor ingreso se origine de un mayor ritmo de actividad económica en Estados Unidos de Norteamérica, que podría propiciar un alza por las remuneraciones nominales y mayores niveles de empleo, especialmente en aquellos sectores que representan una fuente de empleo para los trabajadores migrantes mexicanos. Sin embargo, la mejoría esperada del ingreso de remesas en

³⁹ Informe Macroeconómico de América Latina y el Caribe de 2014, Banco Interamericano de Desarrollo, marzo 2014.

México en 2014 aún no llevará a estos flujos totales a alcanzar los niveles previos a la crisis económica.

Para los países centroamericanos y caribeños, que, al igual que México, tienen como origen de remesas principalmente a Estados Unidos de Norteamérica, se anticipa que en 2014 presenten nuevamente incrementos anuales que se originarían, entre otras razones, por aumentos en los niveles de empleo en ese país así como en ganancias adicionales en las remuneraciones nominales respectivas.

TENDENCIAS DE LAS REMESAS A AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE (2002-2014)
-Miles de dólares-



FUENTE: FOMIN.

Dado el mejor desempeño que se anticipa en 2014 tanto para la economía estadounidense como para la economía europea, incluyendo la española, se espera también una recuperación en los flujos totales de remesas que reciben los países sudamericanos, aunque no significativa dada la importancia de los flujos que llegan a esta subregión provenientes de España.

Durante 2014, es probable que no se observen crecimientos en las remesas intra-regionales, especialmente las sudamericanas, debido a que se prevé que algunas de

estas economías, que son fuentes de envío de estas transferencias, pudieran presentar crecimientos menores a los observados en 2013. Esto impactaría adversamente los niveles de empleo y de ingreso de los migrantes en estos países vecinos, lo cual podría redundar en un estancamiento de las remesas.

Tomando en consideración las tendencias migratorias y laborales observadas en 2013 y proyecciones macroeconómicas para este año, es probable que las remesas que se reciban en ALC en 2014 alcancen una tasa anual de crecimiento de entre 5 y 7 por ciento.

Aunque en los últimos años se han dado mejoras significativas en la medición, recolección y transparencia de los flujos de remesas, queda aún un trabajo por hacer para entender mejor la evolución del mercado de remesas, incluyendo los costos de envío, la participación de los distintos operadores del lado emisor y receptor, así como las modalidades de envío e instrumentos de pago.

Es importante que tanto las autoridades del sector público, sector privado, y demás actores relevantes realicen esfuerzos coordinados para continuar mejorando los datos disponibles al público para que esto redunde en beneficios para los usuarios de estos servicios, incluyendo el acceso a productos y servicios financieros de calidad que les permitan acumular activos y realizar inversiones a futuro.

Fuente de información:

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getDocument.aspx?DOCNUM=38842430>