

La Unión Europea y América Latina y el Caribe:

Inversiones para el crecimiento, la **inclusión social** y la **sostenibilidad ambiental**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

La Unión Europea y América Latina y el Caribe:

Inversiones para el crecimiento, la **inclusión social** y la **sostenibilidad ambiental**



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena

Secretaría Ejecutiva

Antonio Prado

Secretario Ejecutivo Adjunto

Mario Cimoli

Director de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Ricardo Pérez

Director de la División de Documentos y Publicaciones

El presente documento ha sido preparado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) para el seminario “Inversiones para el crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental”, que se realizará en la sede de la CEPAL en Santiago el 4 y 5 de octubre de 2012. Este seminario pretende ser una contribución de la Comisión al proceso de preparación de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión Europea que se celebrará en Santiago el 26 y 27 de enero de 2013.

La coordinación del documento estuvo a cargo de Álvaro Calderón, de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL. Contribuyeron a su preparación Carlo Ferraro, Miguel Pérez Ludeña, Wilson Peres, Giovanni Stumpo y Sebastián Vergara, de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial; Sandra Manuelito, de la División de Desarrollo Económico; José Durán, de la División de Comercio Internacional e Integración; Patricio Rozas y Ricardo Sánchez, de la División de Recursos Naturales e Infraestructura; Verónica Amarante, Ernesto Espíndola y Cecilia Rossel, de la División de Desarrollo Social; y Paulo Saad, del Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población de la CEPAL.

Contenidos

I. Prólogo	11
II. Un panorama de las economías de la Unión Europea y América Latina y el Caribe	17
A. La dimensión económica	19
1. América Latina y el Caribe tiene más habitantes que la Unión Europea, pero su peso en la economía mundial es mucho menor	19
2. Los países avanzados, incluida la Unión Europea, pierden peso en la economía mundial, mientras que aumenta la participación relativa de las economías emergentes, en especial las de Asia en desarrollo y, en menor medida, de América Latina y el Caribe.....	20
3. La población de América Latina y el Caribe continuará creciendo en las próximas décadas, mientras que la de la Unión Europea se estancará	21
4. La economía de América Latina y el Caribe crece más que la de la Unión Europea y se espera que esta tendencia continúe en el futuro cercano.....	22
5. Sin embargo, América Latina y el Caribe enfrenta mayores problemas inflacionarios que la Unión Europea	23
6. La mayor inserción internacional de América Latina y el Caribe ha dificultado el manejo de la volatilidad en la cuenta corriente.....	24
7. La carga fiscal en América Latina y el Caribe es menos de la mitad que en la Unión Europea	25
8. Los países de la Unión Europea tienen, en promedio, mayores niveles de déficit y de endeudamiento acumulado que los registrados en América Latina y el Caribe	26
9. La tasa de inversión en América Latina y el Caribe es superior a la de la Unión Europea, pero muy inferior a la de Asia en desarrollo	27
10. Sin embargo, a pesar de los avances, la brecha de ingreso per cápita no se cierra.....	28
11. El desempeño del mercado laboral es mejor en América Latina y el Caribe que en la Unión Europea	29
B. Estructura productiva e infraestructura	30
12. El sector primario tiene un mayor peso en las economías de América Latina y el Caribe, mientras que los servicios tienen más relevancia en la Unión Europea.....	30

13. América Latina y el Caribe tiene un papel fundamental en la producción mundial de minerales	31
14. La importancia de América Latina y el Caribe en la producción mundial de minerales podría acrecentarse, ya que la inversión en exploración minera sigue aumentando en la región.....	32
15. Esto se traduciría en un aumento de las reservas y un fuerte dinamismo de la inversión productiva minera	33
16. América Latina y el Caribe, una región más petrolera que gasífera.....	34
17. La inversión en infraestructura en América Latina no ha acompañado el crecimiento del producto interno bruto	35
18. Los avances en servicios de agua potable y saneamiento han sido importantes en América Latina, pero son aún insuficientes para acompañar el proceso de desarrollo de la región	36
19. Una tendencia similar se observa en la generación de energía eléctrica.....	37
20. En América Latina ha habido avances importantes en las telecomunicaciones, en especial en la telefonía móvil	38
21. En cambio, la infraestructura y el acceso a Internet, en particular a los servicios de banda ancha, muestran una brecha creciente con la Unión Europea.....	39
22. La infraestructura de transporte es insuficiente y poco satisfactoria.....	40
C. La dimensión social	41
23. La reciente disminución de la desigualdad en América Latina y el Caribe es auspiciosa, pero los países de la región continúan mostrando altos niveles de desigualdad	41
24. La pobreza y la indigencia también muestran una reducción significativa en América Latina y el Caribe	42
25. En términos de pobreza relativa, América Latina presenta una situación desfavorable respecto a la Unión Europea.....	43
26. A pesar del aumento en el gasto en protección social, la brecha entre América Latina y la Unión Europea se mantiene.....	44
27. También se observan fuertes diferencias entre ambas regiones en la cobertura de los sistemas de seguridad social, tanto en la etapa activa como en el retiro	45
28. Los países de América Latina y el Caribe y la Unión Europea presentan avances muy significativos en materia educativa, pero los primeros todavía están rezagados frente a los segundos	46
29. En la última década hay cierta convergencia entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en el porcentaje de la población infantil y adolescente fuera del sistema educativo, pero persisten amplias distancias entre ambas regiones.....	47

30. América Latina ha recibido muchos emigrantes de Europa y recientemente ha sido fuente de migraciones hacia esa región, especialmente España	48
---	----

III. Inserción comercial de la Unión Europea y América Latina y el Caribe y las relaciones entre ambos bloques

1. En 2011 la Unión Europea representó el 33% del comercio mundial de bienes y el 43% del comercio mundial de servicios	51
2. La Unión Europea ha perdido peso relativo en el comercio exterior latinoamericano en las últimas tres décadas, sobre todo como mercado de destino para las exportaciones	52
3. A mediados de la presente década, la Unión Europea podría verse desplazada por China como segundo socio comercial de América Latina y el Caribe	53
4. Cerca de dos tercios del comercio internacional de la Unión Europea se realizan con los propios miembros del bloque; América Latina y el Caribe representó solo entre el 2% y el 3% del comercio de la Unión Europea durante la década pasada.....	54
5. Las exportaciones de la región a la Unión Europea son más intensivas en recursos naturales (procesados) que las exportaciones a los Estados Unidos o a la propia región	55
6. Las exportaciones de México a la Unión Europea son más intensivas en tecnología que las del resto de la región.....	56
7. Salvo en el caso de México, las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea están muy concentradas en los productos básicos, como banano, café, carbón, carne bovina, cobre, gas, hierro y acero, petróleo y soja.....	57
8. La región participa poco en las cadenas de valor europeas, como lo ilustran sus bajos niveles de comercio intraindustrial	58
9. Tras la crisis, el comercio de la región con la Unión Europea se recuperó más lentamente que el comercio con otras regiones.....	59
10. El comercio de servicios entre la Unión Europea y América Latina creció más rápidamente que el comercio entre la Unión Europea y el mundo, lo que constituye una oportunidad para ambas regiones.....	60
11. La región mantiene una balanza comercial positiva con la Unión Europea; América del Sur registra el principal superávit.....	61
12. Tanto la Unión Europea como los Estados Unidos han suscrito numerosos acuerdos comerciales con América Latina y el Caribe; en la actualidad, la Unión Europea ha dado un nuevo impulso a sus negociaciones comerciales con América Latina	62
13. Tras la entrada en vigor de sus acuerdos de asociación en 2000 y 2003, México y Chile consiguieron aumentar el número de productos exportados a la Unión Europea.....	63
14. Entre los principales nuevos productos exportados por Chile destacan el vino, las manzanas frescas y el salmón.....	64

15. Entre los principales productos exportados por México se destacan los vehículos y las manufacturas electrónicas.....	65
16. Comparada con la Unión Europea, América Latina y el Caribe muestra rezagos importantes en el área de la facilitación del comercio.....	66
17. Es clave mejorar las instituciones para la armonización de los procedimientos, especialmente para asegurar su interoperabilidad y estandarización.....	67

IV. Inversiones transfronterizas entre la Unión Europea y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC).....

A. Las empresas transnacionales: los agentes más activos en la internacionalización de la producción.....	71
1. En 2011, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa llegaron a 1,5 billones de dólares; la mitad tuvo como destino economías en desarrollo y en transición.....	71
2. En 2011, América Latina recibió 153.991 millones de dólares, de los cuales el 43% llegaron al Brasil.....	72
3. La IED hacia América Latina y el Caribe responde a dos patrones de especialización productiva	73
4. La Unión Europea es un actor central en el origen y el destino de la IED mundial.....	74
5. Las mayores economías del bloque se cuentan entre los mayores emisores y receptores de IED.....	75
6. Algunos países europeos tienen una presencia histórica en América Latina	76
7. Por su parte, en términos de IED, España es el país del bloque que mayor preferencia ha mostrado por América Latina y el Caribe.....	77
8. En la última década, la mayor parte de la IED de la Unión Europea se dirige a países europeos y América Latina y el Caribe pierde relevancia como destino entre las regiones en desarrollo	78
9. A pesar de esto, desde la perspectiva latinoamericana la Unión Europea es la principal fuente de IED.....	79
10. Existen importantes diferencias entre países receptores: la Unión Europea consolida su presencia en América del Sur	80
11. Brasil: el mayor polo de atracción en la región	81
12. España: el principal inversionista europeo en la región	82
13. Empresas españolas en América Latina: de área problemática a tabla de salvación durante la crisis.....	83
14. Mientras las inversiones alemanas se concentran en pocos países y sectores, las inversiones francesas han aumentado fuertemente en los últimos años.....	84

15. Por su parte, las inversiones italianas se diversifican y empresas transnacionales de los Países Bajos materializan importantes fusiones y adquisiciones	85
16. Los sectores más relevantes: predominio de los servicios.....	86
17. Las empresas europeas han sido agentes protagónicos en las grandes fusiones y adquisiciones registradas en América Latina y el Caribe.....	87
18. Pero también han sido las empresas más activas en la creación de nueva capacidad productiva	88
19. América Latina y el Caribe no es un destino preferente de inversiones en actividades de investigación y desarrollo	89
20. Sin embargo, las empresas transnacionales europeas juegan un rol importante en la innovación y en las actividades de investigación y desarrollo en la región, especialmente en el Brasil	90
21. Un panorama corporativo: las mayores empresas transnacionales de la Unión Europea en la región	91
22. Una síntesis de los impactos de la IED de la Unión Europea en América Latina y el Caribe.....	92
B. Las grandes empresas latinoamericanas avanzan en la internacionalización de sus actividades.....	93
23. Las grandes empresas de América Latina y el Caribe se suman a la tendencia global: las translatinas salen al mundo.....	93
24. Las translatinas han invertido principalmente en otros países de la región, aunque también se han aventurado en Europa	94
25. En comparación con el resto de empresas latinoamericanas, las que tienen su sede en el Brasil son las más orientadas hacia Europa	95
26. De todas formas, las inversiones latinoamericanas en la Unión Europea siguen aún concentradas, tanto en términos geográficos como sectoriales	96
27. Las principales adquisiciones de empresas translatinas en la Unión Europea	97
28. Las principales empresas translatinas con actividades en Europa	98
29. La crisis económica en Europa: ¿una oportunidad para las empresas translatinas?.....	99
C. Los agentes de menor tamaño: actores potenciales para oportunidades de inversión y cooperación	100
30. Las micro, pequeñas y medianas empresas son agentes económicos relevantes para ambas regiones.....	100
31. Heterogeneidad entre agentes: las brechas de productividad entre empresas dentro de América Latina y la Unión Europea	101
32. La internacionalización de las pymes: un camino posible para romper el círculo vicioso.....	102

33. Las diferentes formas de la internacionalización de empresas.....	103
34. La internacionalización en la Unión Europea	104
35. Pymes en América Latina y el Caribe: participación en las exportaciones e internacionalización.....	105
36. América Latina: heterogeneidad geográfica en la participación en las cadenas globales de valor	106

V. La dimensión sectorial y empresarial de la inversión..... 107

1. Industrias extractivas: aumento de escala, consolidación y operaciones diversificadas a nivel global	109
2. En este contexto, las empresas europeas tienen un rol muy relevante y la región se ha posicionado como un importante polo de atracción	110
3. Empresas europeas en hidrocarburos: hacer camino al andar	111
4. Minería: beneficios del auge de los precios y la alta demanda.....	112
5. Inversiones que tienen efectos positivos, pero que también plantean importantes desafíos de política.....	113
6. Industria forestal y papelera: las grandes empresas europeas se concentran en Escandinavia. En América Latina, los países del Cono Sur lideran la industria	114
7. La inversión extranjera directa de empresas forestales europeas contribuye al auge exportador en los países del Cono Sur	115
8. Alimentos y bebidas: mercado dinámico y con presencia de empresas europeas, norteamericanas y translatinas.....	116
9. En América Latina, las empresas europeas han encontrado mercados en expansión y con alto potencial.....	117
10. La Unión Europea pierde peso en la industria siderúrgica a favor de China y otros mercados emergentes.....	118
11. América Latina, liderada por el Brasil, supera los efectos de la crisis y expande su capacidad de producción	119
12. Las empresas europeas han incrementado las inversiones en el Brasil.....	120
13. Las empresas transnacionales de la Unión Europea son líderes en sectores tecnológicamente avanzados	121
14. A pesar de su reducida presencia, estas empresas tienen efectos relevantes.....	122
15. Las empresas de la Unión Europea son actores centrales de la industria automotriz mundial, particularmente en América Latina y el Caribe	123

16. Las inversiones europeas en la industria automotriz de la región se asocian a dos patrones de especialización productiva y comercial	124
17. Las operaciones en el sector automotor son un buen ejemplo de inversiones de calidad.....	125
18. Ingeniería y construcción: América Latina representa una oportunidad para las empresas europeas	126
19. Empresas de España e Italia invierten en América Latina ante la entrada de competidores chinos.....	127
20. Las empresas europeas de energía eléctrica figuran entre las mayores del mundo, pero se enfrentan a mercados internos estancados	128
21. El mercado eléctrico en América Latina y el Caribe representaba un tercio del de la Unión Europea en 2009.....	129
22. Las empresas europeas llegaron a América Latina durante las privatizaciones de la década de 1990 y hoy dominan muchos mercados de electricidad.....	130
23. Los activos en América Latina son cada vez más importantes para las empresas eléctricas europeas, que se enfrentan a nuevos competidores de Asia y de la propia región.....	131
24. La Unión Europea es líder mundial en energías renovables no convencionales.....	132
25. América Latina ha llegado más tarde a las energías renovables no convencionales, pero su desarrollo es muy rápido.....	133
26. Las empresas europeas son clave para el rápido desarrollo de las nuevas energías renovables en América Latina.....	134
27. Las telecomunicaciones: una industria enfrentada a cambios radicales	135
28. La hora de la convergencia y la movilidad: la clave es la banda ancha	136
29. Crecimiento del tráfico de datos y la saturación de las redes: el cuello de botella de la industria	137
30. Fuerte consolidación de la industria y unas pocas empresas con presencia internacional	138
31. América Latina está aún lejos de la frontera de las nuevas tecnologías móviles, pero sigue avanzando	139
32. El mercado latinoamericano está dominado por dos empresas: Telefónica y América Móvil.....	140
33. El sector bancario: una industria en el ojo del huracán	141
34. En América Latina se observa un panorama muy diferente.....	142

35. La búsqueda de “El Dorado” en los mercados emergentes	143
36. América Latina se ha convertido en el segmento más relevante para los bancos españoles	144
37. La presencia de bancos extranjeros muestra efectos mixtos en América Latina.....	145

VI. Reflexiones para el debate 147

1. La inversión: un puente entre el presente y el futuro	149
2. La revolución tecnológica: una oportunidad para cerrar brechas.....	150
3. La inversión extranjera directa: grandes ingresos que refuerzan el patrón productivo	151
4. La inversión europea: un socio para el desarrollo sostenible	152
5. Las pymes: un camino hacia la inclusión social.....	153
6. La necesaria integración de las políticas públicas	153

I. Prólogo

El presente documento es una contribución de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) al proceso de preparación de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la Unión Europea (UE), que se celebrará en Santiago los días 26 y 27 de enero de 2013. Ofrece una perspectiva amplia e informada de las principales dimensiones del desarrollo de los países de ambas regiones, así como antecedentes sobre el tema central de la Cumbre: inversiones para el crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental.

La inversión es una variable clave, que vincula a estas tres áreas en un desarrollo orientado al cambio estructural para reducir la desigualdad, tal como la CEPAL ha planteado en el documento *Cambio estructural para la igualdad: Una visión integrada del desarrollo*, presentado en San Salvador en agosto de 2012.

La inversión es el mecanismo para avanzar hacia una estructura productiva más intensiva en conocimiento, mayor productividad y alta capacidad de generación de empleos. Más aun, es el elemento decisivo para la incorporación de la revolución tecnológica en curso, que abre oportunidades no solo para grandes saltos de productividad y competitividad, sino también para la creación de empleos de calidad y la generación de condiciones favorables a la sostenibilidad. El progreso técnico, la creación de buenos empleos, la reducción de la desigualdad y la sostenibilidad son dimensiones inseparables en el mundo en que vivimos.

En la CEPAL estimamos que existe una fuerte complementariedad en la relación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, así como un gran potencial para construir y fortalecer una alianza beneficiosa para sus pueblos.

La Unión Europea es el principal cooperante, el mayor inversionista directo y el segundo socio comercial de América Latina y el Caribe. Además, es un firme promotor de la integración regional, la protección del medio ambiente, el desarrollo sostenible y el multilateralismo. Por su parte, América Latina y el Caribe es una de las principales fuentes de recursos estratégicos en el mundo, posee democracias estables, ha alcanzado avances en la integración regional y registra un buen desempeño económico en la compleja coyuntura actual, lo que favorece su posicionamiento internacional.

La presencia europea ha sido clave en diversas fases del desarrollo latinoamericano y las relaciones comerciales se han complementado con la llegada masiva de inmigrantes y empresas a América Latina y el Caribe. Estas empresas contribuyen a la producción de bienes y servicios, a las exportaciones y a la generación de empleos de calidad, con positivos efectos sobre la reducción de la pobreza, la inclusión social, la igualdad y la sostenibilidad ambiental, en el marco de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

Desde mediados de los años ochenta hasta comienzos de la década de 2000, las políticas y los patrones de desarrollo económico y social de ambas regiones fueron particularmente complementarios. Por un lado, América Latina procuraba acelerar su inserción internacional utilizando la inversión extranjera directa (IED) como fuente de financiamiento e instrumento para la modernización productiva. Por otro, Europa avanzaba en reformas orientadas a la creación de una unión económica profunda, lo que acentuaba la presión para aumentar el tamaño de sus empresas y competir más eficientemente en los mercados comunitarios y mundiales.

La Unión Europea se transformó en la principal fuente de IED para América Latina, y esta se convirtió en el principal destino de las inversiones europeas dirigidas a economías emergentes. Para varias empresas europeas, el mercado latinoamericano ha sido una importante fuente de ingresos, sobre todo en períodos en que sus mercados locales crecen lentamente. En el sentido inverso, pero aún lejos de la vocación global de las empresas europeas, algunas compañías latinoamericanas —las denominadas translatinas— comenzaron a invertir fuera de sus países de origen. Estos pasos iniciales se dieron con una fuerte orientación regional y una especialización productiva centrada en productos básicos y servicios y, en general, la Unión Europea no estuvo entre sus prioridades y posibilidades.

En el período reciente, la complementariedad ha perdido dinamismo, al no sostenerse el auge de las inversiones europeas en América Latina ni lograrse estimular y potenciar la incipiente expansión de las translatinas hacia la Unión Europea. Por ello, no ha sido posible contrarrestar la preeminencia de los Estados Unidos en la región y la creciente relevancia de economías emergentes como China y la India. El estancamiento en la relación ha estado marcado, por un lado, por la incorporación de nuevos Estados miembros a la Unión Europea, la creciente relevancia del Oriente Medio y el norte de África en la agenda exterior europea, y la aguda crisis financiera que ha golpeado a la Unión Europea. Por otro lado, algunos países de América Latina tienen una posición menos favorable a la IED y la región resulta menos atractiva que Asia como actor en los mercados globales.

Ante este estancamiento en la relación, es preciso fomentar un nuevo acercamiento entre los gobiernos, empresas y actores sociales de ambas regiones, a fin de facilitar las inversiones. Es necesario avanzar más allá de las complementariedades económicas que se han aprovechado hasta la fecha. La clave de la interacción entre las dimensiones socioambientales y económicas del desarrollo es la inversión productiva de las empresas de ambas regiones. Una asociación más profunda entre América Latina y la Unión Europea permitiría acelerar el crecimiento económico de la región, avanzar en el cambio estructural hacia sectores más intensivos en conocimiento, reducir la pobreza, aumentar la inclusión social y proteger el medio ambiente, en actividades como:

- profundización de acuerdos comerciales que abran espacio para inversiones, particularmente en nuevas actividades intensivas en conocimiento y empleo de calidad;
- estímulo a la creación de pequeñas empresas, mediante la generación de empleos en redes y cadenas globales de valor;

- impulso a la innovación y a la masificación de las nuevas tecnologías, en particular las de la información y las comunicaciones (TIC);
- concreción de infraestructuras inclusivas y acceso a servicios básicos en un nuevo marco de desarrollo urbano;
- fomento a inversiones en tecnologías que mitiguen el cambio climático, contrarrestando las externalidades negativas del crecimiento económico;
- aumento del uso de energías amigables con el medio ambiente y diversificación de la matriz energética con fuentes renovables no convencionales, aprovechando el liderazgo de las empresas europeas en este ámbito para avanzar hacia una economía verde.

La Unión Europea también se vería favorecida en dimensiones clave para su bienestar económico y social, lo que incidiría sin duda en la generación de empleos, como:

- nuevas oportunidades de negocios para las empresas en áreas no tradicionales, como nuevas tecnologías, economía verde y redes sociales;
- expansión de mercados tradicionales en los sectores de las telecomunicaciones, los automóviles, la industria farmacéutica, la electricidad y la banca, entre otros;
- apertura de mercados para pequeñas y medianas empresas;
- aprovechamiento de la internacionalización de las empresas latinoamericanas para revitalizar algunos sectores productivos europeos que enfrentan una fuerte competencia global;
- asegurar el abastecimiento de recursos naturales y alimentos, al tiempo que se apoya el mantenimiento de la biodiversidad y la sostenibilidad ambiental y
- mitigación de problemas migratorios.

América Latina y el Caribe está enfrentando con fortaleza la crisis económica internacional y varias regiones y países buscan asociaciones con nuestro continente. Hoy se abre una oportunidad única para diseñar una estrategia que permita forjar una nueva relación estratégica con la Unión Europea en el marco de un mundo multipolar. Esta relación debe tener en cuenta la heterogeneidad dentro de ambas regiones, prestando atención a las oportunidades y restricciones que enfrentan sus economías con menor grado de desarrollo.

Los resultados de la Cumbre fortalecerán la relación política y económica entre ambas regiones, sustentada en raíces históricas, afinidad cultural y visiones compartidas de sociedad. Los temas de relevancia tienen un fuerte componente de política económica, social y ambiental, así como de coordinación público-privada, que requiere una reflexión al más alto nivel. Más aun, dado que los 60 países representados en la Cumbre —33 de la CELAC y 27 de la Unión Europea— conforman uno de los mayores foros mundiales, la concertación birregional puede y debe hacerse oír en la necesaria reestructuración del sistema económico multilateral.

La Cumbre es una ocasión para avanzar en acuerdos marco para una nueva asociación entre ambas regiones, sobre la base de inversiones que concreten la conjunción de esfuerzos de empresas, actores sociales y gobiernos. Esto permitiría dar continuidad y seguimiento a los acuerdos de la Declaración de Madrid de la VI Cumbre UE-ALC, del 18 de mayo de 2010, que hacen hincapié en la promoción de “la innovación y la tecnología en favor del desarrollo sostenible y de la inclusión social”. Estas inversiones serían el cimiento de las transformaciones económicas y sociales que ayudarían a profundizar el cambio estructural con incorporación de nuevas tecnologías intensivas en conocimiento, proteger el medio ambiente, reducir la pobreza y disminuir las desigualdades sociales.

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

II. Un panorama de las economías de la Unión Europea y América Latina y el Caribe



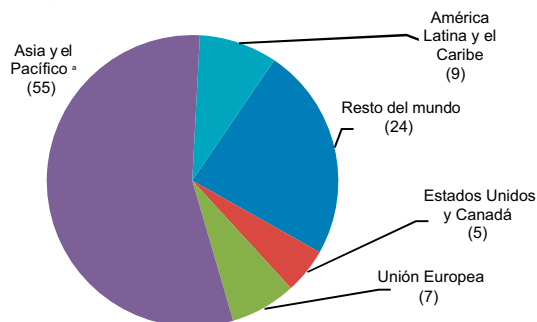
A. La dimensión económica

1. América Latina y el Caribe tiene más habitantes que la Unión Europea, pero su peso en la economía mundial es mucho menor

- En la actualidad, la población mundial se estima en 7.000 millones de personas y más de la mitad viven en Asia y el Pacífico. En América Latina y el Caribe viven 598 millones de personas, lo que representa un 9% de la población mundial. Por su parte, la Unión Europea tiene 502 millones de habitantes, un 7% del total.
- En los próximos años, se espera que el mayor crecimiento de población se registre en Asia y África, y que disminuya el peso relativo de América Latina y el Caribe y la Unión Europea, respectivamente.
- En la actualidad, la Unión Europea, América del Norte y el Japón contribuyen en conjunto al 60% del producto interno bruto (PIB) mundial.
- La Unión Europea conforma el bloque económico más importante y es responsable de una cuarta parte del PIB mundial, una participación levemente superior a la de los Estados Unidos y el Canadá. Por otro lado, América Latina y el Caribe contribuye con un 8% al PIB mundial, lo que representa la mitad de la participación de Asia en desarrollo.

■ Gráfico II.1 ■

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

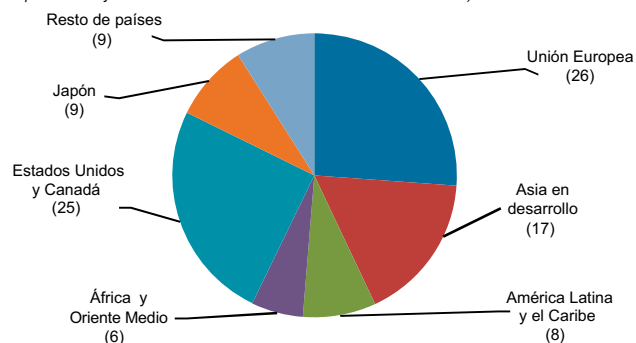


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI).

* Asia y el Pacífico incluye Asia en desarrollo, Australia, la República de Corea, el Japón y Nueva Zelanda.

■ Gráfico II.2 ■

Mundo: distribución del PIB mundial, por regiones, 2011
(En porcentajes del total mundial a dólares corrientes)



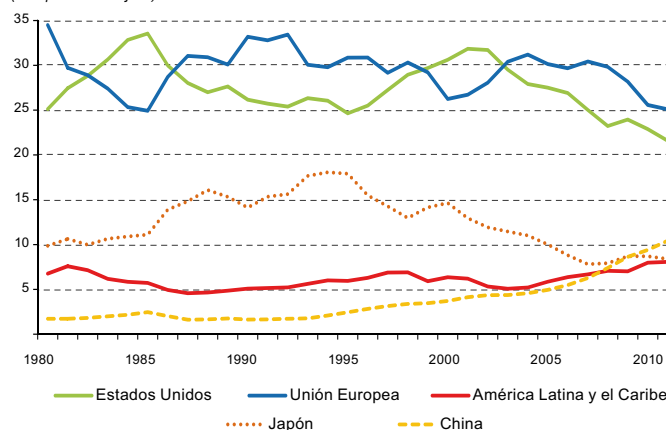
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Indicadores de desarrollo mundial.

2. Los países avanzados, incluida la Unión Europea, pierden peso en la economía mundial, mientras que aumenta la participación relativa de las economías emergentes, en especial las de Asia en desarrollo y, en menor medida, de América Latina y el Caribe

- La estructura de la economía mundial ha experimentado cambios significativos, que se han acentuado en el período reciente como consecuencia de la crisis financiera internacional que ha golpeado con fuerza a las economías avanzadas. Del mismo modo que los Estados Unidos y el Japón, los 27 países miembros de la Unión Europea han perdido peso relativo en la economía mundial, en beneficio de las economías emergentes.
- Entre 2000 y 2011, Asia en desarrollo aumentó su relevancia en el PIB mundial del 7% al 16%, con China como principal protagonista.
- América Latina y el Caribe ha mantenido su peso en la economía mundial, con una leve alza en el período reciente. Entre 2000 y 2011, la región incrementó su participación en el PIB mundial del 6,4% al 8,1%. Esta dinámica, aunque positiva, dista de los resultados registrados por Asia y el Pacífico. La economía de China, que en 1998 era equivalente a la mitad de la de América Latina y el Caribe, tenía diez años más tarde dimensiones similares a la de la región y en 2011 la superaba en un 30%.

■ Gráfico II.3 ■
Mundo (países y regiones seleccionadas): participación en el PIB mundial, 1980-2011

(En porcentajes)



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

3. La población de América Latina y el Caribe continuará creciendo en las próximas décadas, mientras que la de la Unión Europea se estancará

- A pesar de que el peso de ambas regiones en la población mundial es comparable, la dinámica de crecimiento es divergente. Mientras la población de la Unión Europea está envejeciendo, lo que reducirá su relevancia en los próximos años, la de América Latina y el Caribe es más joven y tiene tasas de natalidad más altas.
- La población de la Unión Europea disminuirá su tamaño durante las próximas cuatro décadas. Aunque la mitad de sus Estados miembros tendrán un crecimiento positivo, este no compensará el de los países que disminuirán su población.
- América Latina y el Caribe continuará su crecimiento, aunque a tasas cada vez más reducidas. Dentro de la región, el crecimiento de la población es heterogéneo: desde tasas superiores al 2% en Guatemala hasta tasas menores al 1% en el Cono Sur o incluso una ligera disminución en Cuba.
- El envejecimiento de la población aumenta rápidamente la tasa de dependencia en la vejez, que llegará en la Unión Europea al 47% en 2050, y superará el 50% en algunos países. En América Latina y el Caribe este indicador subirá hasta el 30% en 2050.

■ Cuadro II.1 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): relación de dependencia en la vejez^a, 1950-2050

	1950	1975	2010	2025	2050
Unión Europea	13,0	18,0	24,0	32,0	47,0
Alemania	14,5	23,3	30,8	40,8	56,5
España	10,9	16,6	24,9	32,1	61,9
Francia	17,3	21,5	25,9	35,8	43,4
Italia	12,4	19,2	31,0	38,8	61,7
Países Bajos	12,2	16,9	22,9	35,4	46,0
Reino Unido	16,2	22,4	25,1	31,4	39,9
América Latina y el Caribe	6,0	8,0	11,0	15,0	30,0
Argentina	6,4	12,2	16,4	19,8	30,8
Brasil	5,4	7,2	10,2	16,5	36,8
Chile	7,3	9,2	13,4	21,6	38,1
Colombia	6,3	6,8	8,5	14,5	27,6
México	6,4	7,4	9,9	14,9	34,9
Uruguay	12,9	15,5	22,0	25,1	35,3

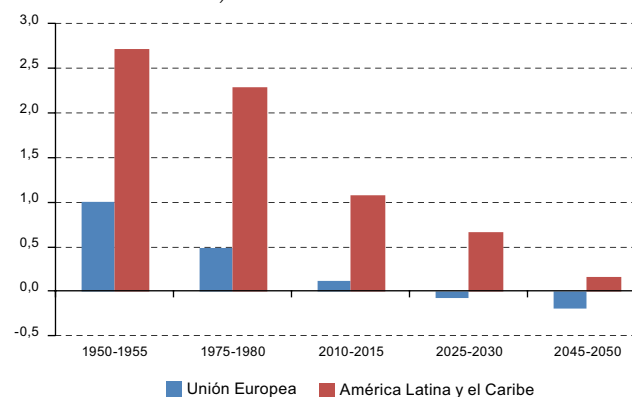
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la División de Población de las Naciones Unidas, *World Population Prospects*, Revisión 2010, 2011.

^a La relación de dependencia en la vejez se obtiene dividiendo la población de 65 años y más entre la población de 15 a 64 años y multiplicándola por 100.

■ Gráfico II.4 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe: tasa de crecimiento medio anual, 1950-2050

(Por cada 100 habitantes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la División de Población de las Naciones Unidas, *World Population Prospects*, Revisión 2010, 2011.

■ Cuadro II.2 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): tasa de crecimiento medio anual total, 2010-2015

(Por cada 100 habitantes)

Unión Europea	0,11	América Latina y el Caribe	1,07
Alemania	-0,20	Argentina	0,85
España	0,62	Bolivia (Estado Plurinacional de)	1,45
Francia	0,51	Brasil	0,78
Grecia	0,23	Chile	0,84
Italia	0,23	Colombia	1,33
Países Bajos	0,28	México	1,03
Portugal	0,05	Perú	1,14
Reino Unido	0,60	Uruguay	0,34
Suecia	0,56	Venezuela (República Bolivariana de)	1,48

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la División de Población de las Naciones Unidas, *World Population Prospects*, Revisión 2010.

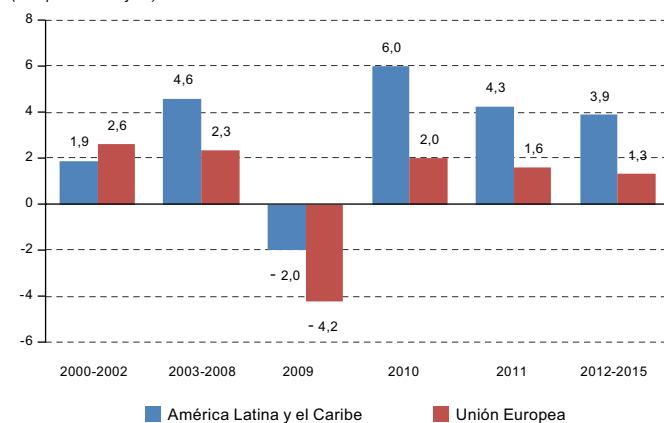
4. La economía de América Latina y el Caribe crece más que la de la Unión Europea y se espera que esta tendencia continúe en el futuro cercano

- Desde 2003, el crecimiento del PIB en América Latina y el Caribe ha sido superior al de la Unión Europea. El efecto de la crisis financiera mundial de 2008-2009 fue mucho más pronunciado en Europa (-4,2%) que en América Latina y el Caribe (-2%), y la recuperación mucho más lenta e incierta. Para los próximos años, se prevé un crecimiento medio anual del 3,9% en América Latina y el Caribe y del 1,3% en la Unión Europea.
- Se estima que en los próximos cuatro años, las grandes economías de la zona del euro crecerán a tasas inferiores al 2%, mientras que todas las grandes economías de América Latina y el Caribe tendrían niveles de crecimiento cercanos al 4%, y en algunos países como el Perú, podrían superar el 5%.
- La recuperación de la Unión Europea seguirá siendo frágil. En el corto plazo, los fuertes ajustes fiscales que se están llevando a cabo reducirán la demanda agregada.

■ Gráfico II.5 ■

América Latina y el Caribe y Unión Europea: crecimiento del PIB, 2000-2015

(En porcentajes)



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

■ Table II.3 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): crecimiento del PIB, 2000-2015

(En porcentajes)

	2000-2002	2003-2008	2009	2010	2011	2012-2015
Unión Europea	2,6	2,3	-4,2	2,0	1,6	1,3
Alemania	1,7	1,5	-5,1	3,6	3,1	1,2
Francia	2,2	1,6	-2,6	1,4	1,7	1,3
Italia	2,0	0,9	-5,5	1,8	0,4	-0,2
Reino Unido	3,4	2,3	-4,4	2,1	0,7	2,0
España	3,8	3,1	-3,7	-0,1	0,7	0,3
Países Bajos	2,0	2,3	-3,5	1,6	1,3	0,9
Polonia	2,3	5,2	1,6	3,9	4,4	3,3
Bélgica	1,9	2,1	-2,8	2,3	1,9	0,9
América Latina y el Caribe	1,9	4,6	-2,0	6,0	4,3	3,9
Argentina	-5,4	8,5	0,9	9,2	8,9	3,9
Brasil	2,8	4,2	-0,3	7,5	2,7	3,6
Chile	3,4	4,7	-1,0	6,1	6,0	4,7
Colombia	2,4	5,2	1,7	4,0	5,9	4,2
México	2,4	3,1	-6,3	5,6	3,9	3,8
Venezuela (República Bolivariana de)	-0,6	7,5	-3,2	-1,5	4,2	3,6
Perú	2,7	7,0	0,9	8,8	6,9	5,8
Ecuador	4,1	5,3	0,4	3,6	7,8	4,1
Uruguay	-5,3	6,4	2,4	8,9	5,7	3,9
Guatemala	3,3	4,0	0,5	2,9	3,9	3,4

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

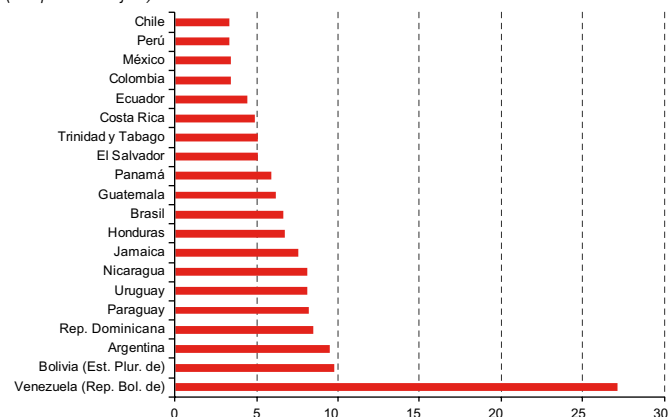
5. Sin embargo, América Latina y el Caribe enfrenta mayores problemas inflacionarios que la Unión Europea

- En 2011, la inflación en América Latina y el Caribe fue superior a la de la Unión Europea. En esta última región, todos los países —con la excepción de Rumania— presentaron tasas de inflación inferiores al 5%. Por su parte, más de la mitad de los países de América Latina y el Caribe, experimentaron tasas de inflación de entre el 5% y el 10%, y en Suriname y Venezuela (República Bolivariana de) las tasas de inflación fueron de dos dígitos.
- Las perspectivas de crecimiento y el menor riesgo ofrecido por las economías de la región provocaron una fuerte entrada de recursos externos que, junto con los elevados precios de los bienes exportados que, en ciertos casos, dieron lugar a tendencias de apreciación cambiaria, sobre todo en los países más integrados financieramente al mercado mundial (Brasil, Chile, Colombia, México y Perú). En este conjunto de países también hubo una acumulación de reservas, congruente con políticas más activas de intervenciones en el mercado cambiario, con vistas a contar con tipos de cambio que, aunque flexibles, no estuvieran sujetos a una volatilidad extrema y estabilizaran los estímulos para la producción exportable y de bienes transables.
- En la mayoría de los países exportadores de hidrocarburos (Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de)) se registraron inflaciones más altas que en el resto de los países de la región, en algunos casos cercanas o superiores a los dos dígitos que, ante la estabilidad del tipo de cambio nominal, combinaron procesos de apreciación cambiaria real con una acumulación de reservas asociadas a esas exportaciones.

■ Gráfico II.6 ■

América Latina y el Caribe (países seleccionados): tasas de inflación acumuladas en 12 meses a diciembre de 2011

(En porcentajes)

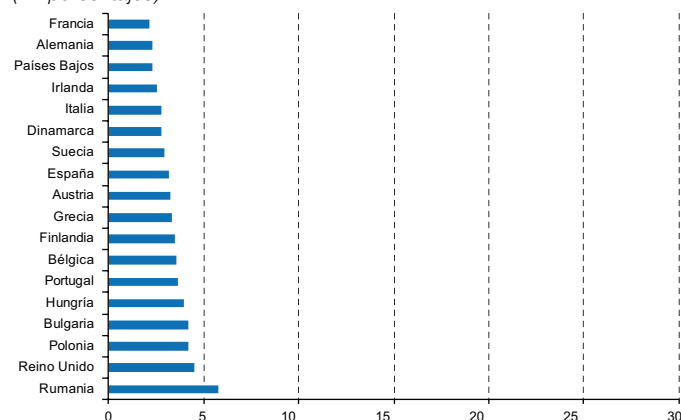


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

■ Gráfico II.7 ■

Unión Europea (países seleccionados): tasas de inflación acumuladas en 12 meses a diciembre de 2011

(En porcentajes)



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

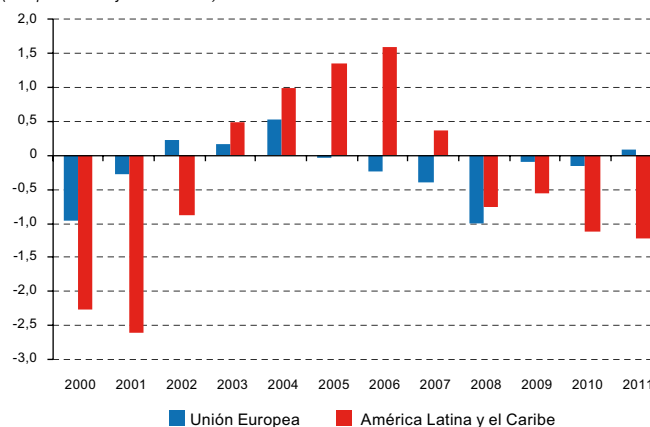
6. La mayor inserción internacional de América Latina y el Caribe ha dificultado el manejo de la volatilidad en la cuenta corriente

- Entre 2000 y 2006, tras largos períodos de déficit, América Latina y el Caribe mejoró de manera sostenida el resultado de la cuenta corriente. El saldo en cuenta corriente como porcentaje del PIB aumentó del -2,6% a algo más del 1,6% entre 2001 y 2006. A continuación, el desempeño se revirtió de manera importante, debido principalmente a la disminución del superávit comercial como resultado del acentuado crecimiento de las importaciones. Posteriormente, como consecuencia, por un lado, de los menores precios internacionales de las materias primas con relación a los máximos registrados a mediados de 2008 y, por otro, del aumento sostenido de las importaciones de bienes, reflejo de la positiva evolución de la demanda interna. Así, el saldo negativo en cuenta corriente aumentó en forma paulatina hasta 2011.
- Por su parte, entre 2000 y 2004, la Unión Europea mejoró su cuenta corriente con el resto del mundo, y posteriormente se generó un déficit que fue ampliándose hasta 2008. A partir de ese año, y como reflejo del deterioro de la demanda interna producto de la crisis que se empezó a instalar en varios de los países de esa región, el déficit disminuyó en forma considerable, y en 2011 se registró un ligero superávit.
- Pese a lo anterior, en ambas regiones se observa una elevada heterogeneidad entre países. En 2011, 4 de los 33 países que componen la CELAC registraban un superávit de la cuenta corriente. A su vez, un número importante de países, principalmente del Caribe de habla inglesa y de Centroamérica, anotaba un déficit superior al 10%. En el caso de la Unión Europea, 9 de los 27 Estados miembros presentaban un superávit de la cuenta corriente.

■ Gráfico II.8 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe: saldo de la balanza de cuenta corriente, 2000-2011

(En porcentajes del PIB)



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

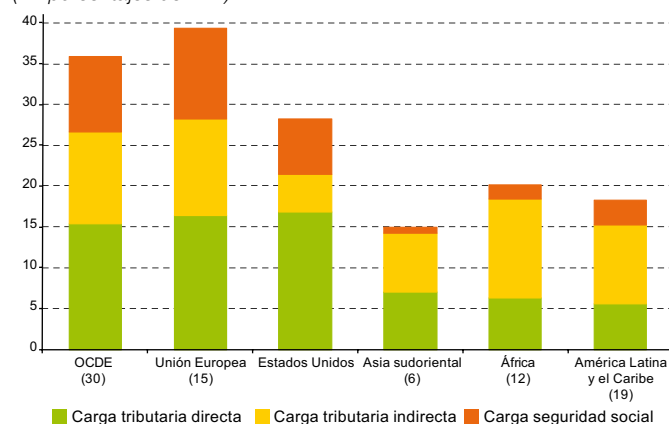
7. La carga fiscal en América Latina y el Caribe es menos de la mitad que en la Unión Europea

- La carga fiscal en América Latina y el Caribe es de alrededor del 18% del PIB. En términos comparativos con otras regiones del mundo, esta cifra solo es superior a la anotada por el Asia sudoriental, que presenta una carga fiscal en torno al 15% del PIB. A su vez, la Unión Europea (15) registra los niveles más elevados de carga fiscal, con un porcentaje del PIB levemente por debajo del 40%, algo superior al promedio de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), con un 36,2%. Por su parte, la carga fiscal de los Estados Unidos como porcentaje del PIB se acerca al 28%.
- Una diferencia entre la composición de la carga fiscal de América Latina y el Caribe y las de la Unión Europea (15) y la OCDE es la mayor importancia relativa de la carga tributaria indirecta en comparación con la carga tributaria directa. Esta es una característica que comparten las demás regiones en desarrollo, en particular África.
- En términos del promedio simple regional, el total de los ingresos fiscales medidos como porcentaje del PIB se acerca al 20% en los países de América Latina y el Caribe y al 23% en la Unión Europea. No obstante, la dispersión nacional es elevada, aunque en América Latina y el Caribe la gran mayoría está en torno al promedio. En los países de la Unión Europea la dispersión de este indicador es también elevada: cinco países anotan ingresos fiscales superiores al 30% del PIB, y en un número importante de países estos se sitúan entre el 20% y el 30% del PIB.

■ Gráfico II.9 ■

Mundo (regiones y países seleccionados): estructura de la carga fiscal, 2011

(En porcentajes del PIB)

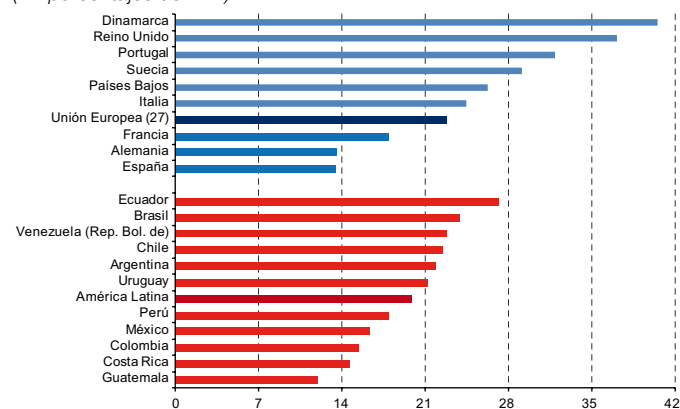


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

■ Gráfico II.10 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): ingresos fiscales, 2011

(En porcentajes del PIB)



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

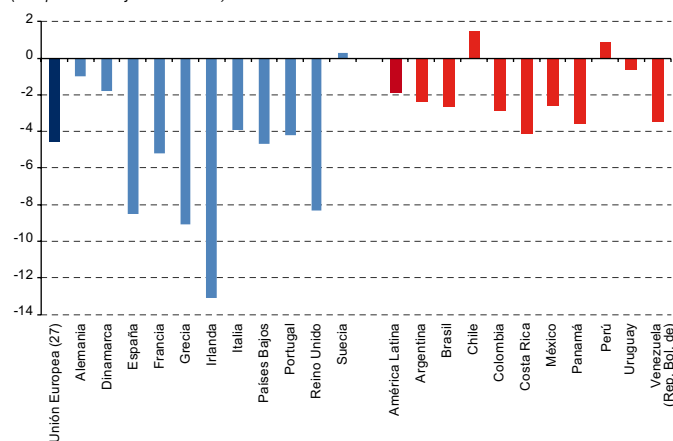
8. Los países de la Unión Europea tienen, en promedio, mayores niveles de déficit y de endeudamiento acumulado que los registrados en América Latina y el Caribe

- A pesar de que la mayoría de países de América Latina y el Caribe anotaron un déficit fiscal en 2011, este no alcanzó en promedio la mitad del de la Unión Europea. Entre las principales economías de la Unión Europea, solo Alemania, con un 1%, tuvo un déficit inferior a los registrados en la Argentina, el Brasil y México. Por el contrario, algunos países de la periferia europea sobrepasaron el 8%, como España, Grecia e Irlanda.
- Una tendencia similar se aprecia en términos de deuda pública. En 2011, la deuda pública como porcentaje del PIB se situó en torno al 80% en los países de la Unión Europea, mientras que en los de América Latina y el Caribe alcanzó el 50%. Sin embargo, en la región se aprecian dos situaciones distintas: por un lado, los países de América Latina exhiben en promedio niveles de deuda pública como porcentaje del PIB en torno al 30%; por otro, los países del Caribe muestran niveles de deuda más elevados, con registros similares al promedio de la Unión Europea (80%). Algunas economías del Caribe registran niveles de deuda cercanos o incluso superiores al 100% del PIB.

■ Gráfico II.11 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): resultado fiscal global del gobierno central, 2011

(En porcentajes del PIB)

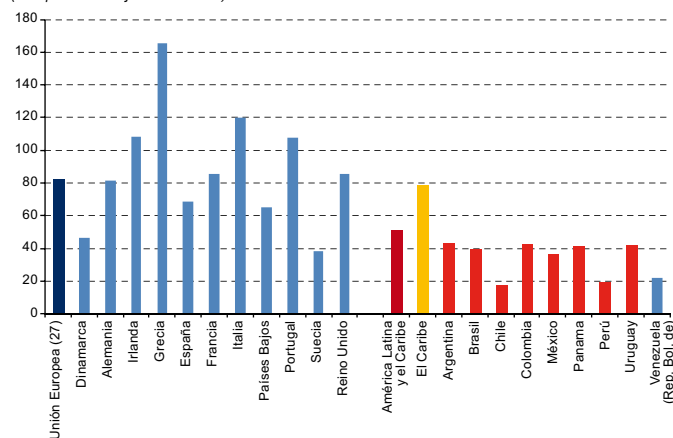


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y EuroStat.

■ Gráfico II.12 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): deuda bruta, 2011

(En porcentajes del PIB)



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

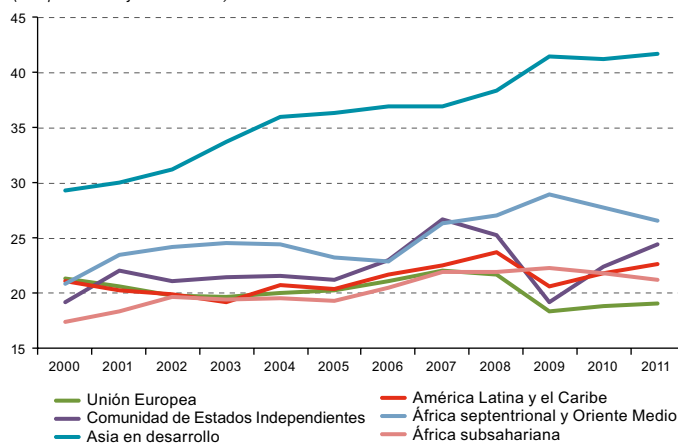
9. La tasa de inversión en América Latina y el Caribe es superior a la de la Unión Europea, pero muy inferior a la de Asia en desarrollo

- La crisis internacional iniciada en 2008, y que se sintió en forma más marcada en 2009, afectó negativamente los niveles de inversión en la Unión Europea y en América Latina y el Caribe. Si bien hasta 2007 ambas regiones presentaban tasas de inversión similares, a partir de ese año la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB declinó en la Unión Europea y se situó por debajo del 20%. Aunque en 2010 y 2011 este indicador mostró una leve recuperación, todavía se encuentra en niveles bastante inferiores a los registrados entre 2006 y 2008.
- En contraste, en América Latina y el Caribe la inversión creció en forma sostenida entre 2003 y 2008. A pesar del impacto negativo de la crisis financiera internacional, en 2010 y 2011 la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB se recuperó de la caída anotada en 2009.

■ Gráfico II.13 ■

Mundo (regiones y subregiones seleccionadas): evolución de la formación bruta de capital fijo, 2000-2011

(En porcentajes del PIB)

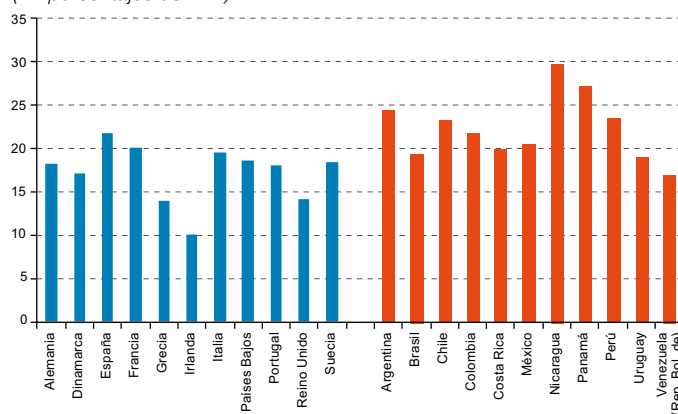


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

■ Gráfico II.14 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): formación bruta de capital fijo, 2011

(En porcentajes del PIB)



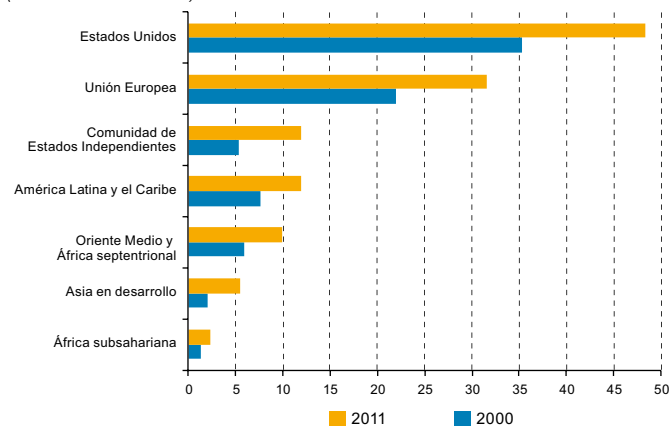
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

10. Sin embargo, a pesar de los avances, la brecha de ingreso per cápita no se cierra

- En 2011, la Unión Europea registró un PIB per cápita, medido en paridad de poder adquisitivo (PPA), de alrededor de 31.600 dólares, considerablemente superior al de América Latina y el Caribe, que alcanzó los 11.863 dólares. En 2000, los ingresos per cápita respectivos se situaban en 21.903 dólares y 7.562 dólares. Por lo tanto, a pesar del incremento registrado en América Latina y el Caribe, la brecha de ingreso entre ambas regiones ha aumentado.
- En comparación con otras regiones en desarrollo, América Latina y el Caribe registra, junto con la Comunidad de Estados Independientes, el PIB per cápita más elevado, cerca de un 20% más alto que el del Oriente medio y el África septentrional, alrededor del doble de Asia en desarrollo, y cinco veces más elevado que el del África subsahariana.
- En cuanto a los países, se aprecia que el nivel registrado por Trinidad y Tabago, que corresponde al tercer registro más elevado de este indicador en la región, es similar al nivel más bajo anotado en los países de la Unión Europea.

■ Gráfico II.15 ■
Mundo (regiones y países seleccionados): evolución del PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo, 2000-2011

(En miles de dólares)

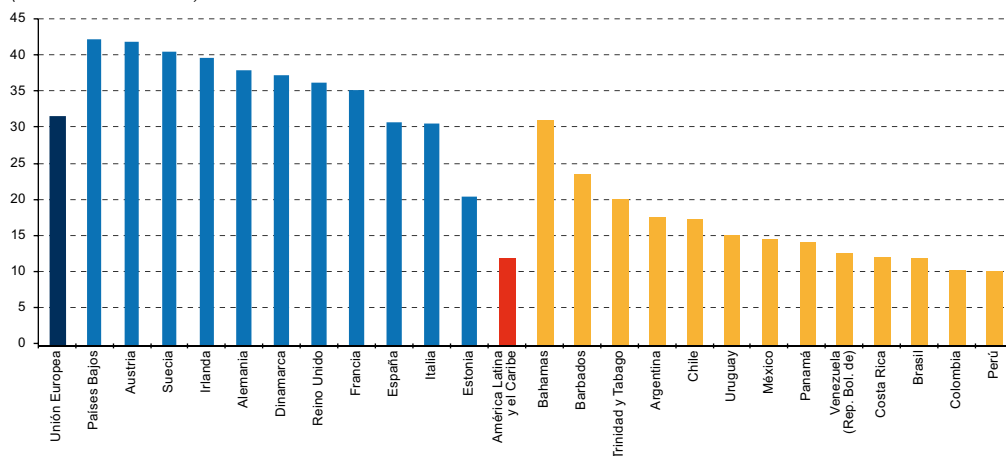


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional.

■ Gráfico II.16 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo, 2011

(En miles de dólares)



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

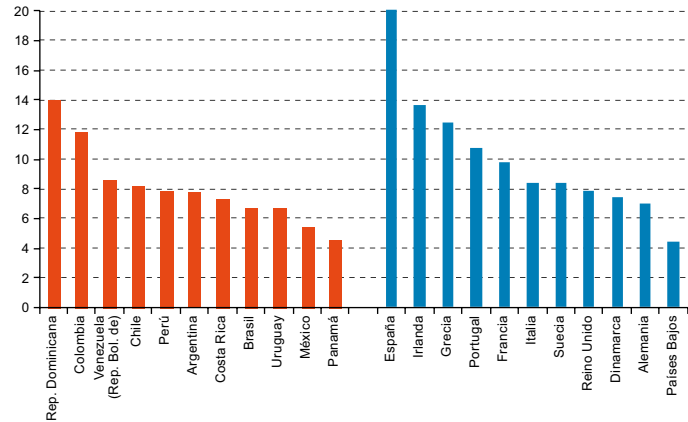
11. El desempeño del mercado laboral es mejor en América Latina y el Caribe que en la Unión Europea

- La comparación de la evolución de las tasas de desempleo ilustra diferencias en el comportamiento de este indicador en ambas regiones. En los países de América Latina y el Caribe las tasas de desempleo en 2011 se sitúan, con pocas excepciones, por debajo del 10%. En los países de la Unión Europea, esas tasas son por lo general mayores y en algunos casos superan el 15%.
- En la Unión Europea, los países con mayores tasas de desempleo (España, Irlanda, Italia, Grecia y Portugal) son los que se han visto afectados por los desajustes fiscales, la crisis de la deuda soberana y los estrictos programas de ajuste.

■ Gráfico II.17 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): tasa de desempleo, 2011

(En porcentajes)



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

B. Estructura productiva e infraestructura

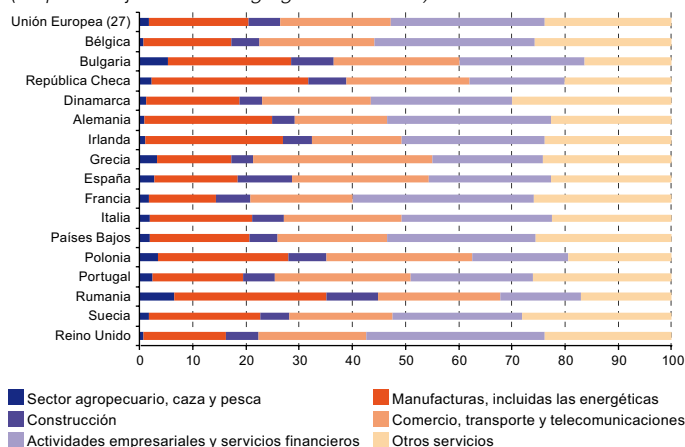
12. El sector primario tiene un mayor peso en las economías de América Latina y el Caribe, mientras que los servicios tienen más relevancia en la Unión Europea

- Hay diferencias en la estructura del valor agregado en ambas regiones. Por lo general, en los países de América Latina y el Caribe la participación del sector agrícola es mayor que en la Unión Europea, lo que también sucede con el sector minero en algunos de los países.
- La importancia relativa del sector de los servicios es más elevada en el caso de los países de la Unión Europea. Con la excepción de Rumania, en todos ellos la participación de los servicios en el valor agregado es igual o superior al 60%, y en varios países se acerca incluso al 70%.
- En América Latina y el Caribe el panorama es más heterogéneo. En algunas economías, la mayor parte del valor agregado se genera en sectores productores de bienes, en particular, en algunas economías especializadas en la producción minera y sus derivados. En otras, hay una mayor participación relativa de los servicios, en especial en el Caribe, donde las economías están más especializadas en actividades relacionadas con el turismo, las actividades financieras, los servicios empresariales a distancia y el ensamblaje en zonas francas.

■ Gráfico II.18 ■

Unión Europea (países seleccionados): valor agregado bruto por rama de actividad, 2010

(En porcentajes del valor agregado bruto total)

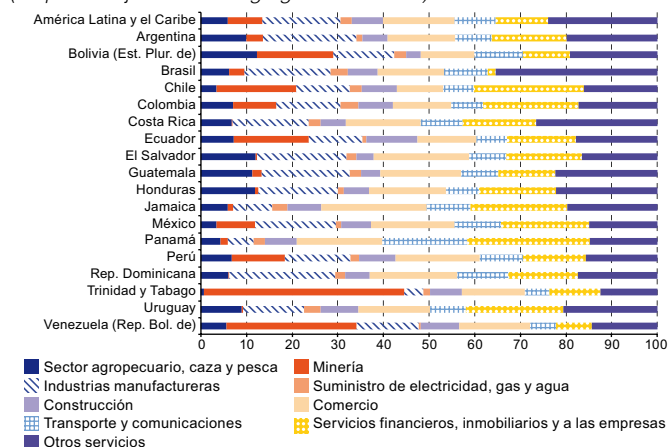


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Eurostat.

■ Gráfico II.19 ■

América Latina (países seleccionados): valor agregado bruto por rama de actividad, 2010

(En porcentajes del valor agregado bruto total)



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

13. América Latina y el Caribe tiene un papel fundamental en la producción mundial de minerales

- Varios países de América Latina y el Caribe ocupan un lugar destacado en la producción mundial de minerales.
 - Chile es, desde 1982, el mayor productor mundial de cobre, y ha dejado en segundo lugar a los Estados Unidos, que durante décadas fue el principal productor cuprífero.
 - El Brasil fue el mayor productor de hierro hasta 2006 y continúa entre los tres mayores productores después de China y Australia.
 - México es el primer productor de plata y el quinto de molibdeno y plomo en mina.
 - El Perú se encuentra entre los primeros productores mundiales de plata, cobre, oro y plomo.
 - Colombia es el séptimo productor de níquel refinado.
- Jamaica es el séptimo productor de bauxita.
- Otros países como Bolivia (Estado Plurinacional de) (estaño en mina y plata) y Cuba (níquel en mina) también ocupan un lugar destacado en la producción mundial de esos minerales.
- Entre 1990 y 2010, América Latina y el Caribe casi duplicó su participación en la producción mundial de oro, molibdeno en mina y cobre en mina. De hecho, la producción regional es tan importante a escala global, que la cotización de los minerales en los mercados bursátiles internacionales se ve afectada cuando se produce una suspensión temporal de operaciones en alguna gran empresa minera latinoamericana.

■ Cuadro II.4 ■

América Latina y el Caribe: participación de la producción minera en el total mundial, 1990-2010

(En porcentajes)

Mineral	Porcentaje en el total mundial					Mayores tres productores de la región en 2010
	1990	1995	2000	2005	2010	
Bauxita	22,9	26,7	26,0	27,5	19,0	Brasil, Jamaica y Suriname
Aluminio primario	9,2	10,4	8,9	7,5	5,7	Brasil, Argentina y Venezuela (Rep. Bol. de)
Cobre en mina	24,9	32,2	43,0	46,5	45,3	Chile, Perú y México
Cobre refinado	15,7	23,2	25,1	23,7	21,9	Chile, Perú y México
Oro	10,3	12,5	14,4	18,1	19,2 ^a	Perú, Brasil y México
Plata	34,2	38,3	26,4	26,3	30,8 ^a	Perú, México y Bolivia (Est. Plur. de)
Estaño en mina	28,3	27,8	26,0	21,2	19,5	Bolivia (Est. Plur. de), Perú y Brasil
Estaño refinado	23,1	15,8	14,9	18,0	16,6	Perú, Bolivia (Est. Plur. de) y Brasil
Hierro	22,6	24,9	26,1	26,0	23,1 ^a	Brasil, Venezuela (Rep. Bol. de) y México
Molibdeno en mina	15,8	18,2	35,2	37,3	31,8	Chile, Perú y México
Níquel en mina	11,5	11,7	14,1	15,1	12,9	Cuba, Brasil y Colombia
Níquel refinado	9,7	10,1	10,7	13,4	11,6	Colombia, Cuba y Brasil
Plomo en mina	13,3	15,5	14,7	14,6	14,5	Perú, México y Bolivia (Est. Plur. de)
Plomo refinado	7,8	7,6	8,4	7,2	7,4	México, Brasil y Argentina
Zinc en mina	16,8	20,6	19,0	21,0	21,7	México, Bolivia (Est. Plur. de) y Brasil
Zinc refinado	7,5	8,5	7,3	7,9	7,0	México, Brasil y Perú

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), J. Acquatella, J. Larde "Panorama regional del sector minero en América Latina y el Caribe", Santiago de Chile, en prensa, 2012, sobre la base de Oficina Mundial de Estadísticas del Metal, Base de datos Gold Fields Mineral Services y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

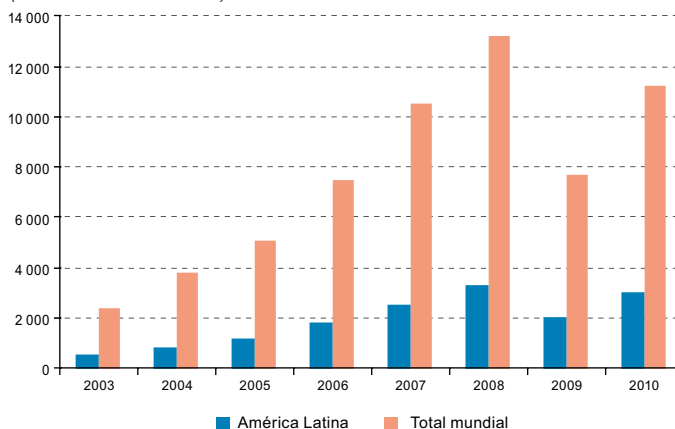
^a Los datos corresponden a 2009.

14. La importancia de América Latina y el Caribe en la producción mundial de minerales podría acrecentarse, ya que la inversión en exploración minera sigue aumentando en la región

- En el período reciente, las inversiones en exploración minera han experimentado una fuerte alza, con una pequeña interrupción como resultado de la crisis financiera internacional.
- A partir de 1994, América Latina y el Caribe ha sido el principal destino de los presupuestos de exploración minera mundial. Entre 2003 y 2010 los presupuestos anuales de exploración en la región se han quintuplicado con creces. El oro es el metal que recibe más de la mitad del presupuesto para exploración en el mundo, y el cobre es el segundo en orden de importancia. Los principales destinos de la exploración minera han sido el Brasil, Chile, México y el Perú, y, en menor medida, la Argentina.
- Sumado al proceso de liberalización y apertura de América Latina, esta tendencia se vio favorecida por los mayores costos de exploración, el agotamiento de las reservas, la cancelación de incentivos fiscales y mayores exigencias ambientales en los tradicionales países mineros (Australia, Canadá y Estados Unidos).

■ Gráfico II.20 ■
América Latina y mundo: presupuestos de exploración minera mundial, 2003-2010

(En millones de dólares)

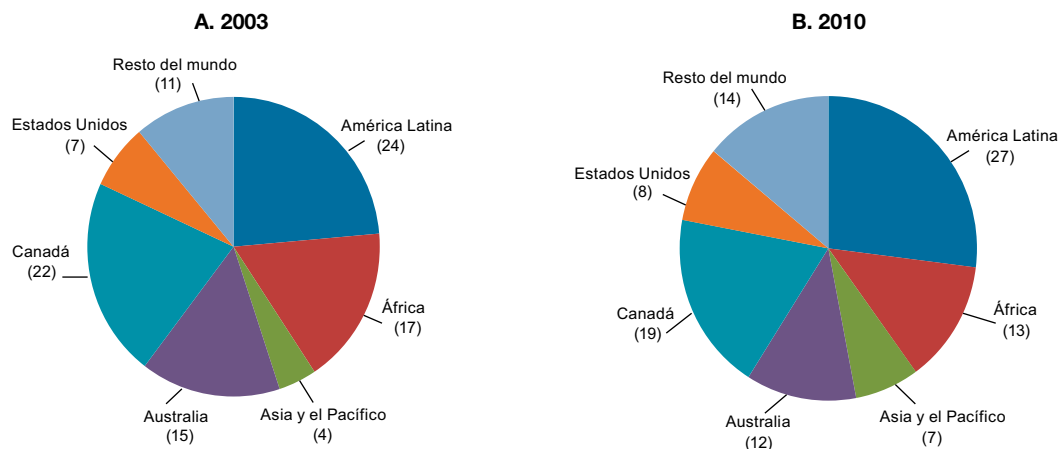


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CESCO y Metals Economics Group, *Tendencias en exploración mundial*, 2011.

■ Gráfico II.21 ■

Mundo (regiones y países seleccionados): distribución de los presupuestos de exploración minera mundial, 2003-2010

(Porcentajes del total mundial)



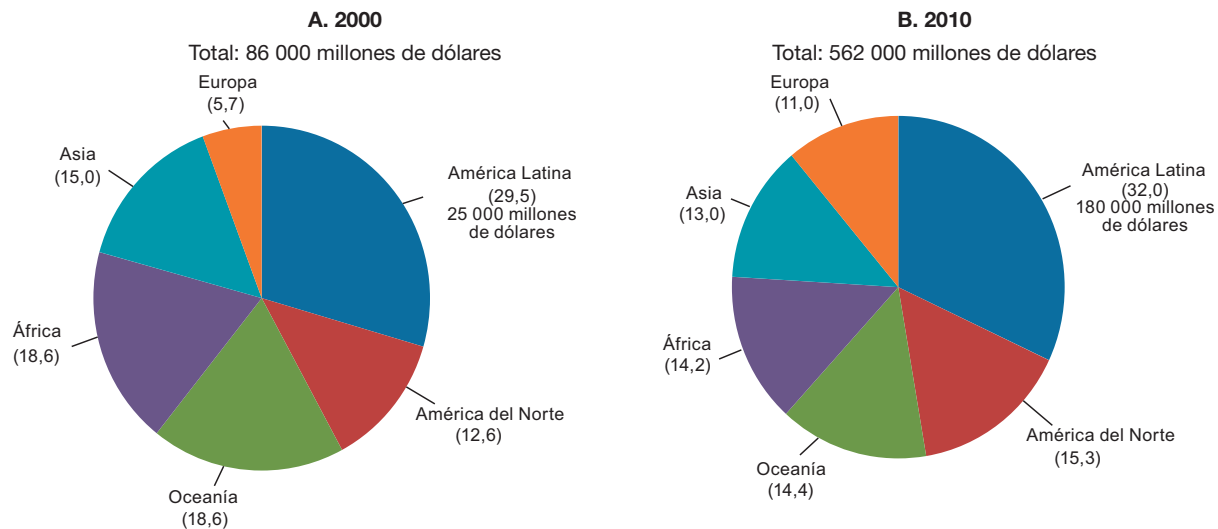
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CESCO y Metals Economics Group, *Tendencias en exploración mundial*, 2011.

15. Esto se traduciría en un aumento de las reservas y un fuerte dinamismo de la inversión productiva minera

- La intensificación de la exploración ha hecho posible que en América Latina aumenten las reservas de muchos minerales y que la región se convierta en el principal destino de la inversión minera.
- América Latina posee una buena parte de las reservas mundiales de muchos minerales: litio (65%), plata (49%), cobre (44%), estaño (33%), bauxita (26%), níquel (23%) y hierro (22%). Además, entre 2000 y 2010, las reservas de oro aumentaron de 200 toneladas —localizadas principalmente en el Perú— a más de 9.200 toneladas, distribuidas en el Brasil, Chile, México y el Perú.
- América Latina ha recibido cerca de un tercio de la inversión minera global. Entre 2000 y 2010, el valor de los proyectos anunciados pasó de 25.000 millones de dólares a 180.000 millones de dólares. Las inversiones planeadas (aunque no necesariamente materializadas) son un indicador del atractivo de la región, tanto por los incentivos otorgados como por la rentabilidad esperada de estas inversiones.
- En 2010 el Brasil, Chile, el Perú y México se ubicaron entre los diez principales países de destino de la inversión minera. Esta situación contrasta con lo que sucedía en 2000, cuando solamente Chile y el Perú estaban en este grupo. Los metales que atraen los mayores montos de inversión son el hierro (27%), el cobre (27%), el oro (16%), el níquel en mina (14%) y el níquel refinado (3%).

■ Gráfico II.22 ■

Mundo: Cartera de proyectos de inversión minera por regiones, 2000 y 2010



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la encuesta realizada por *Engineering and Mining Journal*.

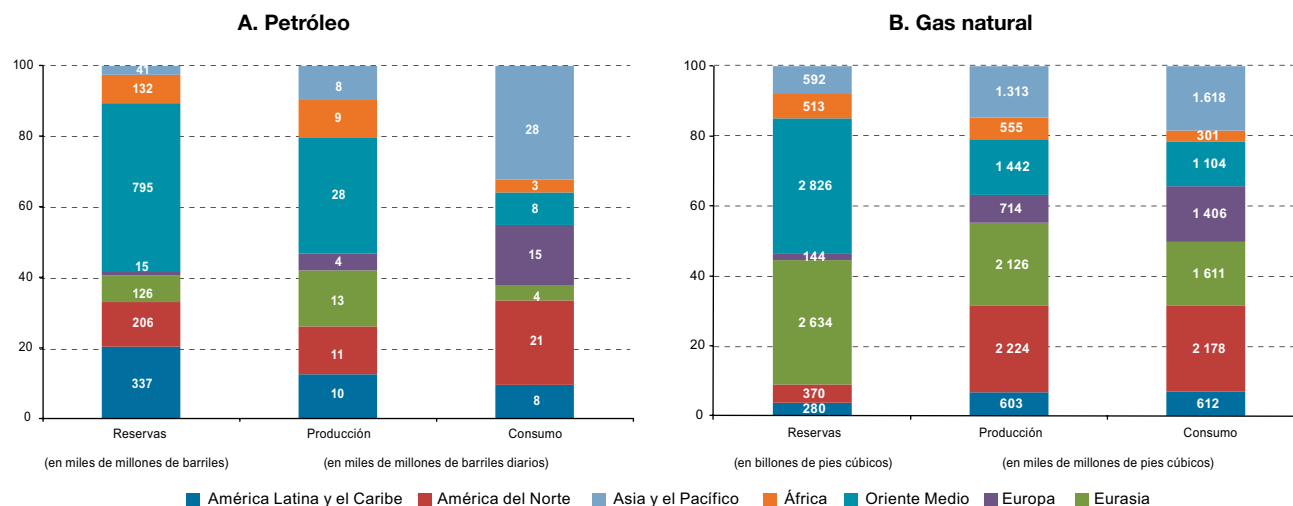
16. América Latina y el Caribe, una región más petrolera que gasífera

- En 2011, América Latina y el Caribe posee el 20% y el 4% de las reservas mundiales de petróleo y gas natural, respectivamente. La Unión Europea no posee reservas significativas (cerca del 1% y el 2% de ambos recursos). Las reservas petroleras latinoamericanas están altamente concentradas territorialmente, sobre todo en Venezuela (República Bolivariana de) (88% del total regional).
- En contraste, América Latina y el Caribe representa menos del 10% y el 7% de la producción y el consumo mundial de petróleo y gas natural, respectivamente. Esto significa que la región es exportadora de petróleo y parcialmente importadora de gas natural. Por otro lado, la Unión Europea es importadora de ambos recursos.
- El creciente consumo energético de América Latina y el Caribe se ha visto impulsado por el crecimiento económico y de la población, así como por los bajos precios en el mercado interno de algunos países —Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de) y Venezuela (República Bolivariana de). En contraste, el menor consumo en los países de la Unión Europea está determinado por la recesión económica, el menor crecimiento poblacional y la aplicación de políticas de eficiencia energética y de profundización de fuentes renovables (Alemania y Reino Unido).

■ Gráfico II.23 ■

Mundo (regiones y subregiones seleccionadas): reservas, producción y consumo de hidrocarburos, 2011

(En porcentajes del total y volúmenes)

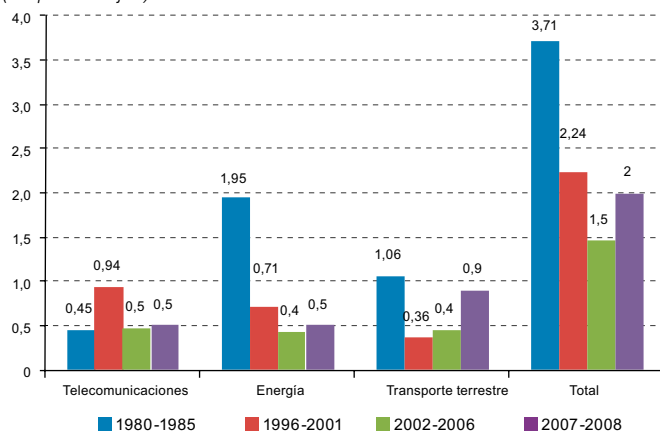


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de British Petroleum, BP Statistical Review of World Energy, junio de 2012.

17. La inversión en infraestructura en América Latina no ha acompañado el crecimiento del producto interno bruto

- Uno de los principales desafíos que enfrentan los países de América Latina y el Caribe es aumentar la inversión en las infraestructuras básicas y mejorar la eficiencia en la provisión de sus servicios. Si bien la inversión en infraestructura representó el 3,7% del PIB en la primera mitad de los años ochenta, en las décadas posteriores se redujo hasta llegar al 1,5% entre 2002 y 2006. En algunas áreas clave, como la energía, esta tendencia ha sido más acentuada. En años más recientes ha habido una cierta recuperación.
- La incorporación de capital privado al desarrollo de la infraestructura económica ha sido un aspecto importante de las reformas que se implementaron a partir de los años ochenta. Sin embargo, el flujo de capitales privados, la mayor parte de origen extranjero, no se mantuvo en el tiempo y no fue suficiente para compensar la caída de la inversión pública.

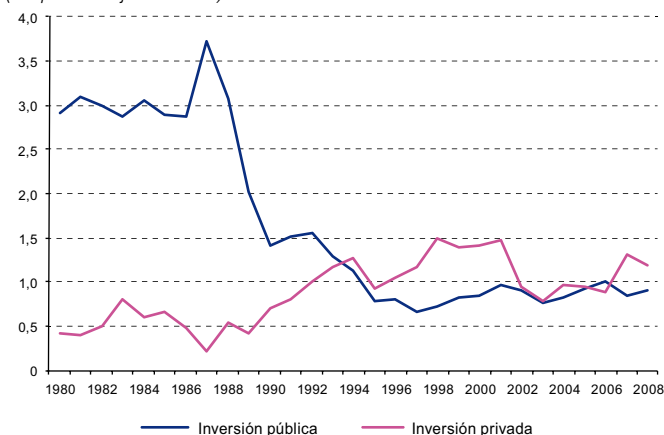
■ Gráfico II.24 ■
América Latina (países seleccionados): inversión en infraestructura^a, 1980-2008
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. E. Perrotti y R. Sánchez, "La brecha de infraestructura en América Latina y el Caribe", serie Recursos naturales e infraestructura, N° 153 (LC/L.3342), Santiago de Chile, CEPAL, 2011.

^a Incluye los siguientes países: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

■ Gráfico II.25 ■
América Latina (países seleccionados): inversión en infraestructura, según origen^a, 1980-2008
(En porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. E. Perrotti y R. Sánchez, "La brecha de infraestructura en América Latina y el Caribe", serie Recursos naturales e infraestructura, N° 153 (LC/L.3342), Santiago de Chile, CEPAL, 2011.

^a Incluye los siguientes países: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

18. Los avances en servicios de agua potable y saneamiento han sido importantes en América Latina, pero son aún insuficientes para acompañar el proceso de desarrollo de la región

- En la década de 1990 la cobertura de los servicios de agua potable y saneamiento en América Latina y el Caribe experimentó una importante expansión, de un 94% y un 80% respectivamente. Sin embargo, desde 2000 se observa una desaceleración en el acceso a estos servicios.
- Al mismo tiempo, se registra una significativa expansión de las obras de tratamiento de las aguas servidas, de un 14% en los años noventa a cerca del 28% en la década de 2000.
- Por otra parte, persisten importantes diferencias en los niveles de cobertura, continuidad y calidad de los servicios, tanto entre países como dentro de ellos, entre zonas urbanas y rurales y especialmente entre grupos de ingreso. En las áreas rurales la cobertura alcanza el 17% en el caso del agua potable y el 24% en el caso del saneamiento.
- Las deficiencias de los servicios afectan mayoritariamente a los grupos de bajos ingresos. El 70% de las personas sin acceso a agua potable y el 84% de las que carecen de servicios de saneamiento, corresponde a los dos quintiles más bajos de ingreso. La mayoría de ellas se concentra en los cinturones de pobreza que existen en la periferia de muchas de las ciudades de la región. Al mismo tiempo, muchos países de la región han efectuado reajustes tarifarios pero pocos han creado sistemas de subsidios para grupos de bajos ingresos. Como resultado, en varias de las grandes ciudades el peso de la factura básica mensual en el ingreso de los quintiles más pobres promedia un 5% e incluso llega al 10% en algunos casos.

■ Cuadro II.5 ■

América Latina: acceso a servicios de agua potable y saneamiento, 1990-2010

(En porcentajes)

	Fuentes mejoradas de abastecimiento de agua potable ^a	Servicios mejorados de saneamiento ^b
1990	85	68
1995	88	72
2000	91	75
2005	93	78
2010	94	80

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Programa conjunto de vigilancia del abastecimiento de agua y el saneamiento de la Organización Mundial de la Salud (OMS) y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), 2012 [en línea] <http://www.wssinfo.org/>.

^a Agua de consumo mejorada: agua entubada hasta el lugar de consumo, la vivienda, parcela, jardín o patio; y otras fuentes mejoradas (grifos públicos, pozos entubados, pozos excavados protegidos, manantiales protegidos o captación de agua de lluvia).

^b Saneamiento mejorado: sistema de sifón con descarga (automática o manual) a una red de alcantarillado, una fosa séptica o letrina de pozo; letrina de pozo mejorada con ventilación; letrina de pozo con losa; e inodoro de compostaje.

■ Cuadro II.6 ■

Mundo (regiones y países seleccionados): acceso a fuentes mejoradas de agua e instalaciones de saneamiento, 2010

(En porcentajes)

	Fuentes mejoradas de agua	Instalaciones mejoradas de saneamiento
América Latina	94,5	79,4
Asia en desarrollo	90,0	53,1
África	74,2	54,6
Comunidad de Estados Independientes	94,9	83,0
Países desarrollados	99,5	99,8

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Programa conjunto de vigilancia del abastecimiento de agua y el saneamiento de la Organización Mundial para la Salud (OMS) y el Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia (UNICEF), 2012 [en línea] <http://www.wssinfo.org/>.

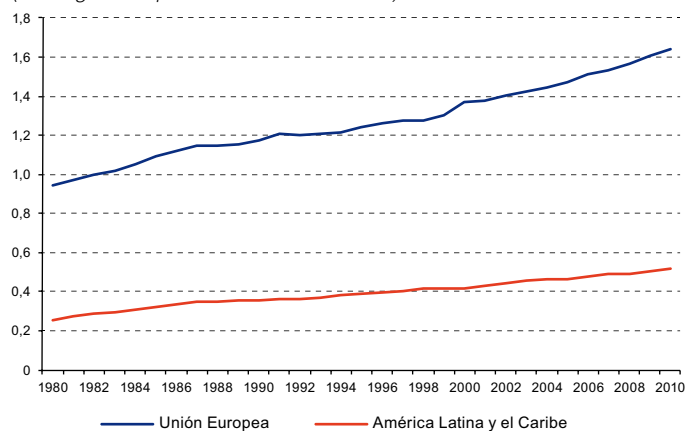
19. Una tendencia similar se observa en la generación de energía eléctrica

- En los últimos 30 años la potencia instalada de los sistemas eléctricos de América Latina y el Caribe se triplicó. Esto significa que la generación alcanzará los 0,52 megavatios (MW) por cada 1.000 habitantes.
- En el mismo período, la Unión Europea duplicó la potencia instalada de sus sistemas eléctricos. Así, la capacidad de generación creció hasta 1,64 MW por cada 1.000 habitantes. Este incremento ha sido el resultado de la sustitución de insumos energéticos debido al aumento del precio del petróleo y la necesidad de desarrollar tecnologías de generación más amigables con el medio ambiente basadas en recursos renovables.
- De esta manera, la capacidad de generación de los sistemas eléctricos de América Latina y el Caribe está todavía muy por debajo de la capacidad de los países miembros de la Unión Europea. De hecho, la potencia instalada de estos últimos, medida en megavatios por cada 1.000 habitantes, triplica levemente la de los países latinoamericanos y caribeños.
- La brecha se ha seguido incrementado a pesar de la menor demanda de energía que podría haberse generado como resultado del desplazamiento de importantes actividades manufactureras hacia economías en desarrollo. De hecho, como parte de la fragmentación de la producción en el marco del proceso de globalización, una parte de la producción fabril de la Unión Europea se ha trasladado hacia países de Europa central y oriental y Asia sudoriental —principalmente China— y, en menor medida, hacia América Latina.

■ Gráfico II.26 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe: potencia instalada de los sistemas eléctricos, 1980-2010

(En megavatios por cada 1.000 habitantes)



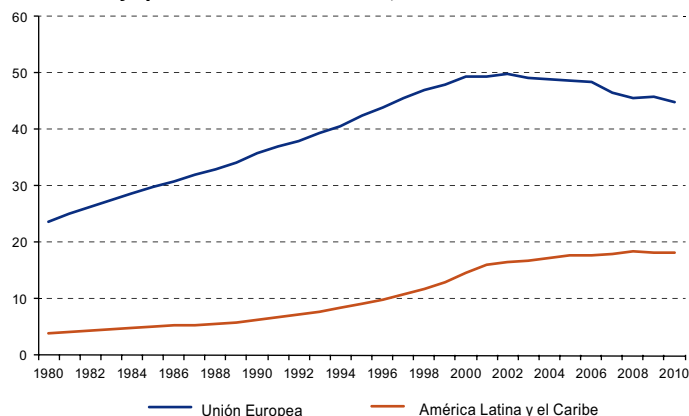
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

20. En América Latina ha habido avances importantes en las telecomunicaciones, en especial en la telefonía móvil

- En las últimas dos décadas, el sector de las telecomunicaciones ha crecido rápidamente en la mayoría de los países de la región. Esto ha permitido mejorar la cobertura y la conectividad. No obstante, dicho desarrollo ha sido muy heterogéneo, tanto en los países como en los diferentes segmentos de la industria.
- Los avances más relevantes se han registrado en la telefonía móvil. Entre 2000 y 2011, el número total de suscriptores de telefonía móvil pasó de 63 millones a 635 millones, y sobrepasó 7,2 veces el crecimiento anual promedio del número de líneas fijas. Esto ha hecho que la telefonía móvil se masifique a tal punto que la disponibilidad de líneas telefónicas fijas fue superada por la de la telefonía móvil en 2002 y que la densidad de esta última haya excedido el 100% en 2011.
- De hecho, la reducción más rápida y significativa de la brecha de infraestructura entre América Latina y la Unión Europea se observa en el segmento móvil, en particular en la cobertura de servicios de voz.

■ Gráfico II.27 ■

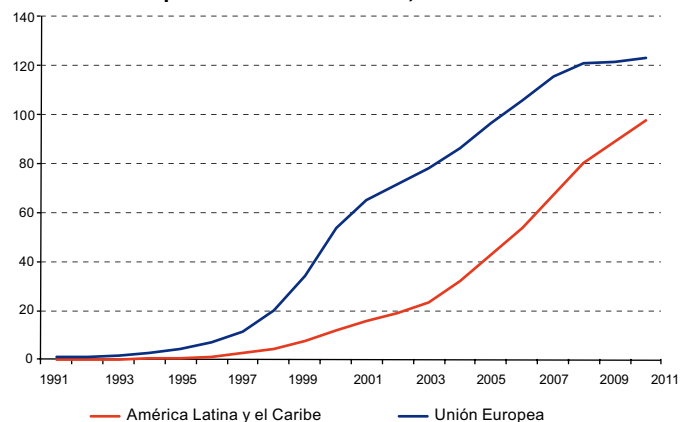
Unión Europea y América Latina y el Caribe: suscriptores de telefonía fija por cada 100 habitantes, 1980-2011



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

■ Gráfico II.28 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe: suscriptores de telefonía móvil por cada 100 habitantes, 1990-2011



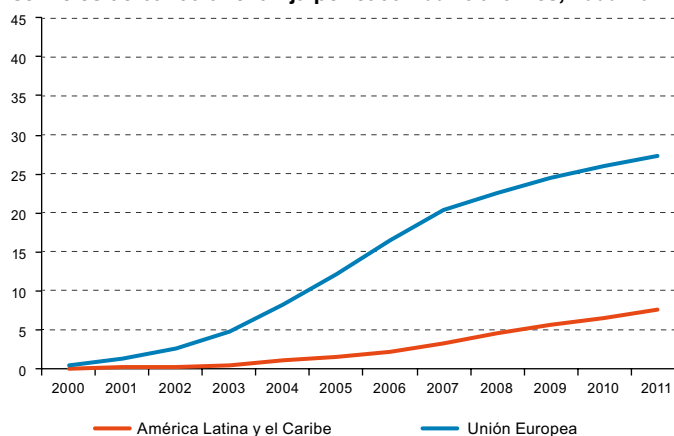
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

21. En cambio, la infraestructura y el acceso a Internet, en particular a los servicios de banda ancha, muestran una brecha creciente con la Unión Europea

- La rapidez del cambio tecnológico en esta industria provoca la obsolescencia de equipos y tecnologías en períodos muy cortos. En un escenario donde los servicios fijos migran rápidamente del teléfono a Internet y la valoración de la movilidad es cada vez más alta, la banda ancha es el segmento con mayor potencial de crecimiento y también donde se presentan las mayores brechas.
- En este panorama, las redes empiezan a dar rápidamente muestras de sobrecarga debido a las nuevas aplicaciones que exigen un gran ancho de banda, fundamentalmente de video. Esta situación ha impulsado a los operadores a migrar hacia redes de nueva generación. Así, la industria se ha visto enfrentada a un complejo escenario determinado por la necesidad de acometer las inversiones en infraestructura necesarias para cumplir con los requerimientos técnicos de los nuevos servicios y, simultáneamente, estimular la demanda de esos servicios para revertir la caída de los ingresos y dar sostenibilidad a los nuevos modelos de negocio.
- Las conexiones fijas de banda ancha están dominadas por la tecnología de línea de de conexión digital asimétrica (ADSL) y la gran mayoría de los usuarios de comunicaciones móviles son de prepago de segunda generación (2G), a pesar de que disponen de amplia cobertura 3G. Por lo tanto, el mercado latinoamericano para servicios de datos convergentes es aún limitado y se circunscribe a los segmentos de mayores ingresos.
- Sin embargo, la caída de los precios de los computadores y teléfonos inteligentes, así como la masiva difusión de las tecnologías móviles, podrían ayudar a revertir esta tendencia. De hecho, el aumento de los usuarios de banda ancha móvil en América Latina estaría dado evidencias de ello.

■ Gráfico II.29 ■

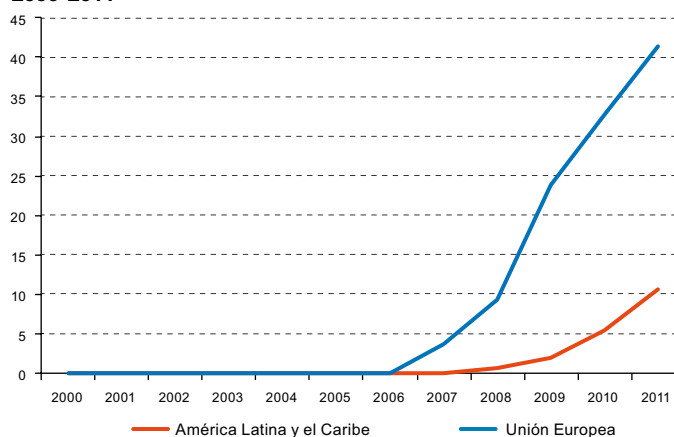
Unión Europea y América Latina y el Caribe: suscriptores de servicios de banda ancha fija por cada 100 habitantes, 2000-2011



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

■ Gráfico II.30 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe: suscriptores de servicios de banda ancha móvil por cada 100 habitantes, 2000-2011



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

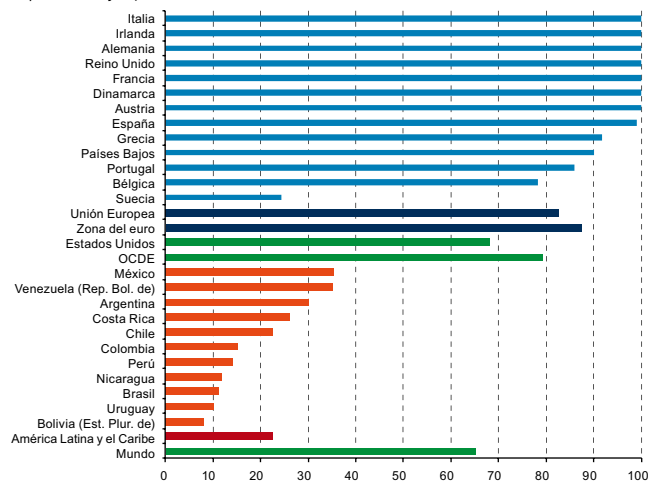
22. La infraestructura de transporte es insuficiente y poco satisfactoria

- La evaluación de la situación actual de los servicios de infraestructura de transporte denota la necesidad de renovar y ampliar la red de carreteras y de ferrocarril.
- En lo que se refiere a la red vial, es evidente la existencia de un déficit generalizado de carreteras pavimentadas en comparación con la situación prevalente en economías desarrolladas, particularmente de la Unión Europea.
- El servicio de ferrocarril se caracteriza por el crecimiento de las economías de escala. Debido a los altos costos fijos que tiene este modo de transporte, un gran número de unidades de tráfico está obligado a obtener beneficios económicos positivos. Además, en varias zonas de América Latina existen serias dificultades topográficas que incrementan los costos de infraestructura. Sin embargo, la diferencia entre el costo del uso del transporte ferroviario y por carretera es muy significativo. Por ello, estos dos modos de transporte se consideran generalmente competidores, lo que constituye un equívoco dada su potencial complementariedad. De hecho, los camiones contribuyen a minimizar los costos de transporte de mercancías en las distancias cortas, en tanto que los trenes lo hacen en las distancias largas.
- En conjunto, las mejoras en la infraestructura de transporte, el enfoque intermodal y la implementación de una logística adecuada permitirían incrementar la tasa de retorno de los proyectos de inversión, lo que conduciría a un aumento de la oferta y, por consiguiente, a la disminución de los precios y la estimulación del comercio.

■ Gráfico II.31 ■

América Latina y Unión Europea: carreteras pavimentadas en relación con el total de la red vial, 2010

(En porcentajes)



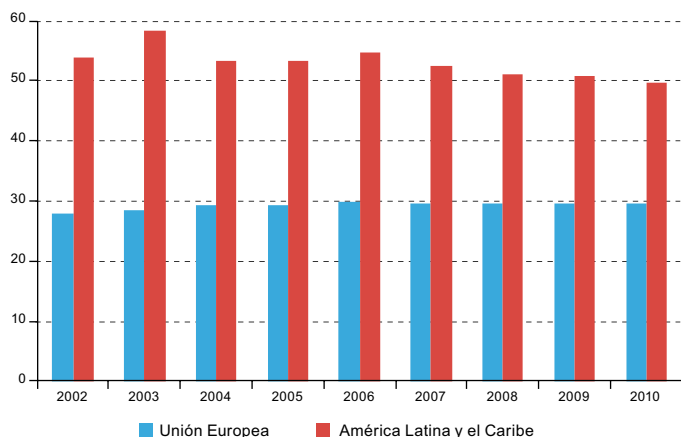
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Banco Mundial, World Development Indicators.

C. La dimensión social

23. La reciente disminución de la desigualdad en América Latina y el Caribe es auspiciosa, pero los países de la región continúan mostrando altos niveles de desigualdad

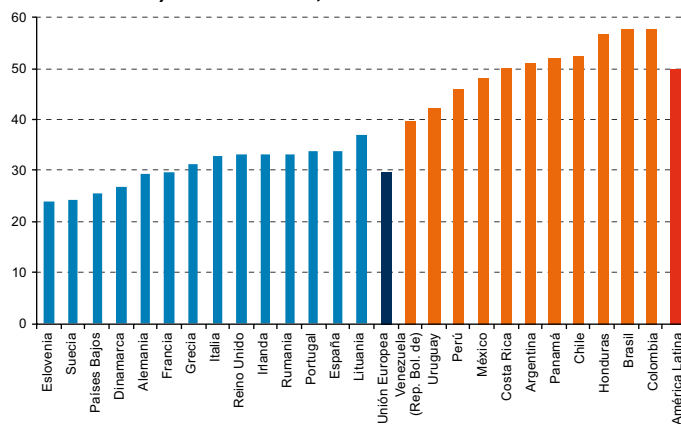
- En 2002 y 2003, tras dos décadas marcadas por una fuerte rigidez a la baja, se registró un punto de inflexión en materia de desigualdad. A partir de entonces, la desigualdad del ingreso empezó a mostrar una tendencia decreciente en la mayoría de los países.
- Sin embargo, a pesar de las dificultades metodológicas, este descenso de los últimos años no cambia el estatus de América Latina y el Caribe como la región más desigual. Durante el período comprendido entre 2001 y 2010, el índice de Gini de América Latina y el Caribe fue, en promedio, 1,8 veces mayor que el de la Unión Europea, aunque las diferencias se han reducido.
- Es difícil ponderar la importancia de las distintas causas de esta nueva tendencia regional. Hay desde motivaciones políticas derivadas de las demandas ciudadanas de mayor igualdad hasta factores económicos, como las transferencias y la dinámica del mercado de trabajo. Existe consenso acerca de que la parte más importante de la disminución de la desigualdad se origina en la dinámica del mercado laboral. Sin embargo, aun no hay certeza si esto obedece al aumento de la oferta relativa de trabajadores calificados o al incremento de la demanda relativa de trabajadores no calificados, asociada a la expansión de los bienes no transables.
- En ambas regiones existen importantes diferencias. En las economías de América Latina y el Caribe, el índice de Gini va desde un mínimo de 39,4 en Venezuela (República Bolivariana de), hasta un máximo de 57,8 en Colombia. Todos los países de la Unión Europea presentan índices de Gini inferiores a los de los países de América Latina y el Caribe, en un rango que va desde 23,8 en Eslovenia hasta 36,9 en Lituania.

■ Gráfico II.32 ■
Unión Europea y América Latina y el Caribe: índice de Gini, 2002-2010



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

■ Gráfico II.33 ■
Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): índice de Gini, 2010



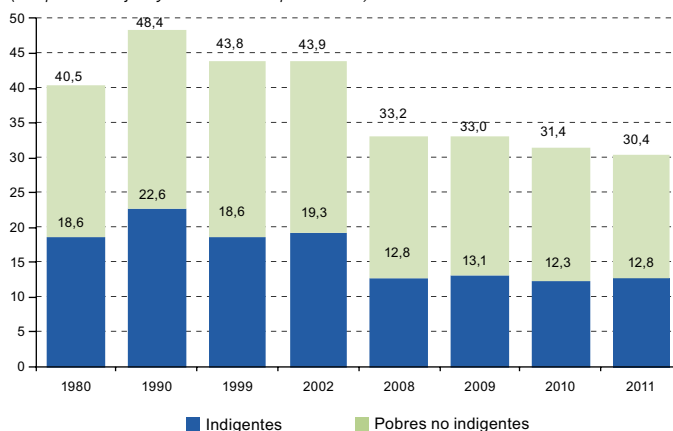
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información CEPALSTAT y EuroStat.

24. La pobreza y la indigencia también muestran una reducción significativa en América Latina y el Caribe

- La medición tradicional de la pobreza y la indigencia en América Latina y el Caribe se ha basado en el método del costo de las necesidades básicas, que compara el ingreso por habitante de cada hogar con el valor de la línea de pobreza (que refleja el monto mínimo necesario para satisfacer necesidades esenciales) o de indigencia (que muestra el valor de una canasta básica de alimentos). La evolución de estos indicadores respecto a la situación a finales de los años noventa revela un comportamiento muy favorable. La pobreza acumulada se ha reducido 13,4 puntos porcentuales desde 1999, y la indigencia 5,8 puntos porcentuales.
- En 2011, el 30,4% de la población de la región, equivalente a 174 millones de personas, estaba en situación de pobreza. De ellos, 73 millones viven en hogares cuyo ingreso es inferior al valor de la línea de indigencia.
- En 2010, la información disponible refleja variaciones de la pobreza de distinto signo y magnitud en comparación con el año anterior. Cinco países (Perú, Ecuador, Argentina, Uruguay y Colombia) registran disminuciones significativas tanto en pobreza como en indigencia, mientras que en dos casos (Honduras y México) se registran incrementos significativos de ambos indicadores.
- Si bien la caída de la pobreza se debe principalmente al crecimiento del ingreso medio de los hogares, también la reducción de la desigualdad ha tenido un papel cada vez más importante en esta evolución.

■ Gráfico II.34 ■
América Latina y el Caribe: evolución de la pobreza y la indigencia, 1980-2011

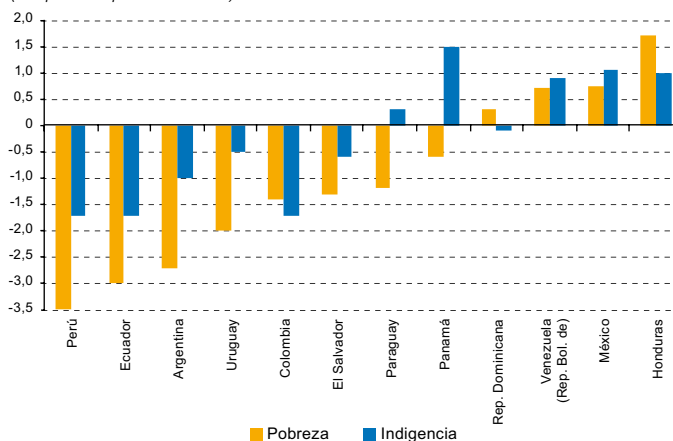
(En porcentajes y millones de personas)



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

■ Gráfico II.35 ■
América Latina y el Caribe (países seleccionados): variación anual de las tasas de pobreza e indigencia, 2009-2010

(En puntos porcentuales)



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

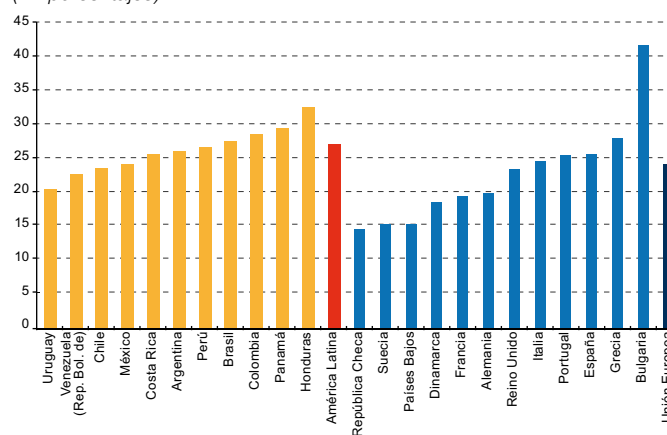
25. En términos de pobreza relativa, América Latina presenta una situación desfavorable respecto a la Unión Europea

- En la Unión Europea, la medición de la pobreza se realiza con un criterio relativo, considerando un umbral definido como el 60% del ingreso mediano de la economía. Realizando un cálculo similar para los países de América Latina y el Caribe, se observa que los niveles de pobreza relativa son superiores (26,8% en la región frente al 23,6% en la Unión Europea), aunque las diferencias no son de gran magnitud. La variación de este indicador es mayor entre países europeos y oscila entre el 14,4% en la República Checa y el 41,6% en Bulgaria. En las economías de América Latina, el rango va desde el 20,1% en el Uruguay hasta el 32,3% en Honduras.
- En promedio, la pobreza relativa infantil (menores de 16 años) también es superior en los países latinoamericanos (34,3% frente al 25,9% en la Unión Europea). En América Latina, la menor incidencia de la pobreza relativa infantil se presenta en Chile (28,7%) y la mayor en el Brasil (42,3%). En la Unión Europea, Suecia registra la menor incidencia (13,7%) y Rumania la mayor (48,8%).
- Si bien, tanto en la Unión Europea como en América Latina, la incidencia de la pobreza relativa es mayor entre los niños, las brechas generacionales son superiores en las economías latinoamericanas y caribeñas. La relación entre la incidencia de la pobreza relativa entre niños (menores de 16) y el resto de la población es considerablemente mayor en promedio en los países de América Latina (1,5%) que en los de la Unión Europea (1,1%).

■ Gráfico II.36 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): incidencia de la pobreza relativa, 2010

(En porcentajes)

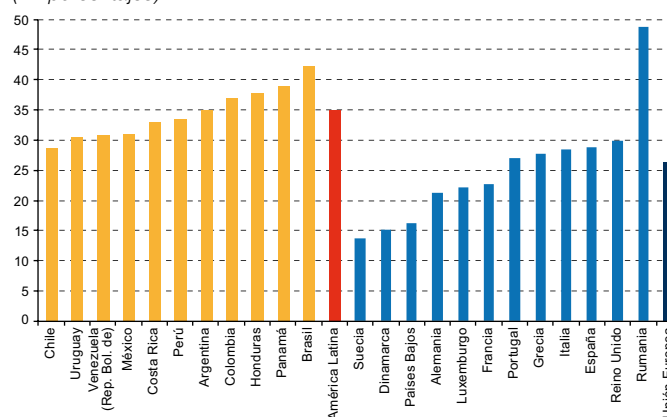


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de tabulaciones especiales de las encuestas de los respectivos países y datos de EuroStat.

■ Gráfico II.37 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): incidencia de la pobreza relativa infantil, 2010

(En porcentajes)



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

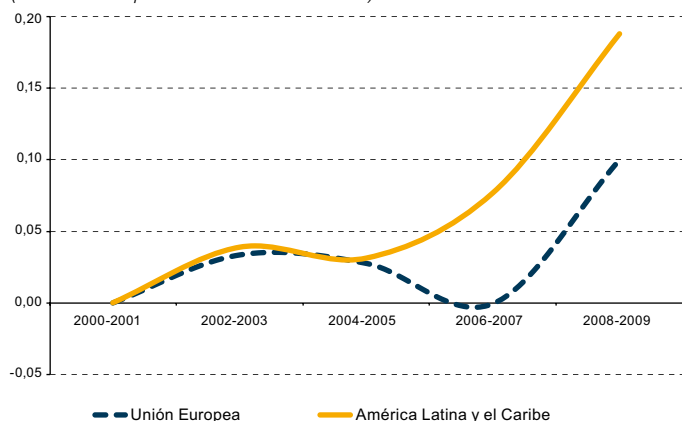
26. A pesar del aumento en el gasto en protección social, la brecha entre América Latina y la Unión Europea se mantiene

- En la última década el gasto destinado a protección social ha aumentado tanto en los países de la Unión Europea como en los de América Latina y el Caribe.
- Con referencia al bienio 2000-2001, en 2008-2009 los países de América Latina habían incrementado en promedio un 19% el gasto en protección social, mientras que los de la Unión Europea registraron un aumento algo menor (11%). Los países latinoamericanos muestran una tendencia relativamente estable del gasto entre 2002 y 2005 y un incremento muy significativo en los dos bienios siguientes. Entre los países europeos, también se observa cierta retracción en 2006-2007, seguida de una recuperación importante en 2008-2009. No obstante, como consecuencia de las fuertes políticas de ajuste, esta tendencia debería revertirse.
- Más allá de que esta evolución al alza en ambas regiones, los niveles de gasto en protección social como porcentaje del PIB en los países de América Latina están todavía muy por debajo de los observados en la Unión Europea. Mientras que en los primeros el gasto en protección social representaba en 2008-2009 solo el 5,1% del PIB, en el promedio de los países de la Unión Europea el porcentaje era casi cinco veces superior (22,9% del PIB). Esta brecha se ha mantenido relativamente estable durante la última década.

■ Gráfico II.38 ■

Unión Europea y América Latina: variación del gasto en protección social (seguridad y asistencia social) como porcentaje del PIB, 2000-2009

(Variación respecto al bienio 2000-2001)

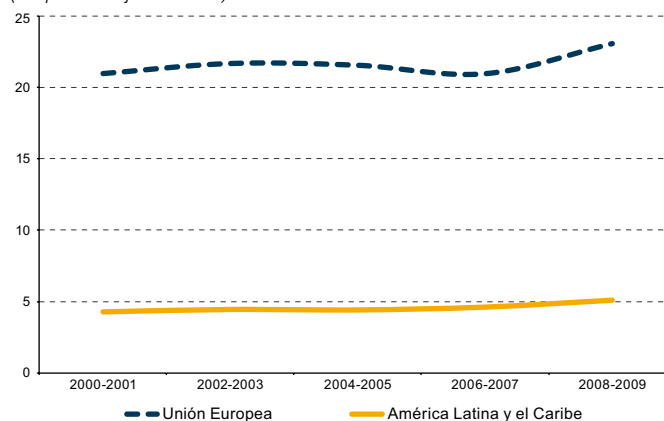


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de CEPALSTAT y EuroStat.

■ Gráfico II.39 ■

Unión Europea y América Latina: evolución del gasto en protección social (seguridad y asistencia social), 2000-2009

(En porcentajes del PIB)



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

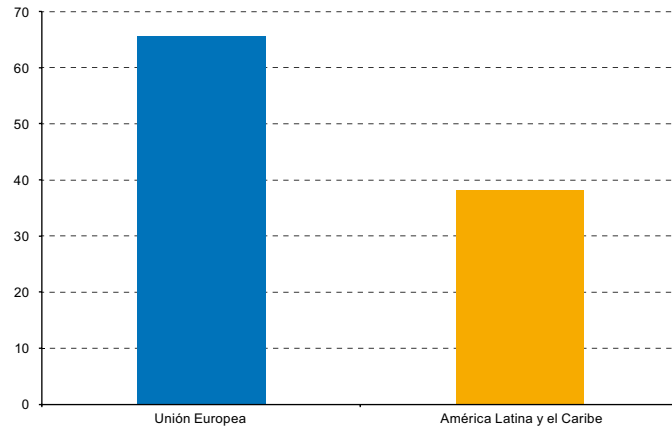
27. También se observan fuertes diferencias entre ambas regiones en la cobertura de los sistemas de seguridad social, tanto en la etapa activa como en el retiro

- Las fuertes diferencias en materia de gasto en protección social entre ambas regiones también se ven reflejadas en brechas importantes en los niveles de cobertura y alcance de los sistemas de protección social. En la Unión Europea el porcentaje de población activa afiliada a sistemas de seguridad social que garantizan una pensión es del 65,5%, mientras que en América Latina y el Caribe esta proporción desciende al 38,2%.
- La brecha se acentúa cuando se compara el porcentaje de población que se encuentra en edad de retiro y que recibe efectivamente una jubilación o pensión. En promedio, en la Unión Europea algo más de nueve de cada diez personas en edad de retiro reciben una pensión (92,1%), mientras que en América Latina y el Caribe solo cuatro de cada diez se encuentran en esa situación (39,2%).
- Estos promedios esconden situaciones relativamente heterogéneas en cada región, que son más acentuadas en América Latina. En efecto, mientras que en países como la Argentina, Barbados, el Brasil, Chile o el Uruguay, la cobertura de la seguridad social supera el 60% de los adultos mayores en edad de retiro, en Nicaragua la cobertura es inferior al 5%.
- El hecho de que en la Unión Europea la proporción de adultos mayores con cobertura de pensiones supere tan significativamente la proporción de activos afiliados a la seguridad social mientras que en América Latina ambos indicadores sean casi idénticos da cuenta de los importantes esfuerzos que se han hecho en la Unión Europea por consolidar un pilar no contributivo para reducir la precariedad en la vejez. Este esfuerzo sigue siendo una tarea pendiente en la mayor parte de los países de América Latina y el Caribe.

■ Gráfico II.40 ■

Unión Europea y América Latina: población activa afiliada a la seguridad social y con beneficio de pensión, 2010

(En porcentajes)

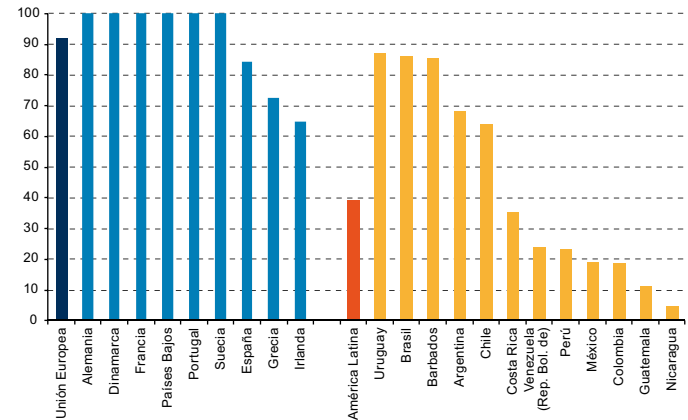


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Organización Internacional del Trabajo (OIT), *World Social Security Report 2010/11. Providing coverage in times of crisis and beyond*, Ginebra, 2010.

■ Gráfico II.41 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): población en edad de retiro que recibe pensión, 2010

(En porcentajes)



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

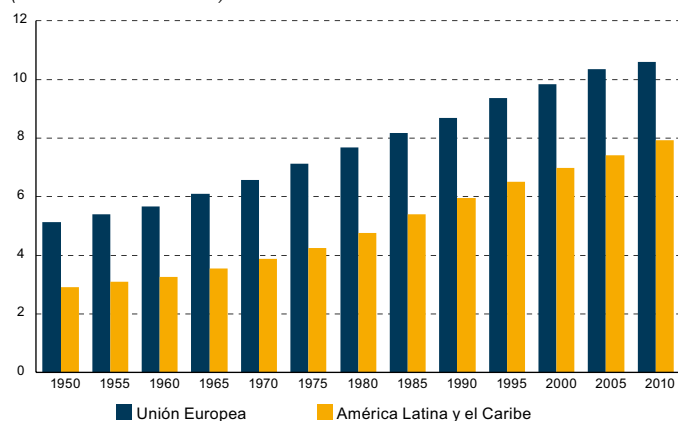
28. Los países de América Latina y el Caribe y la Unión Europea presentan avances muy significativos en materia educativa, pero los primeros todavía están rezagados frente a los segundos

- A pesar de que los países de América Latina y el Caribe han registrado importantes logros en materia educativa en las últimas décadas, todavía se encuentran lejos de los avances alcanzados por sus pares de la Unión Europea.
- Desde 1950 hasta la actualidad, la población de 25 años y más de los países de América Latina y el Caribe viene

aumentando su nivel educativo promedio: de 2,9 años en 1950 a 7,9 años en 2010. En los países de la Unión Europea también se observa un fuerte incremento de este indicador: de 5,2 años a 10,6 años en el mismo período. Como resultado, las brechas educativas entre ambas regiones se mantienen casi en los mismos niveles que hace 60 años.

■ Gráfico II.42 ■

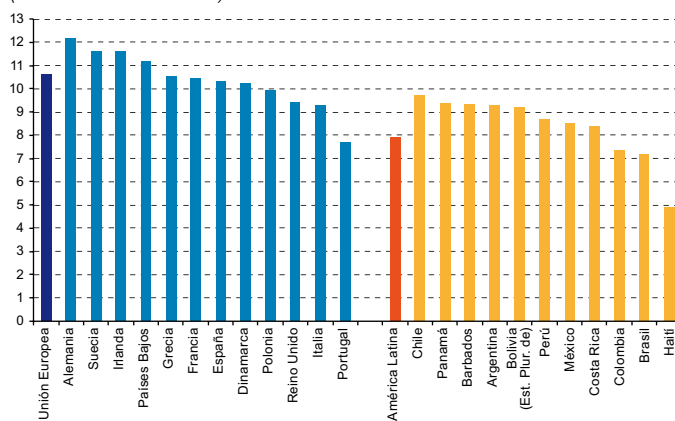
Unión Europea y América Latina y el Caribe: promedio de educación de la población de 25 años y más, 1950-2010
(En años de educación)



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

■ Gráfico II.43 ■

Unión Europea y América Latina y el Caribe (países seleccionados): promedio de educación de la población de 25 años y más, 2010
(En años de educación)



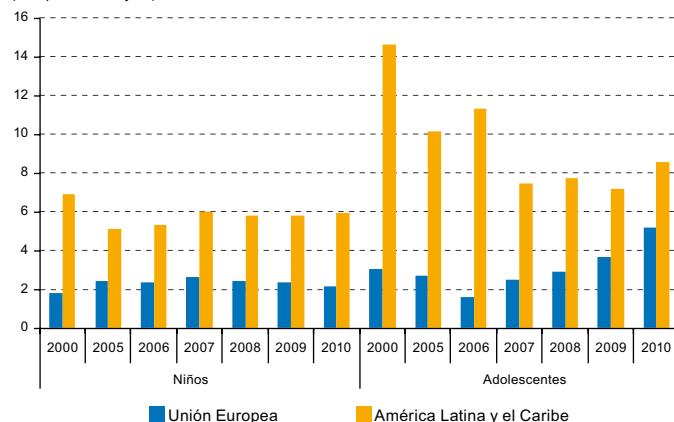
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Instituto de Estadística de la UNESCO, *Statistical Yearbook*, varios años.

29. En la última década hay cierta convergencia entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en el porcentaje de la población infantil y adolescente fuera del sistema educativo, pero persisten amplias distancias entre ambas regiones

- La proporción de niños en edad escolar fuera del sistema educativo formal en el promedio de los países de América Latina y el Caribe es casi tres veces superior a la registrada en el promedio de la Unión Europea (6% frente al 2,2%). Estas distancias se han mantenido relativamente estables en los últimos años.
- Entre 2000 y 2010, se observa en América Latina y el Caribe una importante disminución de la proporción de adolescentes fuera del sistema educativo, que pasó del 14,6% al 8,6%. En contraste, en los países de la Unión Europea se observa, en promedio, un comportamiento estable entre 2000 y 2007 y un leve aumento a partir de 2008, que sitúa el porcentaje en el 5,2% en 2010. Pese a esta evolución diferencial, los países de América Latina y el Caribe presentan en promedio valores bastante más altos que los observados en la Unión Europea.
- En términos de resultados educativos, los estudiantes de los países de la Unión Europea muestran un mejor desempeño en todas las áreas. Por ejemplo, en promedio, los estudiantes de europeos tienen un rendimiento un 20% superior en las pruebas estandarizadas del Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA). La diferencia es mayor en matemáticas (24% de brecha) y menor en lenguaje (17% de brecha).
- Entre 2003 y 2009 las diferencias se han mantenido estables. La brecha fue superior en 2006, debido al peor desempeño de los estudiantes de los países de América Latina y el Caribe.

■ Gráfico II.44 ■

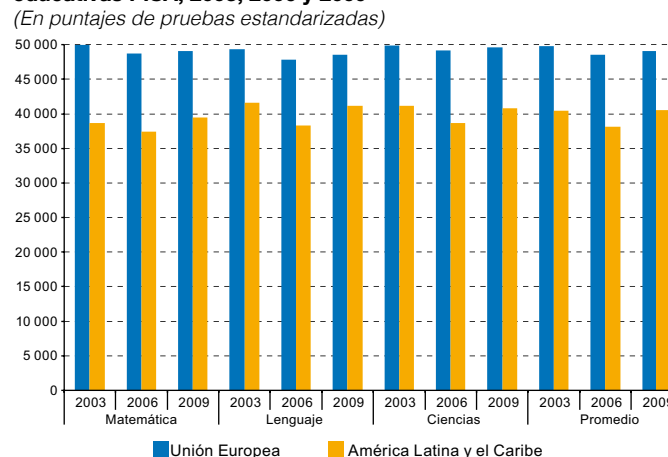
Unión Europea y América Latina y el Caribe: niños y adolescentes en edad escolar que están fuera del sistema educativo, 2000-2010
(En porcentajes)



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

■ Gráfico II.45 ■

Unión Europea y América Latina: resultados en pruebas educativas PISA, 2003, 2006 y 2009
(En puntajes de pruebas estandarizadas)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Programa para la Evaluación Internacional de Alumnos (PISA).

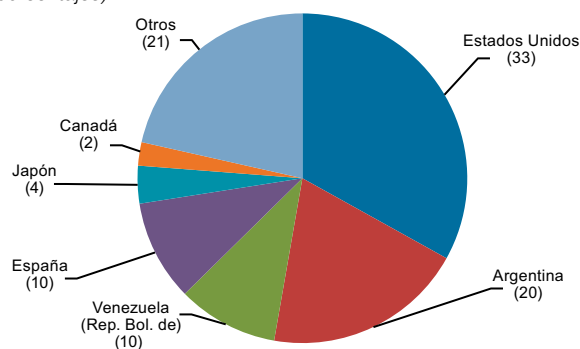
30. América Latina ha recibido muchos emigrantes de Europa y recientemente ha sido fuente de migraciones hacia esa región, especialmente España

- América Latina y el Caribe ha recibido históricamente fuertes migraciones desde los países que ahora conforman la Unión Europea. El 23% de la población de los países de América del Sur nacida en el extranjero procede de Europa, un porcentaje mucho mayor que el de cualquier otra región del mundo.
- En las últimas décadas América Latina y el Caribe ha pasado a ser fuente de emigración. Los Estados Unidos son el país que mayor cantidad de emigrantes de la región recibe, no solo desde México y Centroamérica, sino también desde América del Sur. España es el único país de la Unión Europea que figura entre los diez principales destinos de los emigrantes de América del Sur (10%).

■ Gráfico II.46 ■

Mundo: principales países con presencia de emigrantes de América del Sur

(En porcentajes)



Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE) - División de Población de la CEPAL, sobre la base de la última información disponible.

■ Cuadro II.7 ■

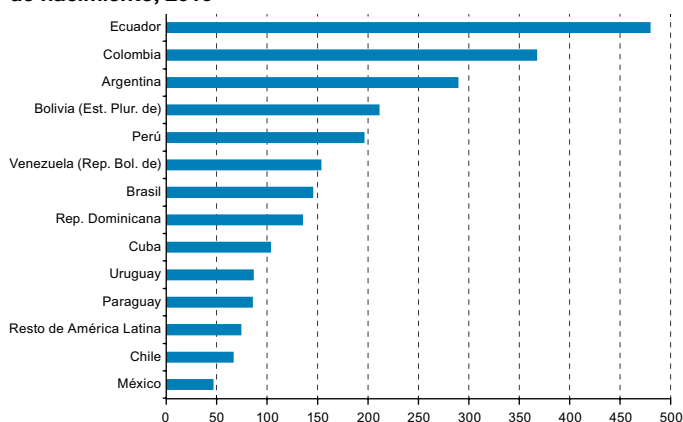
América del Sur: número de residentes nacidos en el extranjero y porcentaje según región de nacimiento

País de residencia	Año	Región de nacimiento						
		Número de nacidos en el extranjero	América Latina y el Caribe	Europa	Asia	América del Norte	África	Oceanía
Argentina	2010	1 805 957	78,6	16,6	1,7	0,6	0,2	0,1
Brasil	2000	683 830	21,1	56,3	17,8	2,2	2,3	0,1
Paraguay	2002	169 011	90,1	3,3	4,4	1,6	0,1	0
Uruguay	1996	92 378	50,1	44,7	1,9
Venezuela (República Bolivariana de)	2001	1 015 538	74,3	19,4	3,4	1,1	0,2	0
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2001	87 338	82,8
Chile	2002	187 008	70,9	16,7	4,5	5,1	0,7	0,8
Colombia	2005	109 971	63,6	13,5	4,6	14,5	0,4	0,4
Ecuador	2002	181 848	71,9	13,6	3,3	8,8	0,3	0,1
Perú	2007	64 303	58,2	19,2	11,6	10,1	0,4	0,3
Total		4 397 182	67,4	23	5,1	2	0,5	0,1

Fuente: Centro Latinoamericano y Caribeño de Demografía (CELADE)-División de Población de la CEPAL, sobre la base de la última información disponible.

■ Gráfico II.47 ■

España: población latinoamericana según lugar de nacimiento, 2010



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Instituto Nacional de Estadística (INE) de España.

III. Inserción comercial de la Unión Europea y América Latina y el Caribe y las relaciones entre ambos bloques

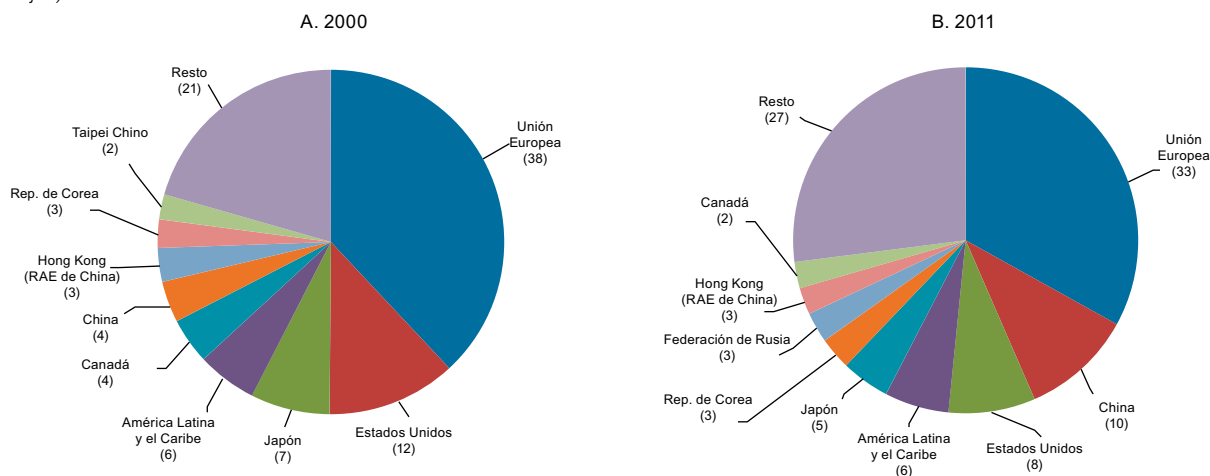


1. En 2011 la Unión Europea representó el 33% del comercio mundial de bienes y el 43% del comercio mundial de servicios

■ Gráfico III.1 ■

Mundo: principales exportadores de mercancías, 2000-2011

(En porcentajes)

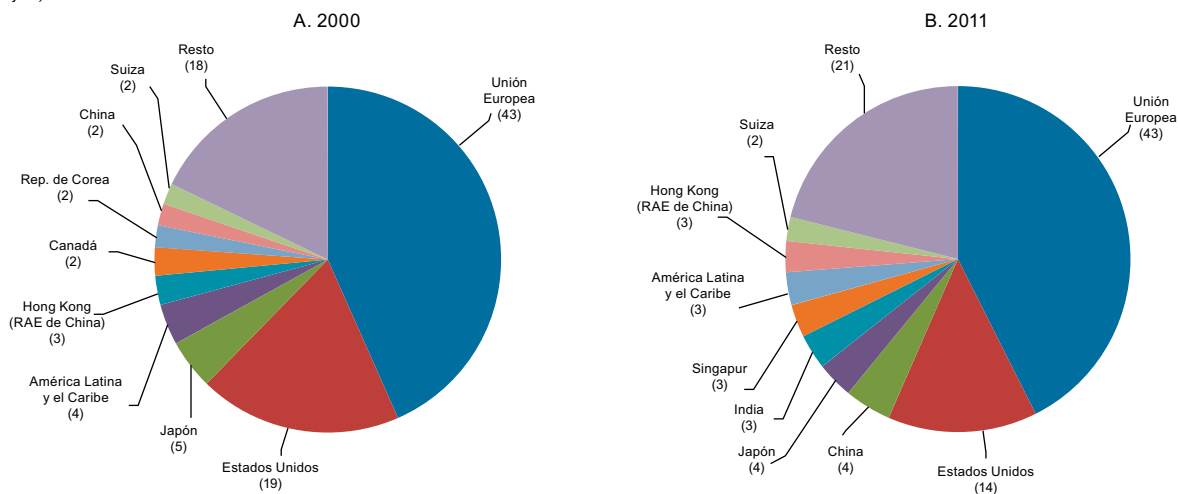


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercancías (COMTRADE).

■ Gráfico III.2 ■

Mundo: principales exportadores de servicios, 2000-2011

(En porcentajes)



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

2. La Unión Europea ha perdido peso relativo en el comercio exterior latinoamericano en las últimas tres décadas, sobre todo como mercado de destino para las exportaciones

- Desde los años ochenta, la Unión Europea ha perdido en forma continua importancia como mercado de destino para las exportaciones latinoamericanas, y como origen de sus importaciones. En las décadas de 1980 y 1990, la pérdida de participación se produjo fundamentalmente respecto de los Estados Unidos. Sin embargo, en la primera década del siglo XXI, tanto la Unión Europea como los Estados Unidos perdieron cuota de mercado frente a China. En 2011, la Unión Europea todavía fue el segundo socio comercial más importante para América Latina y el Caribe, con una participación del 13% en las exportaciones y en las importaciones de la región.

■ Cuadro III.1 ■
América Latina y el Caribe: participación de la Unión Europea en el comercio y crecimiento promedio anual del comercio, 1999-2011

(En porcentajes)

	Exportaciones				Importaciones			
	1990	2000	2011	Tasa de crecimiento anualizado 2000-2011	1990	2000	2011	Tasa de crecimiento anualizado 2000-2011
América Latina y el Caribe	24,8	11,5	13,7	11,4	20,2	13,7	14,0	9,4
Cono Sur ^a	33,7	24,4	19,1	11,5	23,8	23,5	18,2	10,3
Países andinos ^b	19,2	9,8	11,6	14,4	23,9	16,6	11,3	10,6
Centroamérica ^c	25,4	15,8	12,6	6,8	12,0	8,3	10,4	10,7
CARIFORUM ^d	24,4	16,5	13,8	4,0	16,5	12,1	14,2	3,1
México	12,8	3,5	5,5	11,4	17,1	8,4	10,8	8,7

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

^a Incluye a Chile.

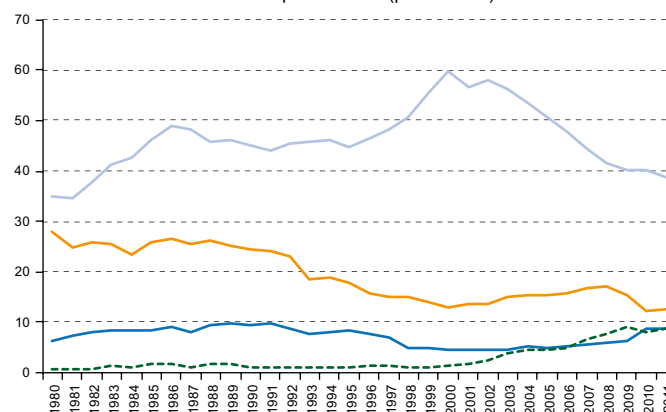
^b Incluye a Venezuela (República Bolivariana de).

^c Incluye a Panamá.

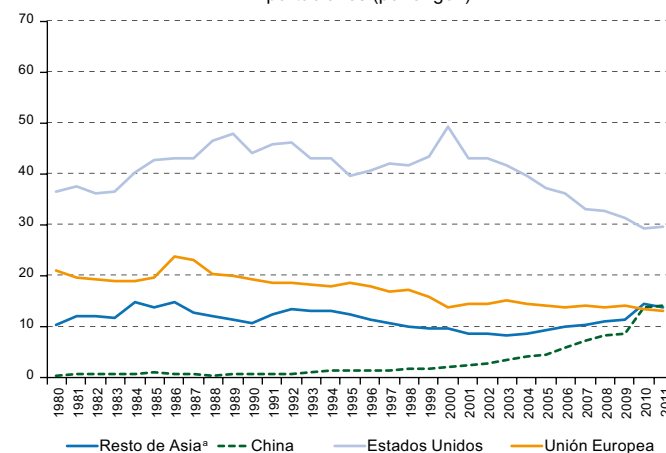
^d Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico.

■ Gráfico III.3 ■
América Latina y el Caribe (16 países): participación de los principales socios en el comercio, 1980 a 2011
(En porcentajes)

A. Exportaciones (por destino)



B. Importaciones (por origen)



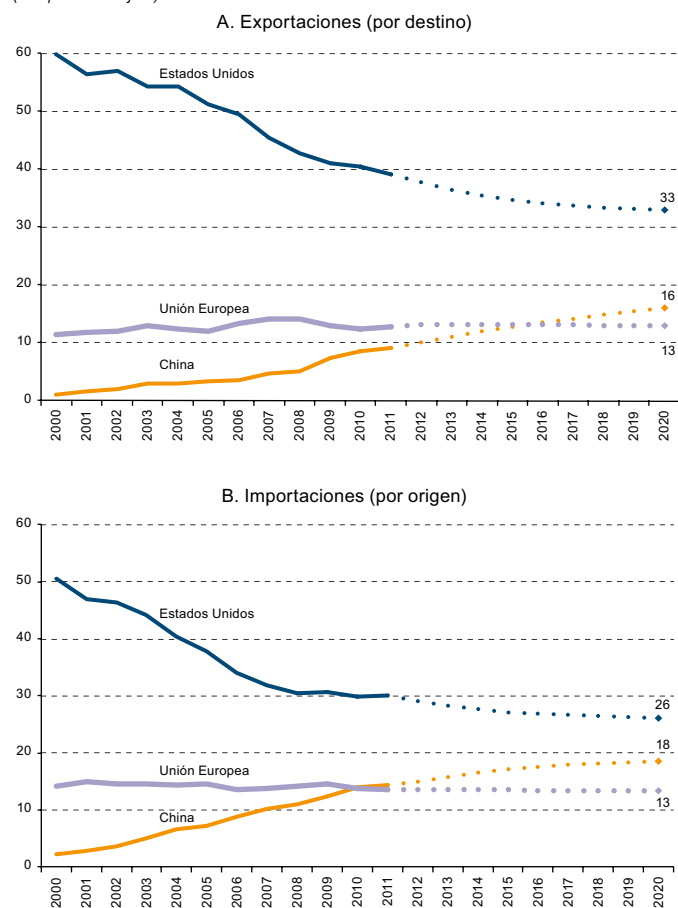
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).
^a Incluye Filipinas, Indonesia, el Japón, Malasia, la República de Corea, Singapur y Tailandia.

3. A mediados de la presente década, la Unión Europea podría verse desplazada por China como segundo socio comercial de América Latina y el Caribe

- China podría aumentar significativamente su posición relativa como destino de las exportaciones de la región hacia 2020. Si se mantiene el actual ritmo de crecimiento de la demanda de productos latinoamericanos en los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto del mundo, y la demanda de China crece solo a la mitad del ritmo registrado en la presente década, este país superaría a la Unión Europea en 2016 y pasaría a ser el segundo mayor mercado para las exportaciones de la región.
- En el caso de las importaciones latinoamericanas, ya en 2010 China alcanzó a la Unión Europea como segundo mercado de origen y se prevé que la supere a partir de 2012.
- El grado de realización de estas proyecciones dependerá de diversos elementos. Entre estos se cuentan la evolución que tenga el desempeño económico de los Estados Unidos, la Unión Europea y China en el resto de la presente década y, en menor medida, los efectos de la entrada en vigor de los nuevos acuerdos de asociación de la Unión Europea con Centroamérica, el Caribe, la Comunidad Andina y, eventualmente, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

■ Gráfico III.4 ■

América Latina y el Caribe (16 países): participación de las exportaciones y las importaciones en el total de transacciones, 2000-2020^a
(En porcentajes)



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

^a Los 16 países son: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). Estimaciones y proyecciones basadas en las tasas de crecimiento del PIB de 2000 a 2009 de América Latina y el Caribe, Asia y el Pacífico, China, los Estados Unidos, la Unión Europea y el resto del mundo. Se prevé que la tasa de crecimiento del comercio sea convergente con la tasa de crecimiento de largo plazo de las economías.

4. Cerca de dos tercios del comercio internacional de la Unión Europea se realizan con los propios miembros del bloque; América Latina y el Caribe representó solo entre el 2% y el 3% del comercio de la Unión Europea durante la década pasada

- En la primera década de 2000, América Latina y el Caribe recuperó levemente la participación que había perdido en el comercio exterior europeo en las dos décadas previas. Entre 2000 y 2011, la participación latinoamericana en las exportaciones creció del 2,2% al 2,3% y en las importaciones del 2% al 2,7%. La participación latinoamericana en las exportaciones e importaciones fuera de la Unión Europea fue del 5%.
- De manera más general, el comercio intracomunitario aumentó su participación relativa en todo el período, tanto para las exportaciones como para las importaciones.
- La participación de Asia mostró tendencias diferentes según países: el Japón aumentó su peso entre 1980 y 1990 aunque posteriormente esa tendencia se revirtió; por el contrario, China y el resto de Asia muestran un crecimiento sostenido de su participación en el comercio de la Unión Europea.

■ Cuadro III.2 ■

Unión Europea: participación de socios en el comercio, 1980-2011 (En porcentajes)

		1980 ^a	1990 ^a	2000	2010	2011
Exportaciones	América Latina y el Caribe	2,7	1,5	2,2	2,3	2,3
	Asia	3,0	5,0	5,3	7,2	7,5
	China	0,4	0,5	1,0	2,9	3,2
	Japón	0,9	2,0	1,7	1,1	1,1
	Estados Unidos	5,1	6,7	9,0	6,2	6,2
	Unión Europea	60,1	66,0	65,6	65,3	64,0
	Resto del mundo	29,1	20,7	17,9	18,9	20,0
Importaciones	América Latina y el Caribe	3,2	2,3	2,0	2,4	2,7
	Asia	4,7	7,7	11,0	12,8	13,8
	China	0,4	0,9	2,9	7,1	7,6
	Japón	2,5	4,3	3,7	1,6	1,9
	Estados Unidos	7,7	6,9	8,0	4,3	4,8
	Unión Europea	53,4	63,7	60,7	62,2	57,9
	Resto del mundo	31,0	19,3	18,3	18,3	20,8
Comercio total	América Latina y el Caribe	3,0	1,9	2,1	2,3	2,5
	Asia	3,9	6,4	8,2	10,0	10,7
	China	0,4	0,7	1,9	5,0	5,4
	Japón	1,7	3,2	2,7	1,4	1,5
	Estados Unidos	6,4	6,8	8,5	5,3	5,5
	Unión Europea	56,6	64,9	63,2	63,8	60,9
	Resto del mundo	30,1	20,0	18,1	18,6	20,4

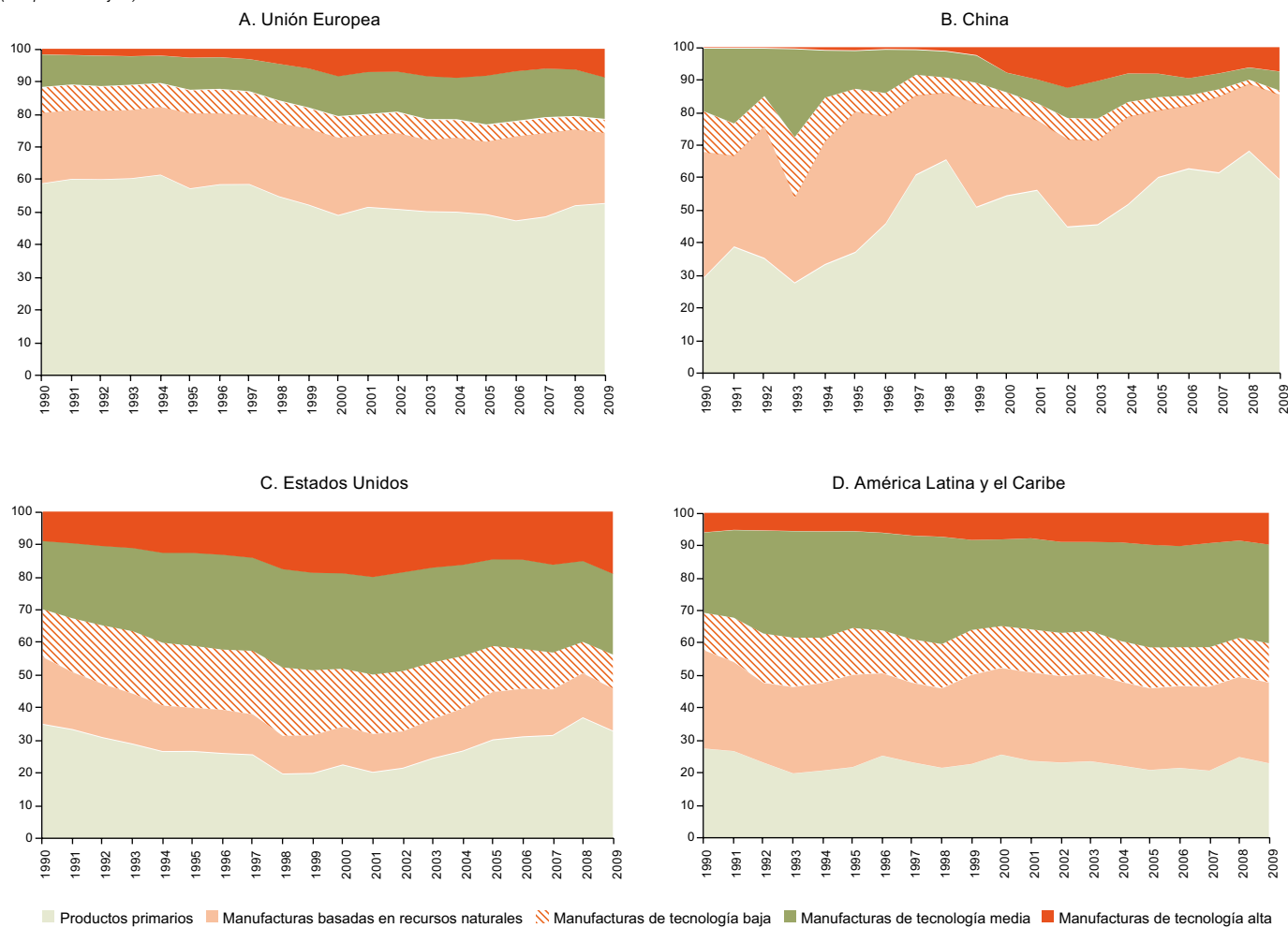
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE) y Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT) para 2011.

^a No incluye a Bulgaria, Eslovenia, Estonia, Letonia, Lituania y Rumania.

5. Las exportaciones de la región a la Unión Europea son más intensivas en recursos naturales (procesados) que las exportaciones a los Estados Unidos o a la propia región

■ Gráfico III.5 ■

América Latina y el Caribe: composición de las exportaciones a socios comerciales seleccionados, por contenido tecnológico, 1990-2009
(En porcentajes)

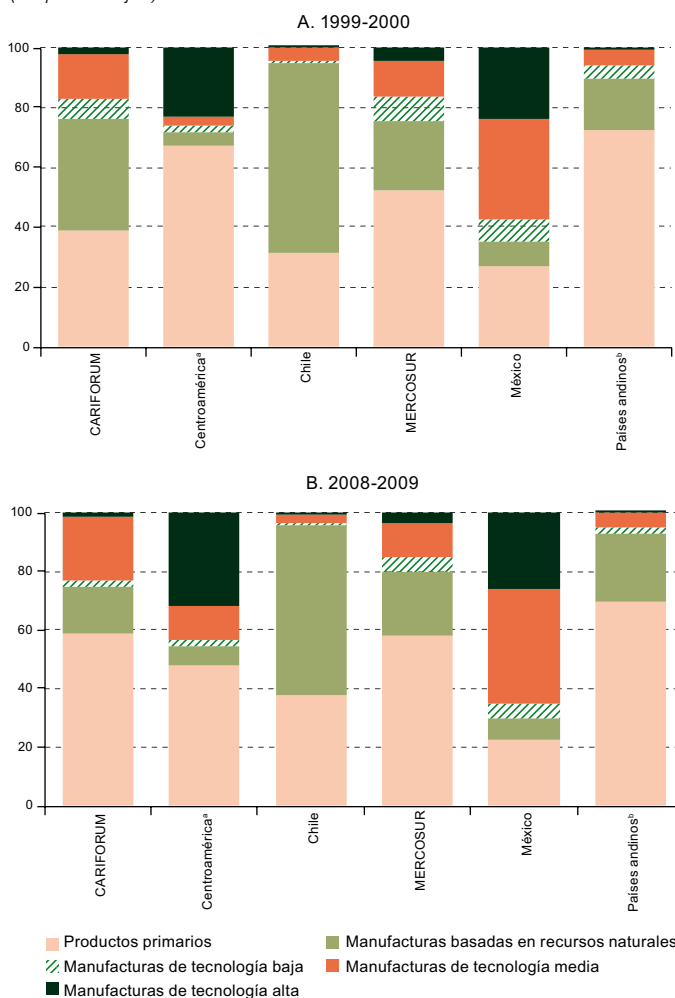


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Naciones Unidas, Base de datos estadísticos sobre el comercio de mercaderías (COMTRADE).

6. Las exportaciones de México a la Unión Europea son más intensivas en tecnología que las del resto de la región

- Salvo en el caso de México, las exportaciones de los países y subregiones latinoamericanas a la Unión Europea están dominadas por recursos naturales o manufacturas basadas en ellos. Estas dos categorías son las más importantes en las exportaciones de Chile (cobre bruto y refinado) y los países andinos (productos energéticos, con o sin refinación); para el MERCOSUR y el Foro del Caribe del Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) también representan más del 70% de las ventas a la Unión Europea. Solo en el caso de México, y en menor medida de Centroamérica, los productos de mediana y alta tecnología representan más del 40% de las ventas a la Unión Europea, tendencia condicionada por los esquemas de maquila y zonas francas de exportación. Este patrón tecnológico de las exportaciones ha experimentado cambios importantes en los últimos diez años.

■ Gráfico III.6 ■
América Latina y el Caribe (países y subregiones seleccionadas): intensidad tecnológica de las exportaciones a la Unión Europea, 1999-2000 y 2008-2009
 (En porcentajes)



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

^a Incluye a Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

^b Incluye Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, el Ecuador, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

7. Salvo en el caso de México, las exportaciones latinoamericanas a la Unión Europea están muy concentradas en los productos básicos, como banano, café, carbón, carne bovina, cobre, gas, hierro y acero, petróleo y soja

- Solo México y Costa Rica tienen más de un producto manufacturado dentro de los cinco principales productos exportados a la Unión Europea.

■ Cuadro III.3 ■

América Latina y el Caribe: principales productos de exportación a la Unión Europea, por país, 2010^a

(En porcentajes)

País	Primer producto	Segundo producto	Tercer producto	Cuarto producto	Quinto producto	Cinco principales productos
Argentina	Soja (36,2)	Otros productos químicos (8,7)	Frutas y nueces (6,2)	Mineral de cobre (5,7)	Carne de ganado bovino (4,8)	61,6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Mineral de metales comunes (43,1)	Estaño (13,3)	Frutas y nueces (12,8)	Alcoholes y sus derivados (5)	Madera, trabajada simplemente (3,3)	77,9
Brasil	Mineral de hierro (16,7)	Pienso para animales (8,1)	Semillas y frutos oleaginosos (6,5)	Café y sucedáneos (6,5)	Pasta y desperdicios de papel (5,95)	43,8
Chile	Cobre (38,0)	Mineral de cobre (12,2)	Frutas y nueces (10,8)	Bebidas alcohólicas (6,6)	Pasta química de madera (5,9)	73,7
Colombia	Hulla, sin aglomerar (46)	Frutas y nueces (21,4)	Café y sucedáneos (7,5)	Ferroaleaciones (4,4)	Petróleo, crudo (3,6)	82,9
Costa Rica	Partes para máquinas de datos (51,0)	Frutas y nueces (31,2)	Microconjuntos electrónicos (3,9)	Instrumentos médicos (2,4)	Jugos de frutas (2,3)	90,9
Ecuador	Frutas y nueces (42,6)	Crustáceos y moluscos (16,0)	Otra pesca (14,2)	Cacao (5,5)	Otros productos vegetales (4,9)	83,3
El Salvador	Café y sucedáneos (45,6)	Otra pesca (21,0)	Otras máquinas y aparatos eléctricos (13,0)	Azúcares, melaza y miel (5,38)	Otros productos vegetales (2,7)	87,7
Guatemala	Café y sucedáneos (38,9)	Otra pesca (8,3)	Otros productos vegetales en bruto (8)	Espicias (5,67)	Tabaco, sin elaborar (5,3)	66,1
Honduras	Café y sucedáneos (65,3)	Frutas y nueces (7,3)	Otras prendas de vestir (7,1)	Crustáceos y moluscos (4,8)	Mineral de metales comunes (2,2)	86,8
México	Petróleo, crudo (17,2)	Equipos de telecomunicaciones (14,2)	Vehículos para personas (13,0)	Otros aparatos de medicina (5,28)	Maquinas de procesamiento de datos (3,62)	53,5
Nicaragua	Café sin tostar (47)	Crustáceos congelados (22)	Maníes sin tostar (6,0)	Alcoholes monohídricos (5)	Otras legumbres (2)	84,0
Panamá	Buques y embarcaciones (56)	Frutas y nueces (27,2)	Pescado (4,1)	Petróleo, derivados (2,5)	Crustáceos y moluscos (1,7)	92,0
Paraguay	Soja (78,1)	Pienso para animales (5,2)	Maíz (2,9)	Leña y carbón vegetal (2,7)	Carne de ganado bovino (2,67)	91,7
Perú	Mineral de cobre (28,0)	Cobre (9,5)	Café y sucedáneos (8,9)	Mineral de metales comunes (7,8)	Frutas y nueces (6,1)	60,3
República Dominicana	Frutas y nueces (34,5)	Bebidas alcohólicas (11,6)	Cacao (9,9)	Otros aparatos de medicina (8,43)	Otros artículos de plástico (6,8)	71,5
Uruguay	Carne de ganado bovino (20)	Pasta y desperdicios de papel (19,3)	Soja (12,7)	Madera en astillas (7,8)	Frutas y nueces (7,1)	67,3
Venezuela (República Bolivariana de)	Petróleo, crudo (47,5)	Petróleo, derivados (23,3)	Ferroaleaciones (6,6)	Mineral de hierro (6,0)	Aluminio (3,1)	86,6
El Caribe ^b	Gas natural (33,5)	Buques y embarcaciones (19,7)	Alcoholes y sus derivados (5,1)	Mineral de aluminio (4,9)	Petróleo, derivados (4,4)	67,7

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

^a Se excluyen transacciones especiales y productos no clasificados. La denominación de productos ha sido adaptada al espacio disponible.

^b Incluye a Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Belice, Cuba, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía, Suriname y Trinidad y Tabago.

8. La región participa poco en las cadenas de valor europeas, como lo ilustran sus bajos niveles de comercio intraindustrial

- Pocos países latinoamericanos tienen un grado elevado de comercio intraindustrial con la Unión Europea, con la excepción de México, el Brasil y, en menor medida, Panamá y la República Dominicana.

■ Cuadro III.4 ■

Comercio intraindustrial entre América Latina y la Unión Europea, 2007-2009

	Alemania	Austria	Bélgica	Dinamarca	España	Finlandia	Francia	Grecia	Irlanda	Italia	Luxemburgo	Países Bajos	Portugal	Reino Unido	Suecia	Países de Europa central y oriental (12)
Argentina	0,10	0,06	0,07	0,01	0,10	0,05	0,10	0,04	0,04	0,10	0,01	0,04	0,02	0,11	0,07	0,02
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0,01	0,05	0,03	0,01	0,03	0,00	0,01	0,00	0,03	0,03	0,00	0,05	0,00	0,05	0,00	0,02
Brasil	0,24	0,14	0,16	0,21	0,19	0,07	0,20	0,06	0,06	0,18	0,22	0,12	0,08	0,16	0,24	0,07
Chile	0,04	0,03	0,07	0,02	0,05	0,01	0,03	0,01	0,06	0,02	0,00	0,04	0,04	0,11	0,02	0,03
Colombia	0,02	0,02	0,02	0,03	0,10	0,00	0,03	0,04	0,01	0,04	0,52	0,06	0,01	0,02	0,02	0,02
Costa Rica	0,06	0,01	0,00	0,03	0,04	0,01	0,06	0,00	0,11	0,03	0,00	0,05	0,00	0,01	0,03	0,01
República Dominicana	0,14	0,06	0,06	0,00	0,09	0,01	0,17	0,02	0,14	0,10	0,00	0,12	0,03	0,08	0,01	0,03
Ecuador	0,01	0,02	0,00	0,01	0,05	0,01	0,04	0,00	0,00	0,02	0,00	0,06	0,01	0,02	0,01	0,01
El Salvador	0,02	0,01	0,00	0,00	0,05	0,02	0,02	0,01	0,00	0,02	0,00	0,09	0,00	0,04	0,01	0,05
Guatemala	0,02	0,03	0,01	0,03	0,06	0,02	0,03	0,00	0,01	0,03	0,00	0,12	0,01	0,06	0,01	0,00
Honduras	0,03	0,01	0,02	0,00	0,03	0,01	0,01	0,00	0,01	0,03	0,13	0,11	0,00	0,01	0,00	0,02
México	0,31	0,24	0,24	0,14	0,13	0,25	0,28	0,03	0,10	0,14	0,03	0,17	0,06	0,30	0,13	0,16
Nicaragua	0,02	0,02	0,00	0,01	0,02	0,00	0,01	0,00	0,02	0,03	0,00	0,05	0,00	0,01	0,00	0,00
Panamá	0,23	0,03	0,02	0,03	0,07	0,01	0,05	0,16	0,00	0,15	0,00	0,08	0,01	0,03	0,01	0,06
Paraguay	0,02	0,01	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,00	0,00	0,01	0,00	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01
Perú	0,02	0,03	0,04	0,02	0,04	0,00	0,03	0,00	0,02	0,03	0,01	0,06	0,01	0,06	0,01	0,03
Uruguay	0,02	0,02	0,03	0,03	0,07	0,01	0,04	0,02	0,02	0,08	0,00	0,03	0,01	0,04	0,01	0,01
Venezuela (República Bolivariana de)	0,03	0,01	0,02	0,00	0,04	0,00	0,01	0,00	0,01	0,06	0,00	0,05	0,00	0,02	0,00	0,00
América Latina y el Caribe	0,19	0,11	0,12	0,08	0,10	0,07	0,14	0,05	0,07	0,11	0,10	0,09	0,05	0,14	0,11	0,09

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

Notas: El color rojo indica que el comercio intraindustrial existente es superior a 0,33 y el amarillo que el comercio intraindustrial potencial es superior a 0,1 e inferior a 0,33. La Unión Europea se consideró como un único socio comercial.

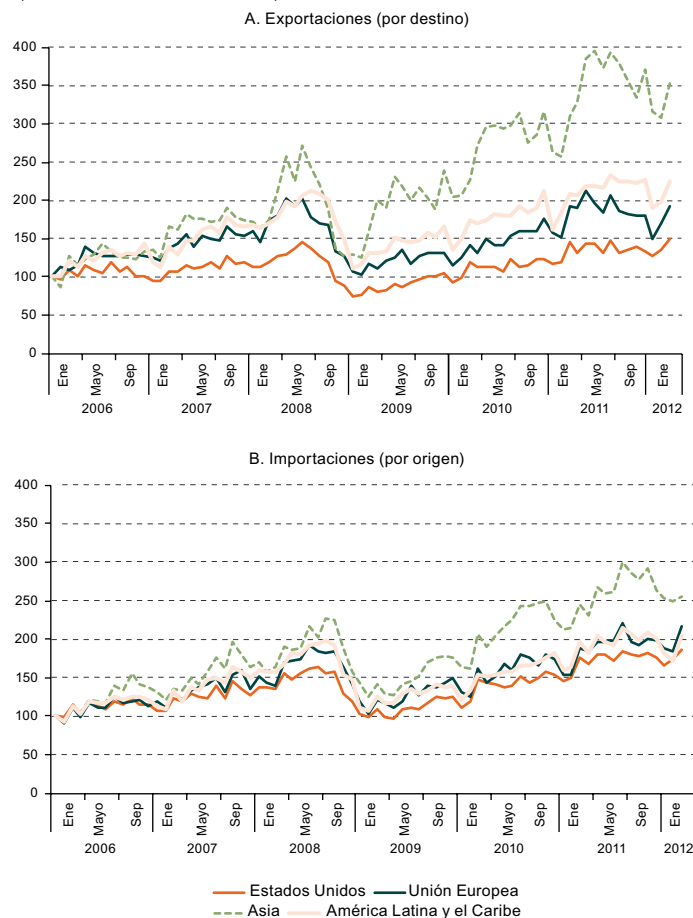
9. Tras la crisis, el comercio de la región con la Unión Europea se recuperó más lentamente que el comercio con otras regiones

- Los intercambios comerciales de América Latina y el Caribe con los principales socios extrarregionales e intrarregionales crecieron fuertemente en el período posterior a la crisis y se recuperaron de la marcada contracción de 2009. Al comparar el crecimiento del valor de las exportaciones e importaciones en el primer trimestre de 2012 con igual período de 2011, se comprueba que las exportaciones e importaciones latinoamericanas comenzaron a desacelerarse, aunque menos que las de la Unión Europea.
- En los últimos años la persistente demanda de China y del resto de Asia estimuló la exportación de varios productos básicos de la región, cuyos precios internacionales se han mantenido elevados. Las exportaciones hacia los Estados Unidos y el comercio intrarregional crecieron a tasas moderadas. Al contrario, las exportaciones destinadas a la Unión Europea no alcanzaron los niveles previos a la crisis, y el escenario adverso por el que atraviesa esa región hace prever una mayor desaceleración en el comercio con la Unión Europea, la que afectaría más a América del Sur y a los países del Caribe.

■ Gráfico III.7 ■

América Latina y el Caribe: comercio por origen y destino, enero de 2006 a enero de 2012

(Índice enero de 2006 = 100)

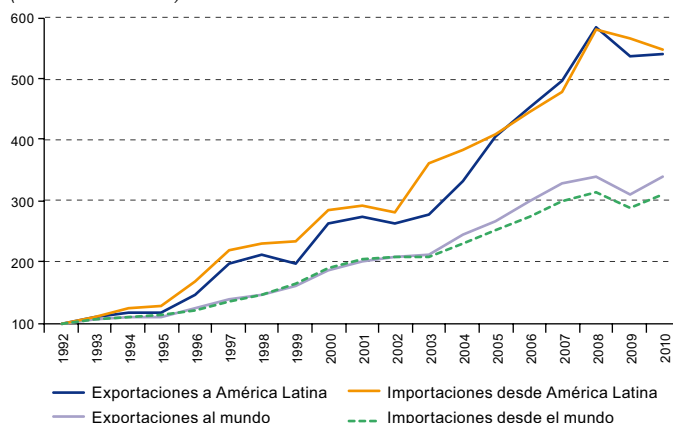


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos oficiales de los países.

10. El comercio de servicios entre la Unión Europea y América Latina creció más rápidamente que el comercio entre la Unión Europea y el mundo, lo que constituye una oportunidad para ambas regiones

- En las décadas de 1990 y 2000 hasta la crisis, el monto del comercio de servicios entre la Unión Europea y América Latina se multiplicó casi por seis, mientras que las exportaciones e importaciones totales de servicios de la Unión Europea solo se triplicaron.
- Como resultado de este dinamismo de las relaciones bilaterales, América Latina aumentó su importancia como mercado de destino para las exportaciones europeas y también los exportadores latinoamericanos expandieron su participación en el mercado europeo. No obstante, existen diferencias importantes entre las once categorías de servicios: los exportadores europeos lograron el mayor incremento en los servicios de comunicación y las regalías y licencias.
- El mercado europeo representa una cuarta parte de las exportaciones de servicios brasileñas y menos del 20% para las exportaciones chilenas.

■ Gráfico III.8 ■
Unión Europea: comercio de servicios con América Latina y el mundo, 1992-2010
(Índice: 1992=100)



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

Nota: Entre 1992 y 2003 los datos corresponden a la agregación de 15 países; a partir de 2004 se agregan los 12 nuevos miembros de la Unión Europea.

■ Cuadro III.5 ■
América Latina y el Caribe: participación en el comercio de servicios de la Unión Europea, 2004 y 2010
(En porcentajes)

	Créditos		Débitos	
	2004	2010	2004	2010
Servicios totales	4,4	6,3	5,3	5,8
Transporte	6,3	8,7	5,9	6,7
Viajes	2,5	4,0	6,8	5,6
Otros servicios	4,6	6,2	4,1	5,7
de comunicación	2,4	5,5	3,1	6,7
informáticos	8,4	13,1	6,1	5,2
de construcción	5,5	6,8	5,5	9,0
financieros	6,2	6,8	2,9	4,1
de gobierno	2,2	4,7	1,1	2,2
de seguros	4,7	8,1	9,8	14,5
otros servicios empresariales	4,7	5,7	3,1	3,8
personales, culturales y recreativos	3,1	4,4	2,0	2,8
regalías y licencias	2,5	5,9	5,4	4,4

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

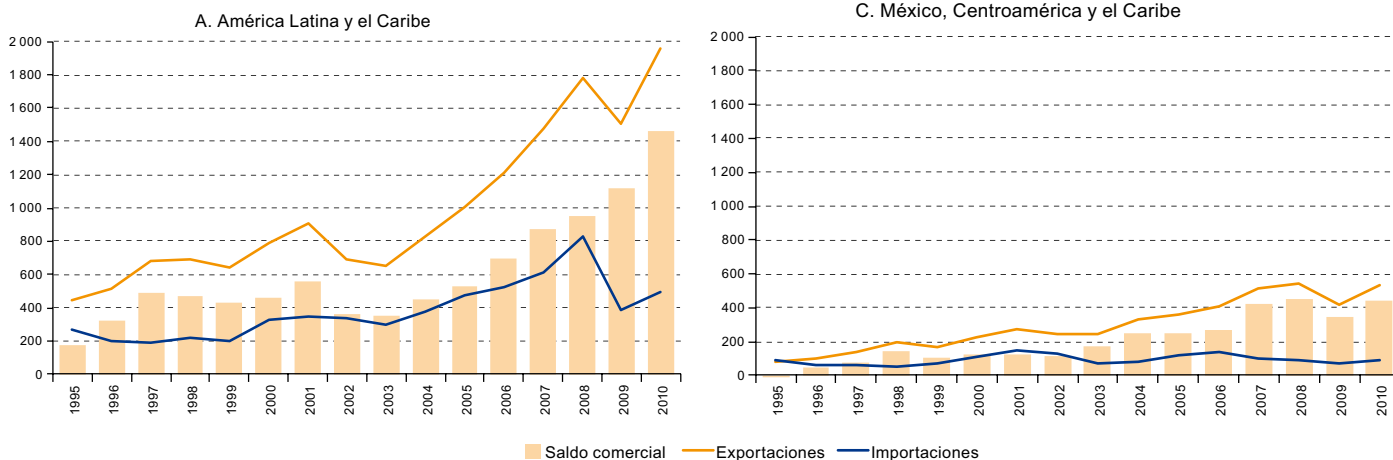
11. La región mantiene una balanza comercial positiva con la Unión Europea; América del Sur registra el principal superávit

- Gracias a un crecimiento acelerado de las exportaciones sudamericanas a la Unión Europea entre 2003 y 2008, junto con un incremento moderado de las importaciones, América Latina y el Caribe duplicó su superávit comercial con la Unión Europea en la década de 2000. En 2009, ese superávit aumentó debido a una caída menor de las exportaciones en comparación con las importaciones desde la Unión Europea. La recuperación en 2010 fue más significativa para las exportaciones que para las importaciones, lo cual elevó más aun el superávit comercial. En menor medida, México, Centroamérica y el Caribe también mantienen un saldo comercial superavitario con la Unión Europea.

■ Gráfico III.9 ■

América Latina y el Caribe: exportaciones, importaciones y saldo comercial con la Unión Europea, 1995-2010

(En millones de dólares)



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

12. Tanto la Unión Europea como los Estados Unidos han suscrito numerosos acuerdos comerciales con América Latina y el Caribe; en la actualidad, la Unión Europea ha dado un nuevo impulso a sus negociaciones comerciales con América Latina

- En particular, la Unión Europea y el MERCOSUR retomaron en junio de 2010 sus negociaciones para la suscripción de un acuerdo de asociación, que habían sido suspendidas en 2004. Asimismo, la Unión Europea y el Ecuador se encuentran en conversaciones para retomar negociaciones bilaterales. En caso de prosperar estas negociaciones, la Unión Europea podría disponer hacia 2012-2013 de una

vinculación comercial preferencial con alrededor de 30 países de la región. Por el contrario, los Estados Unidos no han iniciado nuevas negociaciones comerciales con países de la región desde la suscripción de sus tratados de libre comercio con Colombia (2006) y Panamá (2007). Entre fines de 2011 y principios de 2012, el Congreso estadounidense aprobó ambos acuerdos.

■ Cuadro III.6 ■

Unión Europea y Estados Unidos: acuerdos comerciales con grupos y países de América Latina y el Caribe

	Unión Europea			Estados Unidos		
	Vigentes	Firmados/ inicialados	En negociación	Vigentes	Firmados/ inicialados	En negociación
Grupos						
Foro del Caribe de Grupo de los Estados de África, del Caribe y del Pacífico (CARIFORUM) ^a	X					
Mercado Común Centroamericano (MCCA) ^b		X		X		
MERCOSUR			X			
Países						
Chile	X			X		
Colombia		X ^c		X		
México	X			X		
Panamá ^d		X			X	
Perú		X ^c		X		
Total países	17	8	4^e	9	2	0

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

^a Incluye a 14 países miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la República Dominicana.

^b El MCCA y la Unión Europea iniciaron en marzo de 2011 un acuerdo de asociación, que incluye un acuerdo de libre comercio. Panamá también es parte del acuerdo de asociación. Además, los países del MCCA tienen vigente un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, que incluye también a la República Dominicana.

^c La Unión Europea negoció un acuerdo comercial con Colombia y el Perú.

^d Parte del acuerdo de asociación entre la Unión Europea y el MCCA.

^e Serían cinco países cuando se oficialice el ingreso de la Venezuela (República Bolivariana de) como miembro pleno del MERCOSUR.

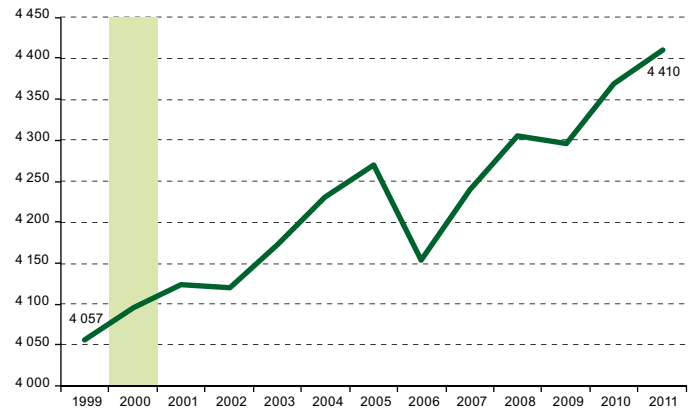
13. Tras la entrada en vigor de sus acuerdos de asociación en 2000 y 2003, México y Chile consiguieron aumentar el número de productos exportados a la Unión Europea

- Entre 1999 y 2011, el número de productos exportados por México a la Unión Europea aumentó de 4.057 a poco más de 4.410, esto es un 7% más si se compara con los productos exportados antes de la suscripción del acuerdo de asociación. En términos de valor, los nuevos productos crecieron en promedio poco más del 32%, mientras que los productos que ya se exportaban antes de la firma del acuerdo aumentaron en promedio un 1,1%.
- Entre 2002 y 2011, el número de productos exportados a la Unión Europea aumentó de 2.009 a poco más de 2.300, esto es un 15% más que el número previo a la firma del acuerdo de asociación entre Chile y la Unión Europea. En términos de valor, estos nuevos productos crecieron en promedio poco más del 50% entre 2003 y 2011, en comparación con los productos que ya se exportaban antes de la firma del acuerdo, que crecieron a una tasa del 8,3%.

■ Gráfico III.10 ■

Unión Europea: importaciones desde México y evolución del número de productos, 1999-2011

(Número de productos a 8 dígitos del Sistema Armonizado europeo)

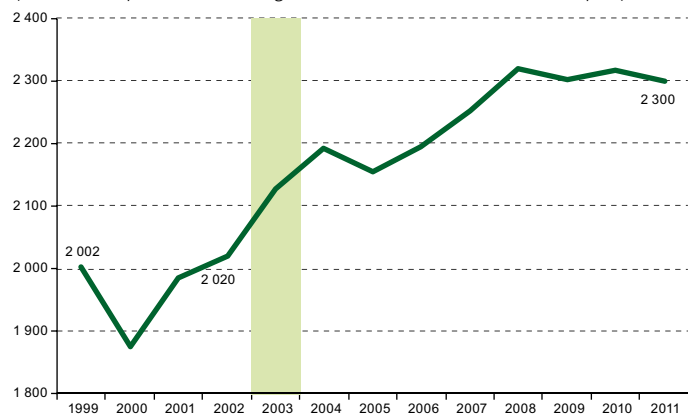


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).
Nota: El universo arancelario europeo comprende 15.600 líneas.

■ Gráfico III.11 ■

Unión Europea: importaciones desde Chile y evolución del número de productos, 1999-2011

(Número de productos a 8 dígitos del Sistema Armonizado europeo)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).
Nota: El universo arancelario europeo comprende 15.600 líneas.

14. Entre los principales nuevos productos exportados por Chile destacan el vino, las manzanas frescas y el salmón

- La evolución de la estructura de las exportaciones chilenas hacia la Unión Europea antes y después de la suscripción del acuerdo de asociación muestra que son pocos los productos beneficiados y que aumentaron su peso relativo en las exportaciones totales. Entre los productos tradicionales que ya se exportaban antes del acuerdo y que aumentaron su participación se cuentan los relacionados con la aglomeración productiva (*cluster*) del cobre, entre los que aumentaron las categorías relacionadas al cobre no refinado que pasaron del lugar 18 al 3. Asimismo, la pasta química de madera y las uvas frescas aumentaron su participación y escalaron posiciones entre los 30 primeros productos.
- Dentro del grupo de los productos nuevos, con presencia prácticamente nula antes de la firma del acuerdo, se destaca el alza de las manzanas frescas, los vinos y los filetes de salmón Pacífico. Todos estos productos se cuentan entre los beneficiados por el acuerdo.
- El surgimiento de estos nuevos productos refleja una mayor diversificación exportadora hacia el mercado de la Unión Europea. Sin embargo, las ventas de Chile continúan concentradas en un número reducido de productos básicos. Esto plantea un desafío al sector empresarial chileno para diversificar sus exportaciones en el marco del acuerdo.

■ Cuadro III.7 ■

Chile: principales productos exportados a la Unión Europea después de la suscripción del acuerdo de asociación, 1999-2002 y 2009-2010

(Por orden de importancia y en porcentajes del total)

Sistema Armonizado europeo	Descripción de productos	Antes (1999-2002)	Después (2009-2010)	1999-2002	2009-2010
74031100	Cátodos de cobre refinado	1	1	34,3	30,5
26030000	Cobre y sus concentrados	2	2	7,6	12,5
74020000	Cobre no refinado	18	3	0,9	6,5
47032900	Pasta química de madera (eucalipto)	9	4	2,1	3,5
8061010	Uvas frescas	6	5	2,7	3,2
26131000	Molibdeno tostado y sus concentrados	12	6	1,4	2,5
74031900	Los demás cobres refinados	7	7	2,5	2,2
08081080	Manzana frescas	n.e.	8	0	2
47032100	Pasta química de madera (coníferas)	3	9	5,4	1,9
22042185	Vino blanco en recipientes <= 2ltr. (13% a 15% de vol.)	n.e.	10	0	1,4
22042197	Vino tokay en recipientes <= 2ltr. (18% a 22% de vol.)	n.e.	11	0	1,4
22042198	Otros vinos en recipientes <= 2ltr. (18% a 22% de vol.)	n.e.	12	0	1,1
81050000	Kiwis	16	13	1,1	1
3042913	Filetes congelados de salmón Pacífico	n.e.	14	0	1
28342100	Nitrato de potasio	27	15	0,6	1
28012000	Yodo	22	16	0,7	0,9
31042050	Cloruro de potasio	157	17	0	0,9
23012000	Harina de pescado	19	18	0,9	0,8
44123900	Madera contrachapada	n.e.	19	0	0,8
26139000	Minerales de molibdeno y sus concentrados	31	20	0,5	0,8
8044000	Aguacates frescos	188	21	0	0,8
22042184	Vino blanco en contenedores	8	22	2,3	0,7
72027000	Ferromolibdeno	58	23	0,2	0,7
8082050	Peras frescas	21	24	0,8	0,6
71081200	Oro no monetario	4	25	4,4	0,6
16059019	Mejillones preparados	140	26	0,5	0,5
10051015	Semillas de maíz	51	27	0,2	0,5
28257000	Óxido de molibdeno	96	28	0,1	0,5
26070000	Mineral de plomo y sus concentrados	234	29	0	0,5

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

Nota: Las líneas en color corresponden a productos nuevos o que no estaban entre los 100 más importantes; n.e. indica que el producto no era exportado por Chile a la Unión Europea, o su peso en el total era ínfimo.

15. Entre los principales productos exportados por México se destacan los vehículos y las manufacturas electrónicas

- La evolución de la estructura de las exportaciones mexicanas hacia la Unión Europea antes y después de la suscripción del acuerdo de asociación muestra una mejora de las condiciones de acceso para un gran número de productos manufactureros mexicanos.
- Entre los productos que ya se exportaban y que mejoraron su posición relativa, además del petróleo, se cuentan los vehículos de pasajeros que pasaron a ocupar el segundo lugar en orden de importancia.
- Entre los 30 primeros productos destacan algunos bienes que no se exportaban o cuya exportación era muy baja, que pasaron a ocupar los primeros lugares de importancia. Entre estos se cuentan los receptores de voz, los teléfonos celulares y sus partes, los equipos médicos y los instrumentos electrónicos. Gran parte de esta lista destaca por la presencia de productos con mayor contenido tecnológico incorporado, que se producen, en buena medida, en esquemas de ensamblaje.
- Entre los productos primarios que mejoraron su posición relativa se listan el trigo duro y el molibdeno.

■ Cuadro III.8 ■

México: principales productos exportados a la Unión Europea después de la suscripción del acuerdo de libre comercio, 1999 y 2009-2010

(Por orden de importancia y en porcentajes del total)

Sistema Armonizado europeo	Descripción de productos	Antes (1999-2002)	Después (2009-2010)	1999-2002	2009-2010
27090090	Petróleo crudo	1	1	16,3	17,9
87033219	Vehículos de pasajeros 1500 a 2500 cm ³	3	2	4,7	7,9
85176200	Equipos de receptores de voz	n.e.	3	0,0	6,6
85171200	Teléfonos celulares	n.e.	4	0,0	3,1
87032210	Vehículos de pasajeros 1000 a 1500 cm ³	n.e.	5	0,0	2,9
90189085	Equipos médicos veterinarios	209	6	0,1	2,8
85177090	Partes y piezas de teléfonos y redes celulares	n.e.	7	0,0	2,6
87032319	Vehículos de pasajeros 1500 a 3000 cm ³	2	8	6,2	2,5
90183900	Agujas, catéteres y equipo dental	349	9	0,0	1,9
90183190	Jeringas	64	10	0,2	1,1
22030001	Cerveza	18	11	0,7	0,7
30049000	Otros medicamentos	n.e.	12	0,0	0,7
90219090	Artículos y aparatos para discapacitados	937	13	0,0	0,7
84717050	Unidades de disco duro	n.e.	14	0,0	0,7
84717080	Cintas magnéticas	n.e.	15	0,0	0,7
79011100	Zinc en bruto	n.e.	16	0,0	0,6
9011100	Café	10	17	1,2	0,6
90318038	Instrumentos electrónicos	n.e.	18	0,0	0,6
84099900	Partes de motores de diésel o semidiésel	53	19	0,3	0,6
84718000	Unidades para máquinas digitales de datos	n.e.	20	0,0	0,5
84715000	Unidades para máquinas digitales de datos	n.e.	21	0,0	0,5
29152400	Anhidrido acético	94	22	0,1	0,5
10011000	Trigo duro	254	23	0,0	0,5
29153100	Etilico acetato	940	24	0,0	0,5
39041000	Cloruro de vinilo	63	25	0,2	0,5
90262020	Instrumentos para control de gases	n.e.	26	0,0	0,5
71081200	Oro platinado con fines no monetarios	49	27	0,3	0,4
26131000	Molibdeno tostado y sus concentrados	564	28	0,0	0,4
29173600	Ácido tereftálico y sus sales	12	29	1,1	0,4
88033000	Partes de aeronaves	n.e.	30	0,0	0,4

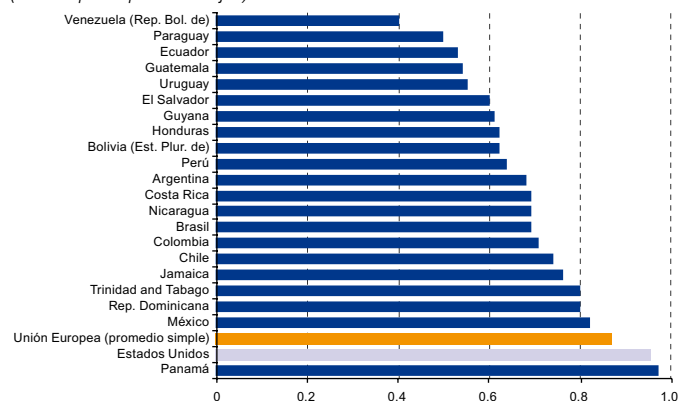
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

Nota: Las líneas en color corresponden a productos nuevos o que no estaban entre los 100 más importantes; n.e. indica que el producto no era exportado por México a la Unión Europea, o su peso en el total era ínfimo.

16. Comparada con la Unión Europea, América Latina y el Caribe muestra rezagos importantes en el área de la facilitación del comercio

- La facilitación del comercio debe ser entendida no simplemente como una reducción del número de formalidades burocráticas asociadas al comercio exterior, o del tiempo necesario para completarlas, sino además como un enfoque integrado que busca hacer más eficientes las transacciones comerciales, en particular la disponibilidad de transporte y de infraestructura de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC). Como tal, juega un papel esencial en la competitividad internacional de un país. Un sistema logístico integrado puede facilitar la atracción de inversión extranjera directa (IED) y contribuir a la modernización y la gradual globalización de las pymes más avanzadas.
- Las dos áreas en las cuales la región latinoamericana presenta debilidades son aduanas e infraestructura. Deberían adoptarse medidas para mejorar los procedimientos aduaneros y la infraestructura así como las instalaciones portuarias. Mejoras en la eficiencia de trámites fronterizos y de transporte, cuyos costos son pequeños en comparación con los de las inversiones en infraestructura física, pueden dar resultados promisorios. En ambos temas, la cooperación entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe podría jugar un rol importante.

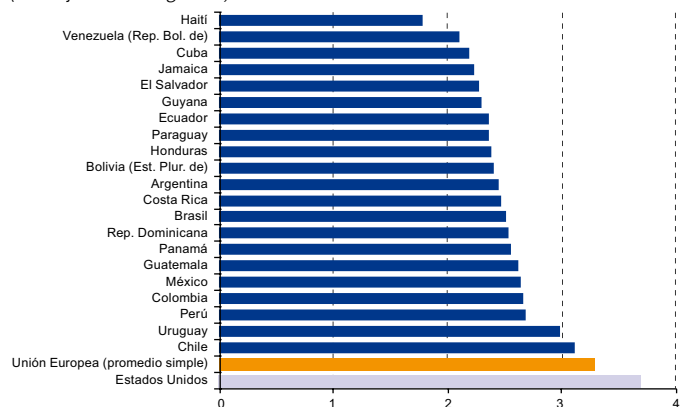
■ Gráfico III.12 ■
Eficiencia de frontera y de transporte^a
(Factor principal: 1=mejor)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Alberto Portugal-Pérez y John S. Wilson, "Export performance and trade facilitation reform. Hard and soft infrastructure", *Policy Research Working Paper*, N° 5261, Washington, D.C., Banco Mundial.

^a La eficiencia de frontera y de transporte busca cuantificar el nivel de eficiencia de aduanas y del transporte interno, reflejado en el tiempo, el costo y el número de documentos requeridos para los procedimientos de exportación e importación.

■ Gráfico III.13 ■
Índice de desempeño aduanero
(Puntaje en el rango 0-5)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, Connecting to Compete 2010. Trade Logistics in the Global Economy, Washington, D.C.

17. Es clave mejorar las instituciones para la armonización de los procedimientos, especialmente para asegurar su interoperabilidad y estandarización

- Existen propuestas de acción en el área de la facilitación del comercio que podrían tener un impacto positivo sobre la integración regional y la reducción de los costos de transporte internacional.
- Se deberían acelerar los acuerdos legales que reconocen los instrumentos de negocios modernos (factura electrónica, certificados de origen electrónicos y ventanillas únicas, entre otros).
- La Unión Europea puede cooperar con los países de América Latina y el Caribe en el fortalecimiento de las capacidades nacionales y regionales en estas áreas, con el fin de promover aún más sus relaciones comerciales y de inversión con la región.

■ Cuadro III.9 ■

Oportunidades en la facilitación del comercio y el transporte

Área	Sugerencias para el corto plazo
Comercio electrónico	<ul style="list-style-type: none"> - Buscar fundamentos comunes (como estándares) que posibiliten la interconexión entre actores regionales - Eliminar los trámites burocráticos en aduanas - Formar asociaciones de empresas para mejorar la competitividad internacional - Fortalecer los sistemas logístico y de transporte - Reconocer firmas electrónicas
Ventanilla única	<ul style="list-style-type: none"> - Designar una entidad de coordinación central a nivel nacional y un centro regional para el reconocimiento y la interoperabilidad del sistema - Promover la coordinación y la consistencia entre los sistemas nacionales para facilitar la interoperabilidad - Utilizar sistemas universalmente aceptados para el comercio sin papeles
Procedimientos aduaneros	<ul style="list-style-type: none"> - Adoptar sistemas administrativos compatibles para permitir la interconexión y reducir el tiempo y los costos de los procedimientos - Difundir tales sistemas en el sector privado, particularmente entre las pymes - Promover la coordinación regional para acelerar los procedimientos - Utilizar inspecciones previas al embarque y otros mecanismos para reducir los tiempos de espera en los puntos de carga y descarga - Fortalecer el uso de tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) con propósitos de seguridad, de acuerdo a estándares internacionales
Eficiencia de la cadena de transporte	<ul style="list-style-type: none"> - Acelerar los proyectos de integración regional, especialmente los que involucran infraestructura e interconexiones que beneficiarán a países sin salida al mar - Coordinar con el sector privado para identificar cuellos de botella de manera oportuna y proponer proyectos conjuntos - Promover medios de transporte intermodales y complementarios
Adopción de estándares internacionales	<ul style="list-style-type: none"> - Difundir modelos de documentos electrónicos disponibles en el Centro de las Naciones Unidas de Facilitación del Comercio y las Transacciones Electrónicas (CEFACT) - Difundir y adoptar regulaciones internacionales que gobiernan el transporte marítimo, el manejo de carga peligrosa y otros documentos internacionales para la facilitación del transporte internacional - Implementar sistemas de gobierno electrónico, especialmente estándares y clasificaciones internacionales, para permitir el comercio sin papeles
Estándares fitosanitarios	<ul style="list-style-type: none"> - Asegurar la consistencia con los estándares internacionales y la cooperación y el entrenamiento para el cumplimiento de los requerimientos sanitarios y de seguridad - Implementar técnicas de muestreo y prevención orientadas a evitar o detectar tempranamente riesgos en la cadena de distribución, y prevenir así emergencias sanitarias de gran escala
Relación entre los sectores público y privado	<ul style="list-style-type: none"> - Establecer centros de entrenamiento de pymes en el uso de las TIC - Fortalecer los mecanismos de financiación de exportaciones que utilizan elementos de comercio y gobierno electrónico para enfrentar cualquier reducción en la oferta de financiamiento privado

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

IV. Inversiones transfronterizas entre la Unión Europea y la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)



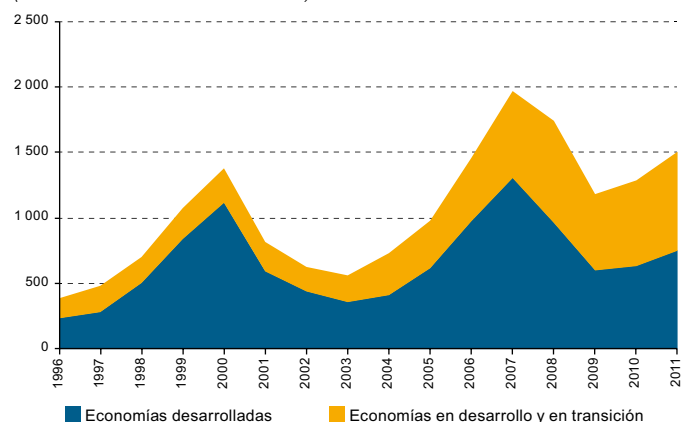
A. Las empresas transnacionales: los agentes más activos en la internacionalización de la producción

1. En 2011, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa llegaron a 1,5 billones de dólares; la mitad tuvo como destino economías en desarrollo y en transición

- Tras las caídas registradas en 2008 y 2009, las corrientes mundiales de inversión extranjera directa (IED) aumentaron en 2010 y 2011, aunque todavía están lejos del máximo histórico registrado en 2007.
- Esta caída se ha concentrado en las economías desarrolladas, que han reducido su participación en el total mundial de un 66% antes de la crisis a menos de la mitad en la actualidad.
- Las economías en transición de Europa oriental también recibieron menos IED en 2011 que en 2007, y lo mismo ha sucedido en África y Oriente medio. En Asia y en América Latina, por el contrario, la caída experimentada en 2009 fue más leve y la recuperación más rápida, por lo que estas regiones registraron en 2011 las mayores entradas de su historia.
- En 2011, la Unión Europea, cuyas entradas de IED se redujeron a menos de la mitad entre 2007 y 2010, recibió 421.000 millones de dólares, un 30% del total mundial.

■ Gráfico IV.1 ■

Mundo: corrientes de IED, por grupos de economías
(En miles de millones de dólares)



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

■ Cuadro IV.1 ■

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

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

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

^a Incluye la Federación de Rusia.

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

2. En 2011, América Latina recibió 153.991 millones de dólares, de los cuales el 43% llegaron al Brasil

- En 2011 América Latina y el Caribe recibió 153.991 millones de dólares en IED, un 28% más que en 2010, lo que constituye un nuevo récord histórico.
- Más de la mitad de este aumento se concentró en el Brasil, país que recibió 66.660 millones de dólares. Casi todas las mayores economías de la región, con la excepción de México, aumentaron las entradas de IED.
- La IED recibida en América del Sur aumentó un 35% respecto a 2010, en Centroamérica un 36% y en el Caribe un 20%. Las economías del Caribe todavía reciben montos de IED inferiores a los registrados antes de la crisis.

■ Cuadro IV.2 ■

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa, 2000-2011

(En millones de dólares)

	2000-2005 ^a	2006	2007	2008	2009	2010	2011
América del Sur	38 004	43 538	71 877	92 868	55 492	89 911	121 500
Brasil	19 197	18 822	34 585	45 058	25 949	48 506	66 660
Chile	5 047	7 426	12 572	15 518	12 887	15 373	17 299
Perú	1 604	3 467	5 491	6 924	5 576	7 328	7 659
Colombia	3 683	6 656	9 049	10 620	7 137	6 899	13 234
Argentina	4 296	5 537	6 473	9 726	4 017	7 055	7 243
Uruguay	393	1 493	1 329	2 106	1 620	2 483	2 528
Bolivia (Estado Plurinacional de)	350	278	362	508	426	672	859
Paraguay	48	95	202	209	95	228	149
Ecuador	839	271	194	1 006	321	158	568
Venezuela (República Bolivariana de)	2 546	-508	1 620	1 195	-2 536	1 209	5 302
México	23 301	20 119	31 492	27 140	16 119	20 709	19 554
Centroamérica	2 578	5 756	7 400	7 564	4 529	6 044	8 246
Panamá	656	2 498	1 899	2 196	1 259	2 350	2 790
Costa Rica	626	1 469	1 896	2 078	1 347	1 466	2 104
Honduras	418	669	928	1 006	523	797	1 014
Guatemala	334	592	745	754	600	806	985
Nicaragua	219	287	382	626	434	508	968
El Salvador	325	241	1 551	903	366	117	386
El Caribe	3 612	5 694	6 274	10 050	5 681	5 040	4 690
República Dominicana	932	1 085	1 667	2 870	2 165	1 896	2 371
Trinidad y Tabago	842	883	830	2 801	709	549	293
Bahamas	383	843	887	1 032	753	960	840
Suriname	143	323	179	124	242	113	154
Guyana	50	102	110	179	222	198	247
Haití	12	161	75	30	38	150	181
Saint Kitts y Nevis	84	115	141	184	136	122	142
Antigua y Barbuda	127	361	341	176	85	101	64
Santa Lucía	76	238	277	166	152	115	81
Belice	56	109	143	180	112	101	98
San Vicente y las Granadinas	43	110	132	159	98	103	135
Granada	65	96	172	148	104	63	43
Dominica	26	29	48	57	42	25	25
Anguilla	60	143	120	101	37	26	12
Montserrat	2	4	7	13	3	3	3
Jamaica	595	797	752	1 361	480	170	n.d.
Barbados	118	298	394	470	303	344	n.d.
Total	67 494	75 107	117 043	137 623	81 821	121 704	153 991

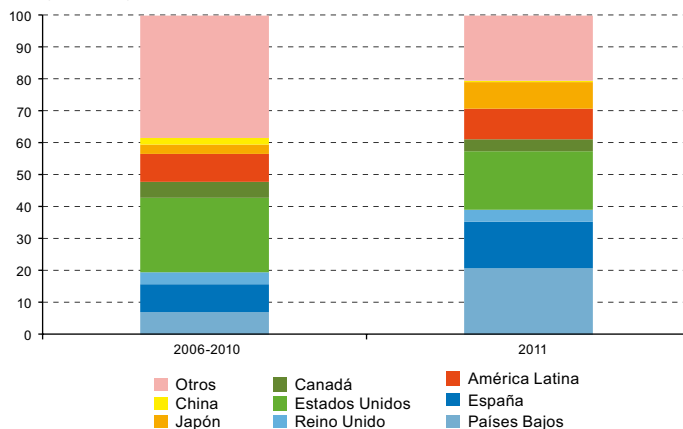
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

^a Promedio simple.

3. La IED hacia América Latina y el Caribe responde a dos patrones de especialización productiva

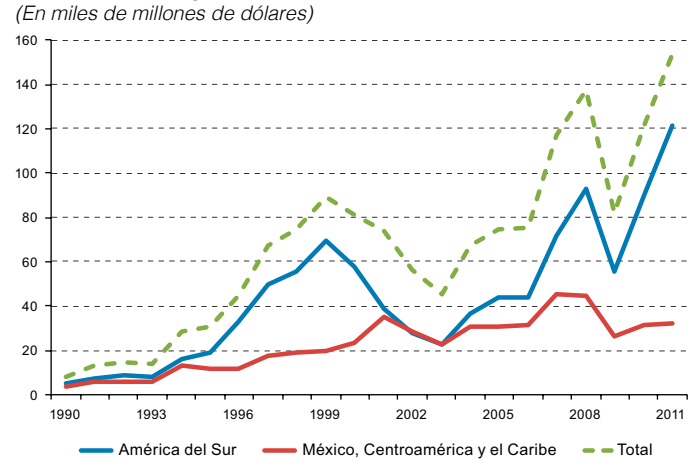
- En términos generales, en América del Sur predomina la IED en actividades asociadas a recursos naturales, mientras que en México, el Istmo Centroamericano y el Caribe han prevalecido las inversiones en actividades de exportación, tanto de manufacturas como de servicios.
- En el primer caso, las inversiones se han visto favorecidas por el propicio ciclo de los precios de los productos básicos. En el segundo, la cercanía geográfica y el acceso preferencial al mercado de América del Norte, además de los precios competitivos de algunos factores productivos, han propiciado el establecimiento de plataformas de exportación, en algunos casos en esquema de maquila. Sin embargo, la reciente crisis financiera global ha afectado a este tipo de emprendimientos.
- La Unión Europea ha sido la fuente principal de la IED recibida en América del Sur, mientras que los Estados Unidos lo han sido en México, Centroamérica y el Caribe.

■ **Gráfico IV.2** ■
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa, por origen geográfico, 2006-2010 y 2011
 (En porcentajes)



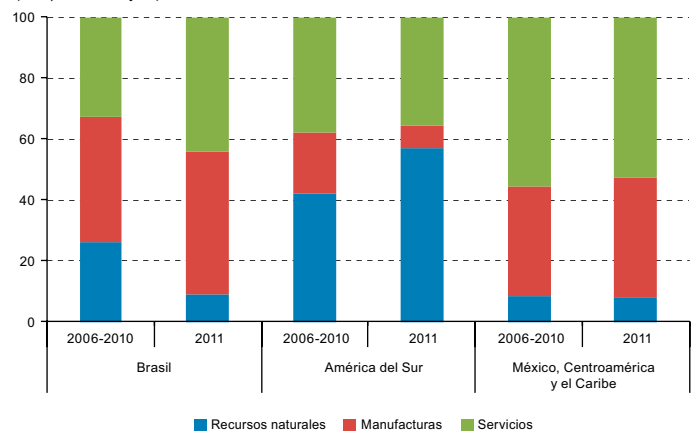
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales.

■ **Gráfico IV.3** ■
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por subregión, 1990-2011
 (En miles de millones de dólares)



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

■ **Gráfico IV.4** ■
América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa, por sector de destino, 2006-2010 y 2011
 (En porcentajes)



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

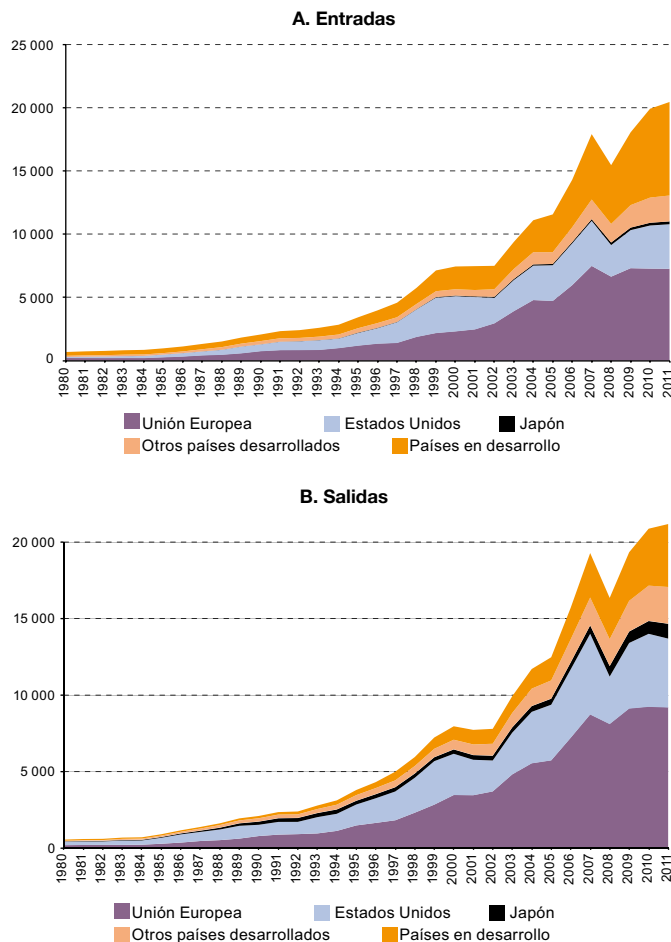
4. La Unión Europea es un actor central en el origen y el destino de la IED mundial

- Tradicionalmente, los flujos de IED mundiales se han concentrado en las economías desarrolladas, que son los mayores emisores y receptores de IED. Así, las mayores economías de la Unión Europea han sido actores activos en este campo.
- Cerca de la mitad del acervo mundial de IED se ha originado en países de la Unión Europea. Respecto a su destino, los países de ese bloque tienen una participación cercana al 40% en el acervo mundial de IED.
- En términos de flujos, los países en desarrollo han ido ganando participación, tanto en las corrientes de entrada como de salida. Más aun, estos países —entre los que destaca el grupo de los BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China)— se han posicionado en los últimos años como los principales receptores de IED, con más del 50% del total mundial, destacándose los BRICS (Brasil, Federación de Rusia, China e India).
- Los países en desarrollo eran el origen de poco más del 10% de las salidas de IED en 2000, y posteriormente aumentaron ese porcentaje al 15% en 2005 y al 30% en 2011.

■ Gráfico IV.5 ■

Mundo (regiones y países seleccionados): acervo de inversión extranjera directa, 1980-2011

(En miles de millones de dólares)



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

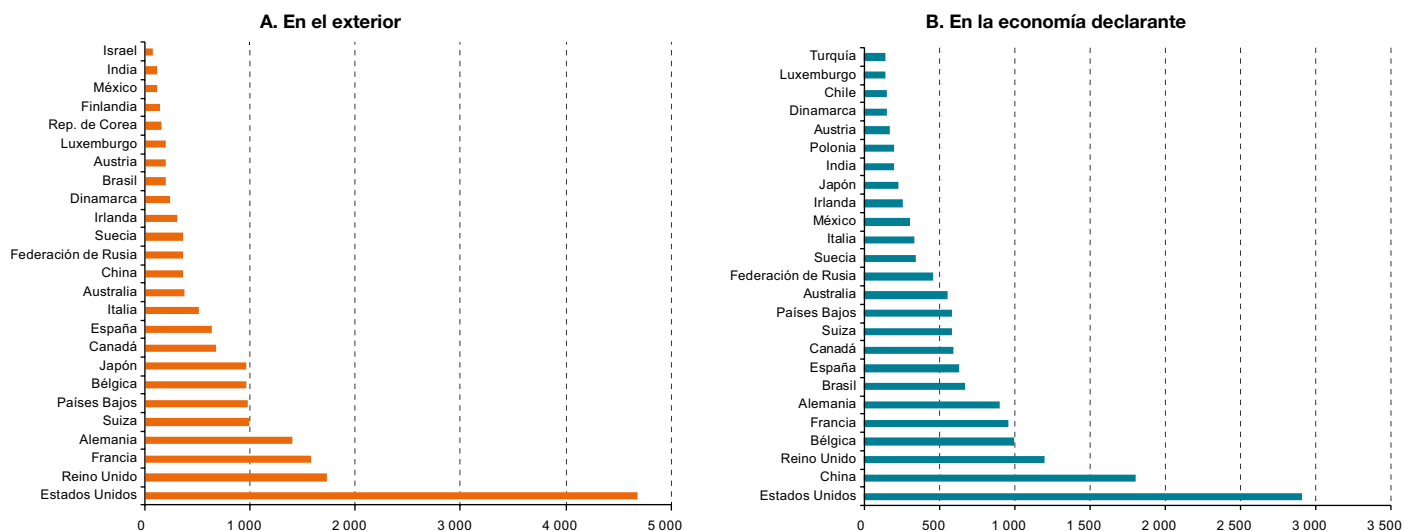
5. Las mayores economías del bloque se cuentan entre los mayores emisores y receptores de IED

- Entre los mayores países inversionistas y receptores de IED en el mundo sobresalen varias de las economías de la Unión Europea. En ambas categorías destacan el Reino Unido, Francia, Alemania, Bélgica, España, los Países Bajos e Italia.
- Los actores centrales detrás de estos flujos de capital son las empresas transnacionales. De hecho, las grandes empresas transnacionales europeas, pero también las pequeñas y medianas, son de las más internacionalizadas del mundo, y superan a sus pares de los Estados Unidos y el Japón en diversos indicadores de actividad internacional. Más aun, si se consideran solo las inversiones extrarregionales, las empresas transnacionales europeas también alcanzan altos niveles de internacionalización, y muchas son líderes en diversas industrias en el mundo.
- Debido a esto, el comportamiento inversor y el posicionamiento internacional de las empresas europeas determina en gran medida el comportamiento de las corrientes de IED a nivel mundial.

■ Gráfico IV.6 ■

Mundo (países seleccionados): acervo de inversión extranjera directa, 2011

(En miles de millones de dólares)



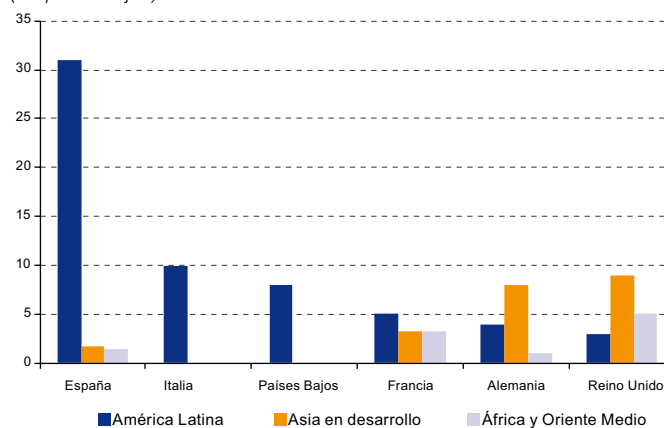
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) [en línea] www.oecd.org/investment/statistics.

6. Algunos países europeos tienen una presencia histórica en América Latina

- El perfil inversionista de cada país de la Unión Europea es diferente. Las empresas transnacionales de países como Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido tienen una larga tradición en la región. Durante las primeras etapas de desarrollo exportador, las empresas europeas tuvieron un papel destacado en sectores primarios y en áreas de infraestructura, como ferrocarriles y servicios públicos. Los países inversionistas más importantes en ese período fueron el Reino Unido, Alemania y Francia, y —en menor medida— Italia y los Países Bajos. Posteriormente, durante la etapa de industrialización mediante sustitución de importaciones, las inversiones europeas se materializaron para sortear las altas barreras comerciales existentes, y se focalizaron en sectores de manufactura como las industrias automotriz, alimentaria y química, especialmente en las mayores economías: Brasil, México y Argentina. De hecho, hasta la reformas de los años ochenta, estos países concentraban cerca del 75% del acervo de IED europea en la región.
- A pesar de lo anterior, la relevancia de las inversiones de estos países en la región ha sido tradicionalmente baja. De hecho Alemania, el Reino Unido, Francia e Italia poseen en América Latina menos del 10% de su acervo de inversiones directas en el exterior. Si bien sus actividades fueron relevantes en diversos sectores manufactureros, la región no fue la principal localización de su internacionalización productiva.
- Por ejemplo, Alemania, un país inversionista muy importante, ha focalizado sus inversiones en el exterior en los países desarrollados, donde tiene más del 85% de su acervo de IED. En los países en desarrollo se ha centrado en las economías de Asia. Las empresas transnacionales alemanas de manufacturas, como las de los sectores automotor, electrónico, de maquinaria y químico, y los servicios financieros han sido los principales agentes.

■ Gráfico IV.7 ■
Participación de distintas regiones en desarrollo en acervo de IED en el exterior, 2009

(En porcentajes)



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

- El Reino Unido también ha focalizado su internacionalización productiva en países desarrollados y, en el ámbito de los países en desarrollo, su mayor interés ha estado en Asia. El acervo de IED del Reino Unido en América Latina apenas alcanza el 3% del total mundial. Empresas inglesas en áreas de servicios financieros y en el sector extractivo han sido muy activas en su actividad internacional.
- Francia ha mantenido un equilibrio en su posición inversora en diferentes regiones en desarrollo. Las actividades internacionales de sus empresas se han concretado en sectores de servicios como la energía, las telecomunicaciones y los servicios financieros, y en industrias manufactureras como la automotriz, la alimentaria y la química.

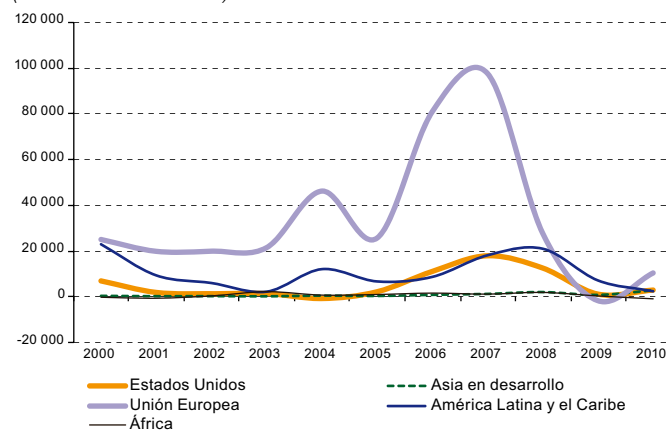
7. Por su parte, en términos de IED, España es el país del bloque que mayor preferencia ha mostrado por América Latina y el Caribe

- España, al igual que Portugal, llevó adelante un proceso de internacionalización relativamente tardío, e invirtió con fuerza en América Latina y el Caribe. Actualmente posee en la región más del 30% de su acervo de IED, mientras que en Asia tiene solo un 2%. América Latina representó la primera experiencia de internacionalización para muchas empresas españolas.
- Este proceso se inicia en los años noventa, momento en que España y América Latina y el Caribe seguían estrategias complementarias en el ámbito de la IED. Por un lado, la región implementaba profundas reformas estructurales para acelerar su inserción internacional, al tiempo que se eliminaban restricciones al capital extranjero en diversos sectores, como hidrocarburos y minería, y en servicios, y se ponían en marcha amplios procesos de privatización. Por otro, Europa avanzaba en reformas orientadas a la creación de una unión económica y política, lo que acentuaba la presión por incrementar el tamaño de las empresas locales. En este panorama, potenciado por la fuerte identidad cultural e idiomática, España y Portugal, ingresaron con fuerza al universo productivo latinoamericano.
- En los años noventa, América Latina fue el destino de más del 50% de las salidas de IED de España, y se convirtió así en el principal destino de sus inversiones. En la última década, este porcentaje ha disminuido al 14%. Esto se explica por el fin de los procesos de privatización, donde las empresas españolas fueron agentes muy activos, y el creciente interés de las firmas españolas por abordar nuevos mercados en países desarrollados, tanto en la Unión Europea como fuera de ella. En este período, las inversiones españolas hacia Europa representaron más del 60% del total.
- La internacionalización de las empresas españolas se centró en áreas de servicios, como energía, telecomunicaciones y banca. Más aún, la experiencia en América Latina les permitió construir capacidades que resultaron fundamentales para su expansión hacia otras regiones y convertirse en empresas globales.

■ Gráfico IV.8 ■

España: flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 2000-2010

(En millones de dólares)

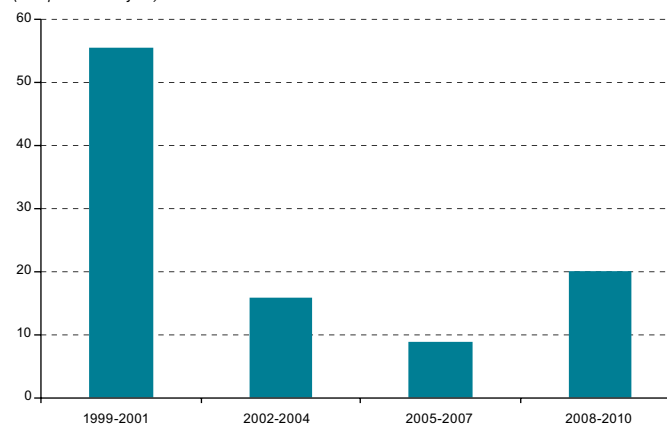


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) [en línea] www.oecd.org/investment/statistics.

■ Gráfico IV.9 ■

España: participación de América Latina y el Caribe en los flujos de inversión extranjera directa hacia el exterior, 1999-2010

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Observatorio de la Empresa Multinacional Española (OEME), "Retos de futuro de la multinacional española", tercer Informe anual, junio de 2012.

8. En la última década, la mayor parte de la IED de la Unión Europea se dirige a países europeos y América Latina y el Caribe pierde relevancia como destino entre las regiones en desarrollo

- En la última década, las corrientes de IED de la Unión Europea hacia el exterior se han concentrado en los países del bloque económico y en otras economías avanzadas. América Latina y el Caribe, tras ser un destino preferente de las inversiones fuera del bloque en la década de 1990, ha ido perdiendo protagonismo en los últimos años. Este fenómeno se explica por la coyuntura particular de los años noventa con las importantes privatizaciones en la región, que estimularon la inversión de empresas españolas.
- En la actualidad, el acervo de IED de la Unión Europea en América Latina y el Caribe asciende a cerca de 500.000 millones de dólares, lo que representa el 9% del total de sus inversiones en el exterior.
- En los últimos años, otras regiones en desarrollo han adquirido mayor relevancia para las inversiones europeas. Este es el caso de Asia en desarrollo, especialmente China.

■ Cuadro IV.3 ■

Unión Europea: flujos de inversión extranjera directa, según región de destino, 2000-2010

(En porcentajes)

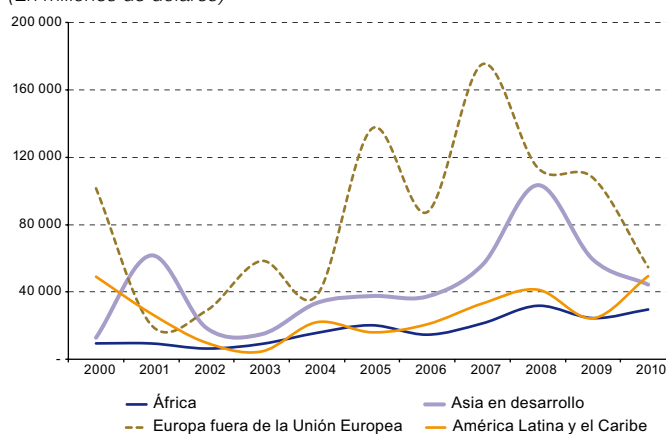
Región	Flujos de IED	
	2000-2005	2006-2010
Unión Europea	61,9	57,2
Estados Unidos	11,5	13,3
Europa fuera de la Unión Europea	10,1	10,5
África	1,9	2,3
Asia en desarrollo	4,8	5,4
América Latina y el Caribe	3,3	2,8
Otros	6,4	8,4
Total	100,0	100,0

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

■ Gráfico IV.10 ■

Unión Europea: destino de la inversión extranjera directa, 2000-2010

(En millones de dólares)

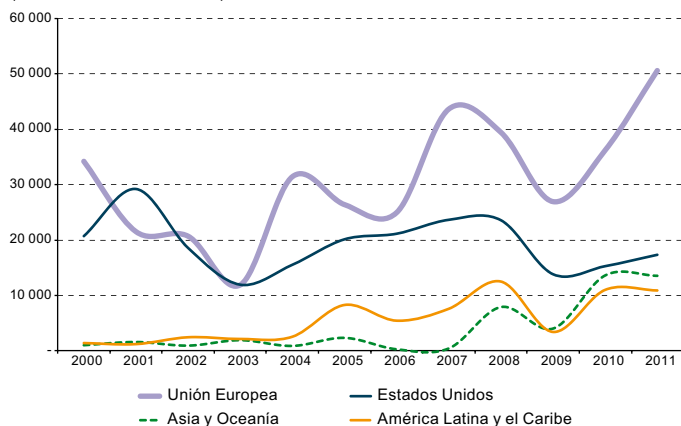


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

9. A pesar de esto, desde la perspectiva latinoamericana la Unión Europea es la principal fuente de IED

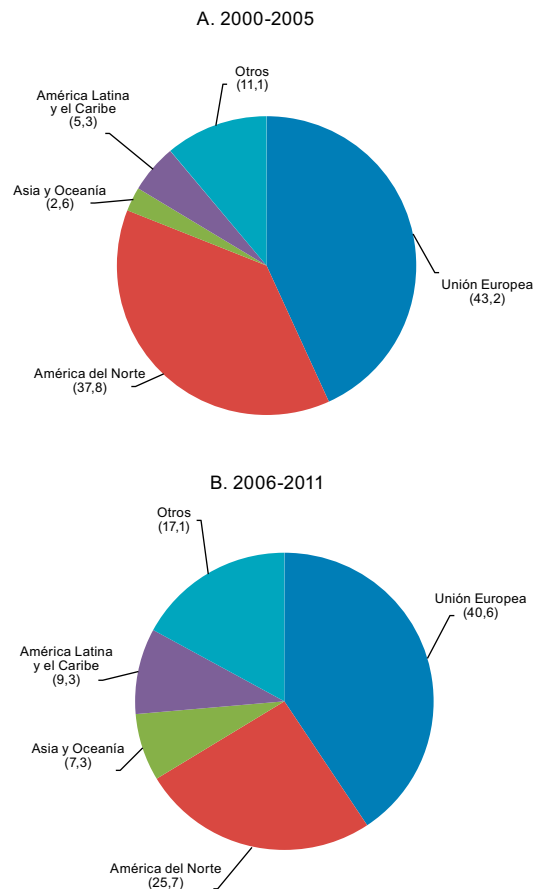
- En la última década, en términos agregados, la Unión Europea se consolidó como el principal origen de la IED en la región. Así, ese bloque representó el 43% de la IED entre 2000 y 2005 y el 41% entre 2006 y 2011.
- A partir de 2003, los flujos de IED hacia la región aumentaron significativamente, y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

■ **Gráfico IV.11** ■
América Latina y el Caribe: flujos de inversión extranjera directa según origen, 2000-2011
(En millones de dólares)



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

■ **Gráfico IV.12** ■
América Latina: origen de la inversión extranjera directa, 2000-2005 y 2006-2011
(En porcentajes)



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

10. Existen importantes diferencias entre países receptores: la Unión Europea consolida su presencia en América del Sur

- La relevancia de la IED originada en la Unión Europea es heterogénea en la región. En general, ha tenido una importancia mayor al promedio regional en los países de América del Sur, como la Argentina y el Brasil. Por otro lado, los Estados Unidos tienen mayor preeminencia en México y el Istmo Centroamericano. Aunque los Estados Unidos han sido el mayor inversionista en muchos países, durante algunos años España fue la principal fuente de IED para países como Chile y la Argentina.
- La mayor preponderancia de nuevos actores como origen de la IED en la región y las activas estrategias de internacionalización que están implementando empresas de países en desarrollo, como China, debe ser una señal de alerta sobre posibles cambios en la posición de la IED de la Unión Europea en la región.

■ Cuadro IV.4 ■

América Latina y el Caribe (países seleccionados): origen de la inversión extranjera directa, 2000-2015 y 2006-2011

(En porcentajes)

Países	2000-2005						2006-2011					
	Estados Unidos y Canadá	Unión Europea	América Latina y el Caribe	Asia y Oceanía	Otros	Total	Estados Unidos y Canadá	Unión Europea	América Latina y el Caribe	Asia y Oceanía	Otros	Total
América Latina	37,8	43,2	5,3	2,6	11,1	100	25,7	40,6	9,3	7,3	17,1	100
Argentina	13,5	47,6	21,5	0,0	17,4	100	13,8	41,4	27,8	2,1	14,9	100
Brasil	22,2	53,9	3,9	4,7	15,4	100	13,2	49,4	5,1	13,9	18,3	100
Chile	31,9	51,9	5,0	2,1	9,1	100	21,6	29,8	11,0	3,3	34,4	100
Colombia	25,5	41,8	12,9	0,6	19,2	100	33,0	14,1	42,5	0,6	9,8	100
Costa Rica	64,3	13,6	17,3	0,0	4,8	100	60,9	13,9	11,4	0,5	13,4	100
Ecuador	24,0	10,5	34,8	1,4	29,3	100	4,2	28,8	60,4	14,4	-7,7	100
México	58,9	33,7	1,2	2,0	4,2	100	50,8	40,9	1,6	1,5	5,3	100
Paraguay	53,7	56,7	-22,6	16,7	-4,5	100	88,8	9,2	15,2	-15,1	2,0	100
República Dominicana	47,1	34,7	4,0	-3,1	17,2	100	47,4	26,9	20,2	2,5	3,0	100
Uruguay	6,0	28,5	17,3	0,0	48,2	100	4,6	15,8	34,3	0,6	44,6	100

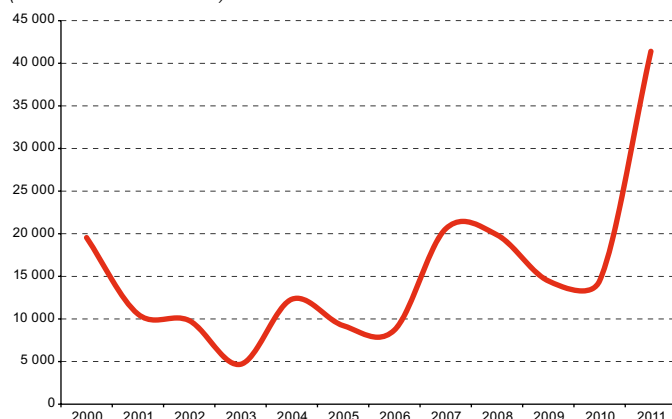
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales de los bancos centrales de América Latina y el Caribe.

Nota: Datos en el segundo período corresponden a 2006-2011.

11. Brasil: el mayor polo de atracción en la región

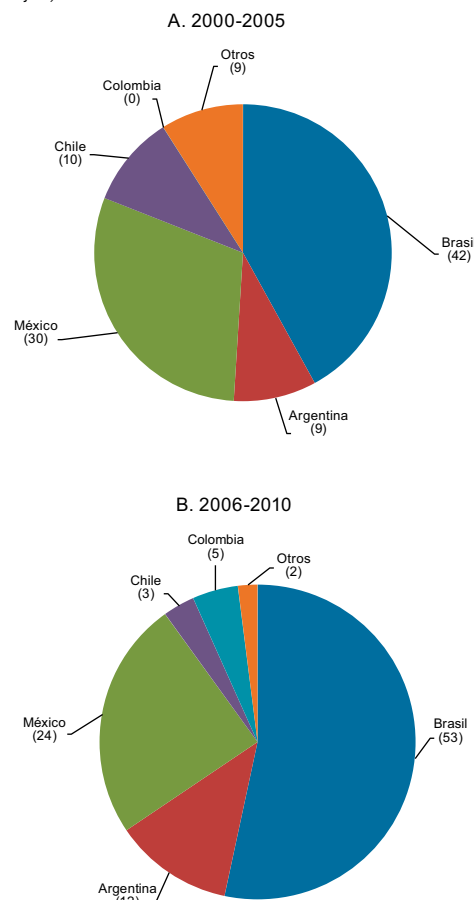
- El auge de la IED europea en la segunda mitad de la década de 2000 fue heterogéneo entre subregiones de América Latina y el Caribe. La positiva evolución de las inversiones europeas se explica fundamentalmente por los flujos hacia América del Sur, donde el Brasil recibió el 53% del total entre 2006-2010. Los factores más relevantes han sido la buena evolución de los precios de los productos básicos, el dinamismo de la economía y el tamaño del mercado.
- Las inversiones europeas en el Brasil se han materializado en diversos sectores, sobre todo en actividades manufactureras como la automotriz y la electrónica, y en servicios como telecomunicaciones, energía y banca.

■ Gráfico IV. 13 ■
Unión Europea: flujos de inversión extranjera directa hacia el Brasil, 2000-2011
(En millones de dólares)



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

■ Gráfico IV.14 ■
Unión Europea: flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe, 2000-2005 y 2006-2010
(En porcentajes)

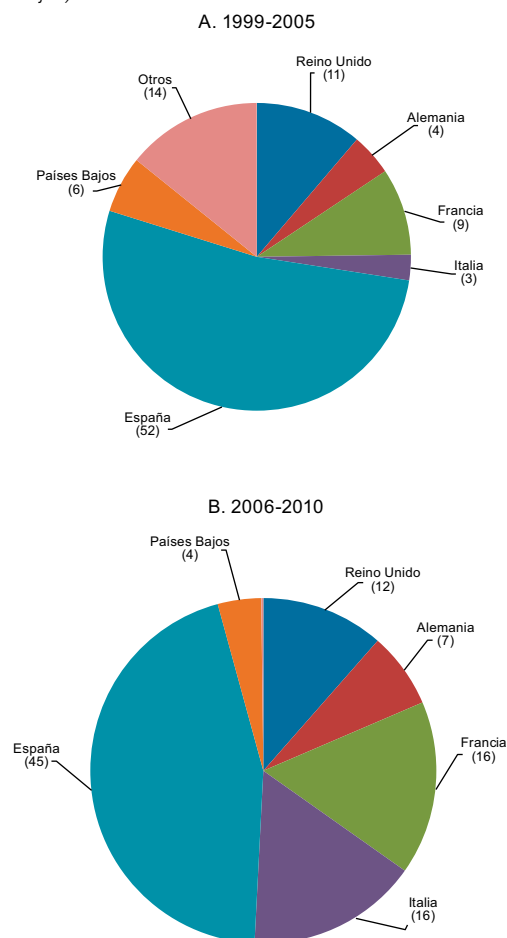


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

12. España: el principal inversionista europeo en la región

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

■ Gráfico IV.15 ■
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa proveniente de la Unión Europea, según país de origen, 1999-2005 y 2006-2010
 (En porcentajes)



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

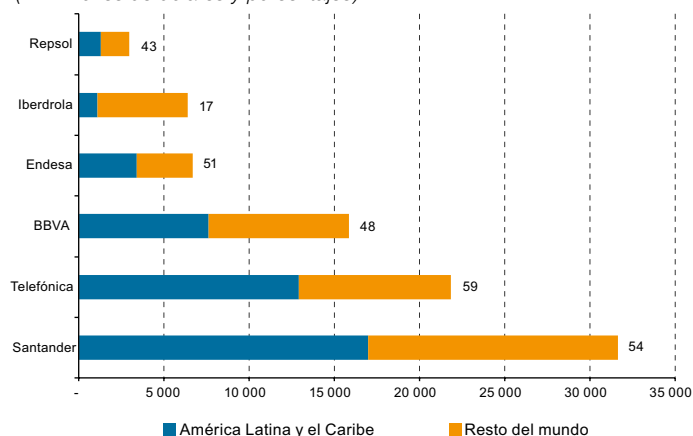
13. Empresas españolas en América Latina: de área problemática a tabla de salvación durante la crisis

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

■ Gráfico IV.16 ■

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

(En millones de dólares y porcentajes)



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

14. Mientras las inversiones alemanas se concentran en pocos países y sectores, las inversiones francesas han aumentado fuertemente en los últimos años

- Alemania es uno de los inversionistas europeos tradicionales en América Latina y el Caribe. Sin embargo, durante los años noventa sus empresas no tuvieron gran dinamismo frente a las nuevas oportunidades generadas por la apertura al capital externo. En la última década, sus inversiones representaron entre un 4% y un 7% de los flujos de la Unión Europea a la región, aunque han sido muy volátiles. A pesar de esto, se observa un aumento de las inversiones alemanas en la segunda mitad de la década.
- La característica de las inversiones alemanas en la región es su concentración, tanto en sectores como en países. En efecto, las inversiones de Alemania se han focalizado en el Brasil, México y la Argentina, y en sectores donde el país posee fuertes ventajas competitivas y sus empresas son líderes mundiales, como la industria automotriz, los productos químicos y la maquinaria y equipos. Es importante destacar que si bien los montos de IED no son muy significativos y la relevancia de la región en su estrategia global es baja, las actividades de empresas alemanas en materia de investigación, desarrollo e innovación han sido claves.
- Las inversiones francesas también tienen una larga historia y están vinculadas al sector manufacturero en las mayores economías de la región. A diferencia de las empresas alemanas, las firmas francesas participaron activamente en los procesos de privatización y se insertaron en diversos sectores de servicios. Sin embargo, algunas empresas francesas optaron más tarde por retirarse. En la segunda mitad de la década de 2000, las inversiones francesas aumentaron fuertemente y a partir de 2008 alcanzaron cifras superiores a los 5.000 millones de dólares anuales. De esta manera, Francia incrementó su participación en la IED europea, que pasó de un 9% en 1999-2005 a un 16% en 2006-2010. En los últimos años, empresas transnacionales francesas han materializado adquisiciones en los sectores de las telecomunicaciones y la energía, y también se han concretado nuevas inversiones en algunas industrias manufactureras, como la automotriz y la química, fundamentalmente en el Brasil, donde el país concentra el 75% de sus activos en América Latina.

■ Cuadro IV.5 ■

Unión Europea (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe, 2000-2010

(En millones de dólares)

Países/Años	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Reino Unido	521	2 006	2 525	3 033	6 246	720	4 072	3 226	3 141	1 089	3 810
Alemania	2 512	-49	-396	-283	2 903	1 873	2 624	2 383	13	646	2 344
Francia	3 557	5 831	1 223	-1 267	421	2 138	2 632	2 168	5 257	5 353	5 251
Italia	1 132	962	418	213	238	3 946	9 174	3 998	2 843	1 477	967
España	21 001	9 123	4 884	2 519	11 376	6 870	9 169	18 273	19 945	5 779	2 887
Países Bajos	822	2 207	492	1 930	86	1 816	971	1 965	-1 630	1 830	744
Total	38 577	25 143	7 399	5 052	23 690	17 582	17 932	33 484	34 592	17 955	18 147

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

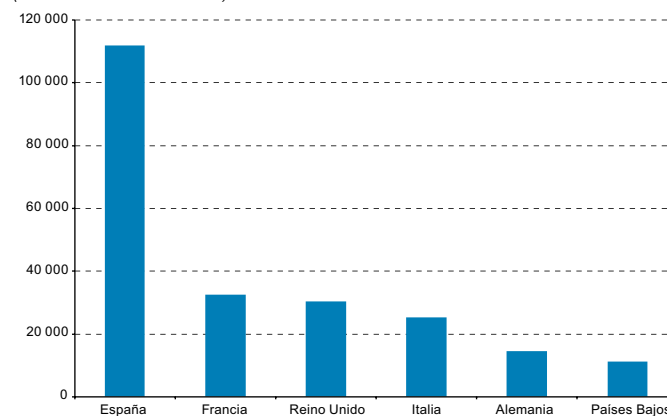
15. Por su parte, las inversiones italianas se diversifican y empresas transnacionales de los Países Bajos materializan importantes fusiones y adquisiciones

- Italia también ha tenido una presencia histórica en la región, especialmente en manufacturas tradicionales como alimentos y en la industria automotriz. En la última década, sus inversiones tuvieron un crecimiento importante. Mientras en la primera mitad de la década totalizaron 4.000 millones de dólares, en la segunda mitad superaron los 22.000 millones. A las tradicionales inversiones en manufacturas se agregaron algunos sectores de servicios y varias empresas materializaron importantes adquisiciones en telecomunicaciones e infraestructura. En el último período, el auge de las inversiones italianas hizo que su importancia en el total de los flujos europeos aumentara del 3% entre 1999-2005 al 16% en 2006-2010.
- El Reino Unido realizó inversiones superiores a los 30.000 millones de dólares en la última década. Sin embargo, el país tiene una pequeña exposición de inversiones en la región (en torno al 3% de su acervo global de inversiones directas en el exterior) y su participación en las corrientes de IED europea a la región se ha mantenido en torno al 12%. Sus actividades se han concentrado en la minería —con un fuerte auge en los últimos años— las manufacturas como alimentos y bebidas, y los servicios financieros.
- El caso de los Países Bajos es especial debido a que, por diferentes disposiciones legales, se ha constituido en sede de un importante número de empresas transnacionales europeas, a través de las cuales se canalizan grandes montos de inversión a terceros mercados. Sus inversiones recientes en la región se han concentrado en el Brasil y México, mediante grandes adquisiciones en sectores manufactureros como el de bebidas y la siderurgia.

■ Gráfico IV.17 ■

Unión Europea: flujos de inversión extranjera directa acumulada en América Latina, 2000-2010

(En millones de dólares)



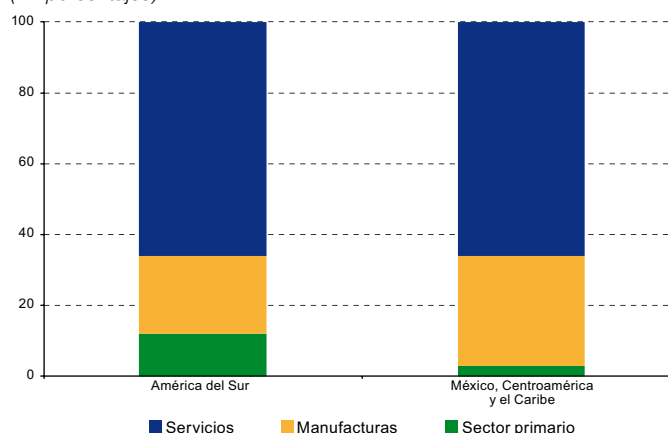
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Oficina de Estadística de las Comunidades Europeas (EUROSTAT).

16. Los sectores más relevantes: predominio de los servicios

- Las adquisiciones de empresas latinoamericanas por parte de empresas transnacionales europeas se han concentrado en los servicios. En las manufacturas y el sector primario es importante distinguir la situación de América del Sur de la de México, Centroamérica y el Caribe. Entre 2000 y 2011, la participación de los recursos naturales y las manufacturas en América del Sur fueron del 12% y el 22%, respectivamente, mientras que en México, Centroamérica y el Caribe estos destinos sectoriales alcanzaron el 3% y el 31%, respectivamente.
- En manufacturas, la distribución sectorial de inversiones en nueva capacidad productiva (*greenfield*) muestra que la siderurgia y la industria automotriz han sido las actividades más importantes. En estos sectores las empresas europeas han tenido su mayor impacto en la creación de capacidad productiva, empleo y encadenamientos productivos. Las inversiones en productos metálicos y siderurgia se han materializado fundamentalmente en países del Cono Sur, mientras que las inversiones en la industria automotriz se concentran en la Argentina, el Brasil y México. Otros sectores que también han sido receptores de inversiones europeas son el petroquímico, el del papel y la celulosa, y el de los productos químicos.

■ **Gráfico IV.18** ■
América Latina y el Caribe: distribución sectorial de las fusiones y adquisiciones protagonizadas por empresas transnacionales europeas, 2000-2011

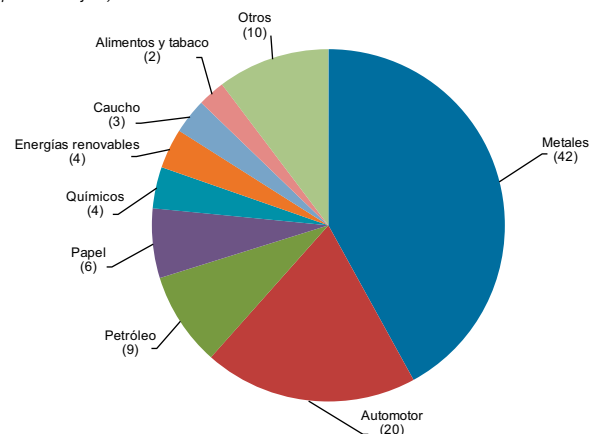
(En porcentajes)



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

■ **Gráfico IV.19** ■
América Latina y el Caribe: distribución sectorial de las inversiones en nueva capacidad productiva en el sector manufacturero, 2003-2011

(En porcentajes)



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

17. Las empresas europeas han sido agentes protagónicos en las grandes fusiones y adquisiciones registradas en América Latina y el Caribe

■ Cuadro IV.6 ■

América Latina y el Caribe: mayores adquisiciones transfronterizas de empresas por parte de empresas de la Unión Europea, 2005-2012

(En millones de dólares)

Posición	Año	Empresa/activo adquirido	País	Sector	Empresa adquirente	País	Valor
1	2012	Grupo Modelo	México	Bebidas	Anheuser-Busch	Bélgica	20 100
2	2010	FEMSA-Operación cervecera	México	Bebidas y licores	Heineken	Países Bajos	7 325
3	2005	Bavaria	Colombia	Alimentos y bebidas	SABMiller	Reino Unido	4 716
4	2011	Telemar (25%)	Brasil	Telecomunicaciones	Portugal Telecom	Portugal	3 786
5	2009	GVT	Brasil	Telecomunicaciones	Vivendi SA	Francia	3 372
6	2008	IronX Mineração SA	Brasil	Minería	Anglo American PLC	Reino Unido	3 492
7	2007	Colombia Telecomunicaciones	Colombia	Telecomunicaciones	Telefónica SA	España	2 627
8	2007	Sistema-Minas Rio	Brasil	Minería	Anglo American PLC	Reino Unido	2 451
9	2009	Metsa-Botnia-Uruguay	Uruguay	Pulpa y celulosa	UPM-Kymmene	Finlandia	2 404
10	2008	Grupo Financiero Inbursa SA	México	Banca	La Caixa	España	2 222
11	2006	Grupo Banistmo SA	Panamá	Banca	HSBC Holding	Reino Unido	1 780
12	2008	Activos de electricidad y gas	México	Energía	Gas Natural SDG	España	1 448
13	2006	Siderúrgica Lázaro Cárdenas	México	Siderurgia	Arcelor	Luxemburgo	1 440
14	2005	Ambev	Brasil	Bebidas y licores	Interbrew SA	Bélgica	1 273
15	2009	Santelisa Vale Bioenergía	Brasil	Caña de azúcar	Louis Dreyfus	Francia	1 270

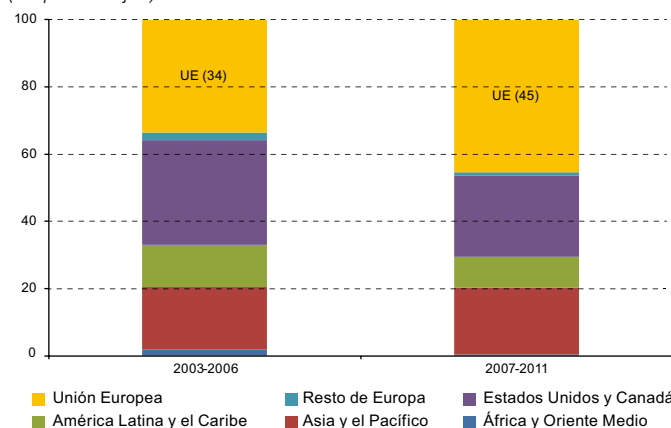
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de información de Thomson Reuters.

18. Pero también han sido las empresas más activas en la creación de nueva capacidad productiva

- En América Latina y el Caribe, una de las características distintivas de las inversiones europeas manufactureras respecto de otras regiones o países es su fuerte orientación hacia las inversiones *greenfield*.
- Entre 2003 y 2006, el 34% de los nuevos proyectos de inversión manufactureros liderados por empresas transnacionales se asociaban a compañías de la Unión Europea. Esta relación se incrementó hasta alcanzar el 45% entre 2007 y 2011.
- Entre 2003 y 2011, los principales receptores de proyectos en el sector manufacturero fueron los países con una estructura industrial más desarrollada, como el Brasil y México.
- Los recursos financieros asociados a estos nuevos proyectos han permitido aumentar la capacidad productiva y han creado un gran número de puestos de trabajo en el Brasil y México. De hecho, el 38% y el 24% de los nuevos empleos asociados a estos proyectos se localizaron en el Brasil y México, respectivamente.

■ Gráfico IV.20 ■
América Latina y el Caribe: distribución de los montos de proyectos de inversión extranjera directa en manufacturas según origen, 2003-2011

(En porcentajes)



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

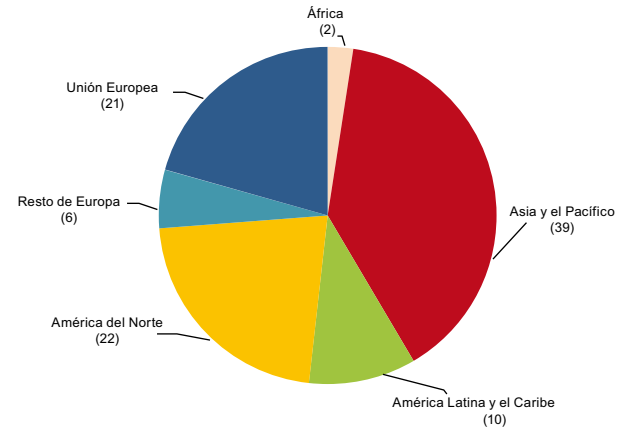
19. América Latina y el Caribe no es un destino preferente de inversiones en actividades de investigación y desarrollo

- Las empresas transnacionales europeas son líderes en diversos sectores y poseen fuertes ventajas en materia de tecnología, innovación y creación de nuevo conocimiento.
- Para la internacionalización de sus actividades de investigación y desarrollo (I+D), las empresas europeas han mostrado una fuerte preferencia de localización en los países de Asia y el Pacífico. Entre 2003 y 2011, el 39% de las inversiones transfronterizas de origen europeo en actividades de I+D tuvieron como destino países de esa región, sobre todo China, la India y Singapur.
- En cambio, América Latina y el Caribe solo captó el 10% de esas inversiones y fue un destino marginal para las actividades de las empresas transnacionales europeas en ese ámbito.

■ **Gráfico IV.21** ■

Unión Europea: proyectos de inversión extranjera directa en actividades de inversión y desarrollo según destino, 2003-2011

(En porcentajes)



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

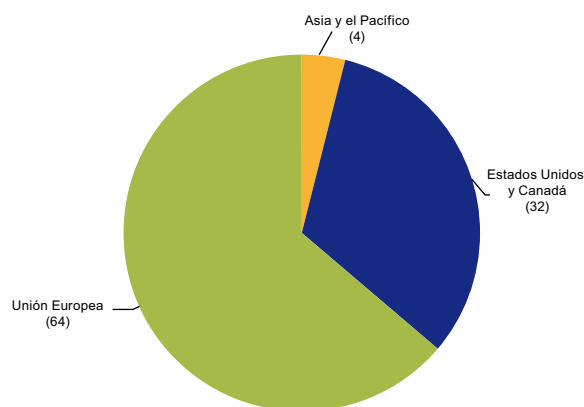
20. Sin embargo, las empresas transnacionales europeas juegan un rol importante en la innovación y en las actividades de investigación y desarrollo en la región, especialmente en el Brasil

- Desde el punto de vista latinoamericano, las actividades de innovación e I+D de las empresas transnacionales europeas han sido muy relevantes, y representan aproximadamente un 64% del total de este tipo de emprendimientos. Estas actividades son significativas ya que constituyen un mecanismo de transferencia de tecnología y conocimiento, aumentan la capacidad técnica local, generan efectos de derrame (*spillovers*) de productividad y crean empleos de alta calificación.
- Estas actividades de I+D se concentran sobre todo en el Brasil, el único país de la región que está entre las localizaciones prioritarias de las empresas europeas en actividades de I+D y solo es superado por los Estados Unidos, China y la India como destino de esas actividades.
- En el Brasil, en general, las actividades de I+D de empresas transnacionales europeas han consistido en la adaptación y el desarrollo de productos y tecnología para el mercado local y, en algunos casos, para el mercado regional. En la última década, el Brasil ha sido cada vez más relevante en las estrategias globales de I+D de las empresas transnacionales. En efecto, ha sido el destino de nuevos proyectos de I+D de subsidiarias europeas, que están aumentando el contenido tecnológico de sus actividades y realizando actividades más integradas con los patrones de innovación a nivel global de sus casas matrices, especialmente en las industrias automotriz y electrónica.

■ Grafico IV.22 ■

América Latina y el Caribe: origen de los montos de proyectos de inversión extranjera directa en actividades de investigación y desarrollo, 2003-2011

(En porcentajes)

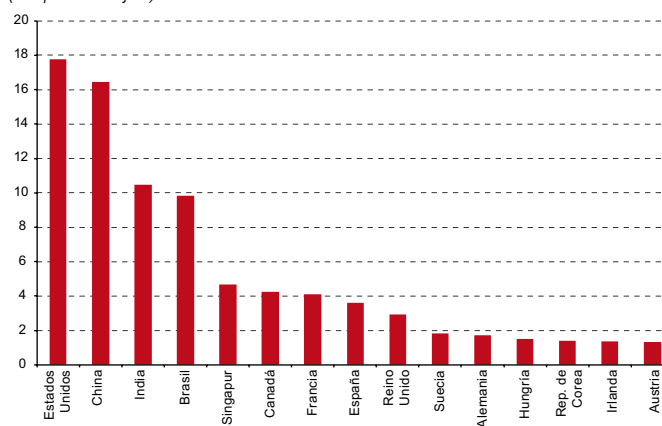


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, sobre la base de anuncios de inversión de "fDi Markets", *Financial Times*.

■ Grafico IV.23 ■

Unión Europea: destino de los montos de proyectos de inversión extranjera directa en actividades de investigación y desarrollo, 2003-2011

(En porcentajes)



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

21. Un panorama corporativo: las mayores empresas transnacionales de la Unión Europea en la región

■ Cuadro IV.7 ■

América Latina y el Caribe: mayores empresas transnacionales de la Unión Europea según ventas, 2010

(En millones de dólares)

Empresa	País	Sector	Principales operaciones en la región	Ventas
1 Telefónica de España	España	Telecomunicaciones	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	34 530
2 Carrefour	Francia	Comercio	Argentina, Brasil y Colombia	18 517
3 Volkswagen	Alemania	Automotor y autopartes	Argentina, Brasil y México	17 858
4 Repsol	España	Petróleo y gas	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, Panamá, México, Nicaragua, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	16 865
5 Enel	Italia	Energía	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, México, Panamá y Perú	13 241
6 Fiat	Italia	Automotor y autopartes	Argentina, Brasil y México	12 405
7 Arcelor-Mittal	Luxemburgo	Siderurgia	Argentina, Brasil, Costa Rica, México, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	11 065
8 Portugal Telecom	Portugal	Telecomunicaciones	Brasil	10 866
9 Telecom Italia	Italia	Telecomunicaciones	Argentina y Brasil	9 278
10 Unilever	Países Bajos y Reino Unido	Agroindustria	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	7 837
11 Anglo-American Plc	Reino Unido	Minería	Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)	4 131
12 British American Tobacco	Reino Unido	Tabaco	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	5 407
13 Renault	Francia	Automotor y autopartes	Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México	5 016
14 Royal Dutch-Shell Group	Países Bajos y Reino Unido	Petróleo y gas	Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de)	4 486
15 Volvo	Suecia	Automotor y autopartes	Brasil, México y Venezuela (República Bolivariana de)	4 299
16 Iberdrola	España	Energía	Brasil, Honduras y Venezuela (República Bolivariana de)	4 293
17 Bayer	Alemania	Químico	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Perú, Nicaragua, Trinidad y Tabago, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	3 337
18 BASF	Alemania	Químico y farmacéutico	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Uruguay, y Venezuela (República Bolivariana de)	3 317
19 Siemens	Alemania	Electrónica	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	3 111
20 Bosch	Alemania	Automotor y autopartes	Argentina, Brasil, México y Perú	2 542
21 Peugeot-Citroën	Francia	Automotor y autopartes	Argentina, Brasil y México	2 320
22 BHP Billiton	Australia y Reino Unido	Minería	Brasil, Chile, Colombia, Perú, Suriname y Trinidad y Tabago	2 013
23 Nokia	Finlandia	Electrónica	Brasil y México	1 986
24 Philips	Países Bajos	Electrónica	Brasil y México	1 447
25 Danone	Francia	Alimentos	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Guatemala, México y Uruguay	1 154

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

22. Una síntesis de los impactos de la IED de la Unión Europea en América Latina y el Caribe

■ Cuadro IV.8 ■

América Latina y el Caribe: empresas transnacionales europeas

Sectores	Efectos positivos					Desafíos y dificultades	Países
	Exportaciones	Encadenamientos	IED en nueva planta	Innovación e I+D	Competitividad sistémica		
Recursos naturales							
Petróleo y gas	Alto		Alto			Contaminación ambiental y manejo de desechos	Brasil, Ecuador, Venezuela (República Bolivariana de), Argentina y Colombia
Minería	Alto		Alto			Actividades en forma de enclave y bajo procesamiento; contaminación ambiental; problemas con comunidades locales	Brasil, Chile, Colombia y Perú
Manufacturas							
Alimentos		Alto	Moderado				Argentina, Brasil, Chile, México y Colombia
Automotor (1)		Alto	Alto	Alto		Balanza comercial deficitaria	Brasil y Argentina
Electrónica (1)			Moderado	Moderado		No hay creación de base tecnológica y científica fuerte	Brasil y Argentina
Siderurgia	Moderado		Moderado			Baja creación de encadenamientos y actividades poco intensivas en mano de obra; contaminación ambiental	Brasil y México
Químicos		Moderado	Moderado	Moderado		Contaminación ambiental	Brasil y México
Automotor (2)	Alto	Alto	Moderado	Moderado		El mercado interno no ha operado como complemento de las exportaciones; dependencia de importaciones de componentes	México
Electrónica (2)	Alto		Moderado			Bajo valor agregado; concentración en ventajas estáticas; dependencia de importaciones de componentes	México
Servicios							
Banca		Moderado	Moderado		Moderado	Desplazamiento de la inversión privada (<i>crowding out</i>) en banca nacional y banca de desarrollo	México, Argentina, Chile y Colombia
Electricidad			Moderado		Alto	Falencias en marcos regulatorios; problemas medioambientales	Chile, Argentina y Perú
Energías renovables no convencionales			Alto		Alto	Falencias en marcos regulatorios	Brasil, México, Uruguay y Panamá
Telecomunicaciones			Alto	Moderado	Alto	Problemas de escala para transferir avances tecnológicos y reducción de tarifas	América Latina y el Caribe
Turismo		Moderado	Alto			Fuerte impacto en el medio ambiente	México, Brasil, Centroamérica y el Caribe
Comercio		Alto	Alto			Problemas con proveedores; reclamos por condiciones laborales	México, Brasil, Argentina y Colombia

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

B. Las grandes empresas latinoamericanas avanzan en la internacionalización de sus actividades

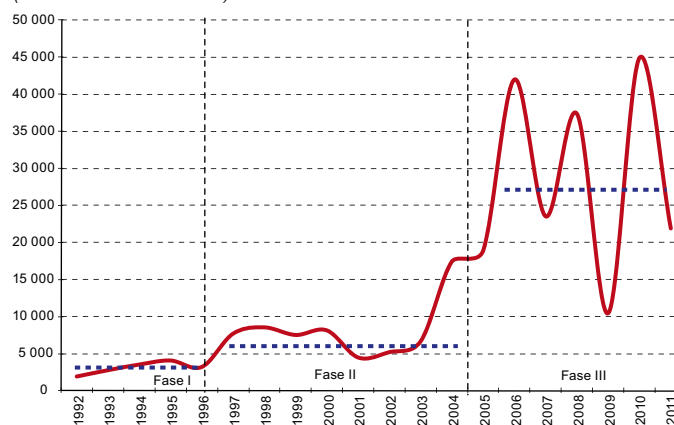
23. Las grandes empresas de América Latina y el Caribe se suman a la tendencia global: las translatinas salen al mundo

- Durante la última década, el creciente peso de las economías emergentes ha modificado notablemente el panorama mundial. En materia de flujos de inversión transfronteriza se aprecia una creciente relevancia de las mayores economías emergentes —especialmente de los países denominados BRIC (Brasil, Federación de Rusia, India y China)— tanto en la entrada como en la salida de corrientes de IED.
- Así, las empresas transnacionales de la región —las translatinas— han mostrado en los últimos años un creciente dinamismo para invertir en el exterior. Las empresas más internacionalizadas provienen del Brasil, Chile y México, y más recientemente, Colombia. En la actualidad, muchas de las mayores empresas latinoamericanas están llevando adelante activas estrategias de internacionalización.
- Diversos factores han influido en la expansión internacional de las translatinas: el crecimiento natural tras adquirir posiciones de liderazgo en mercados internos; la necesidad de diversificar riesgos; la posibilidad de convertir las marcas registradas nacionales en marcas regionales; la oportunidad de aprovechar procesos de privatización en países vecinos; la posibilidad de asociarse con otras empresas con mayor experiencia en terceros mercados, y el acceso preferencial a mercados mediante la integración subregional y acuerdos de libre comercio.

■ Gráfico IV.24 ■

América Latina y el Caribe: egresos de Inversión Extranjera Directa en el exterior, 1990-2011

(En millones de dólares)

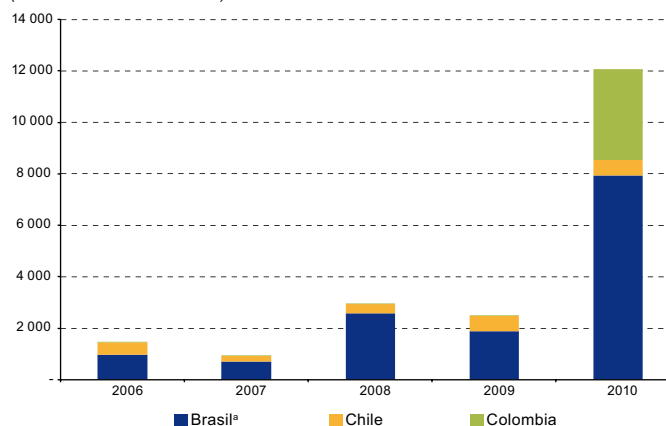


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras oficiales de los respectivos países.

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

- La cobertura geográfica de las inversiones de las empresas translatinas ha estado relativamente restringida a sus países vecinos o al ámbito regional. A pesar de esto, durante los últimos años las inversiones de translatinas en la Unión Europea han tenido un crecimiento significativo.
- Entre 2006 y 2009, las inversiones del Brasil, Chile y Colombia fluctuaron en torno a los 2.000-2.500 millones de dólares y en 2010 alcanzaron la cifra histórica de 12.000 millones de dólares. En tan solo un quinquenio la región ha invertido más de 20.000 millones de dólares en países de la Unión Europea, un 13% del total de las inversiones de estos países en el exterior.
- De los países de América Latina, el Brasil es el que posee mayores inversiones en Europa.

■ Gráfico IV. 25 ■
América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa hacia la Unión Europea, 2006-2010
 (En millones de dólares)



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

* Los flujos de IED corresponden solo a aportes de capital.

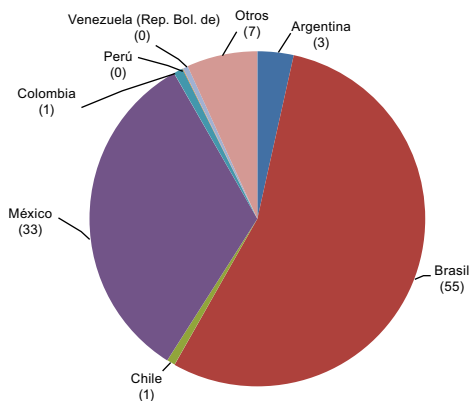
25. En comparación con el resto de empresas latinoamericanas, las que tienen su sede en el Brasil son las más orientadas hacia Europa

- De los países de la región, el Brasil es el que tiene mayor preponderancia de inversiones en Europa, en torno al 15%. Sus inversiones se han dirigido principalmente a los Países Bajos, Portugal y Francia.
- Las empresas mexicanas también son importantes inversionistas en Europa. De hecho, más del 30% de los proyectos anunciados de inversión de translatinas en la Unión Europea están liderados por empresas mexicanas.
- Por su parte, las inversiones de empresas chilenas y colombianas en Europa representan menos del 10%. Las primeras se han concentrado en España, mientras que las segundas lo han hecho en el Reino Unido.

■ Gráfico IV. 26 ■

América Latina y el Caribe: montos de proyectos de inversión extranjera directa en la Unión Europea según país de origen, 2003-2011

(En porcentajes)

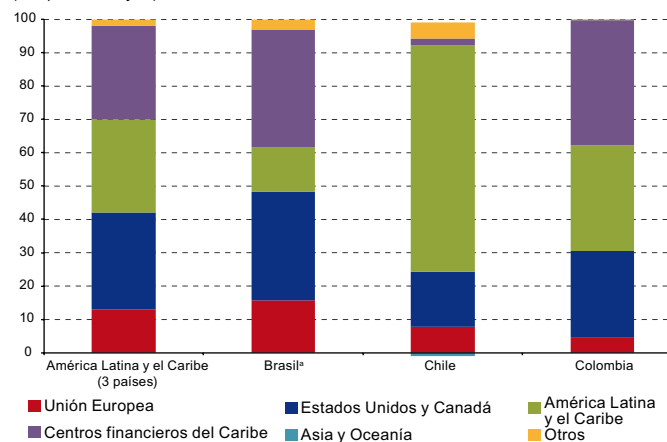


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de anuncios de inversión de "FDI Markets", *Financial Times*.

■ Gráfico IV.27 ■

América Latina y el Caribe: distribución regional de los flujos de salida de inversión extranjera directa, 2006-2010^a

(En porcentajes)



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

^a Los flujos de IED corresponden solo a aportes de capital.

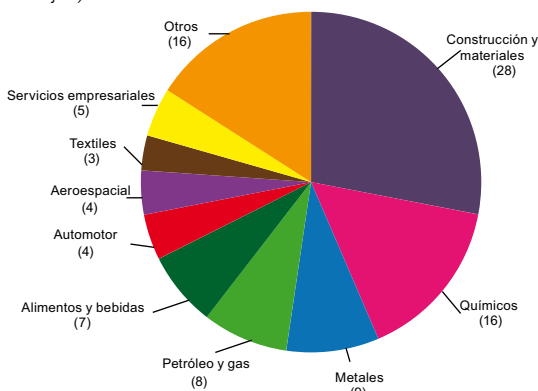
26. De todas formas, las inversiones latinoamericanas en la Unión Europea siguen aún concentradas, tanto en términos geográficos como sectoriales

- La presencia de translatinas en la Unión Europea se asocia a un reducido número de empresas con actividades que reflejan las características de la estructura productiva de la región y los sectores donde las empresas líderes han sido capaces de crear ventajas competitivas a nivel mundial.
- Los proyectos anunciados de inversión muestran que las empresas latinoamericanas se han centrado en los sectores de la construcción, los productos químicos, la siderurgia, el petróleo y gas, los alimentos y el sector automotor. Los principales destinos en este tipo de inversiones son Portugal y España.

■ Gráfico IV.28 ■

América Latina y el Caribe: montos de proyectos de inversión extranjera directa en la Unión Europea según sector de destino, 2003-2011

(En porcentajes)

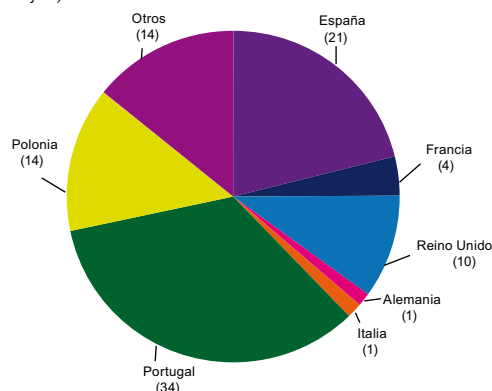


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de anuncios de inversión de "fDi Markets", *Financial Times*.

■ Gráfico IV.29 ■

América Latina y el Caribe: montos de proyectos de inversión extranjera directa en la Unión Europea según país de destino, 2003-2011

(En porcentajes)



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

27. Las principales adquisiciones de empresas translatinas en la Unión Europea

- Las mayores adquisiciones de empresas translatinas en la Unión Europea reflejan la importancia de sectores como la minería, los alimentos, el cemento y la siderurgia. Asimismo, las adquisiciones en subsectores de servicios se han concentrado en la banca y las telecomunicaciones, principalmente de empresas brasileñas en Portugal. Las adquisiciones en sectores de siderurgia y cemento se han materializado mayoritariamente en la Península Ibérica. En efecto, las empresas translatinas estarían utilizando España como puerta de entrada al mercado europeo.

■ Cuadro IV.9 ■

América Latina y el Caribe: adquisiciones de empresas o activos en la Unión Europea por parte de translatinas, 2006-2011

(En millones de dólares)

Año	Empresa adquirente	País adquirente	Empresa o activo adquirido	País	Sector	Valor
2010	Vale SA	Brasil	BSG Resources Guinea	Reino Unido	Minería	2 500
2010	Votorantim	Brasil	CIMPOR Cimentos de Portugal	Portugal	Cemento	1 183
2010	Telemar (oi)	Brasil	Portugal Telecom	Portugal	Telecomunicaciones	961
2008	Magnesita	Brasil	LWB Refractories GmbH	Alemania	Minería	943
2007	Grupo Aldesa	Costa Rica	Becosa Energías Renovables	España	Energías renovables	537
2009	Banco Itaú	Brasil	Banco Itaú Europa	Portugal	Banca	498
2008	Marfrig	Brasil	Moy Park	Irlanda	Alimentos	460
2010	JBS SA	Brasil	Inalca SpA	Italia	Alimentos	424
2008	Gerdau	Brasil	Corporación Sidenor	España	Siderurgia	286
2009	Suzano Petroquímica	Brasil	Basell Polyolefins BV	Países Bajos	Petroquímica	240
2010	Camargo Corrêa	Brasil	CIMPOR Cimentos de Portugal	Portugal	Cemento	180
2009	Banco Bradesco	Brasil	Banco Espírito Santo	Portugal	Banca	131
2010	Navieras Ultragas	Chile	Eitzen Bulk Shipping	Dinamarca	Transporte marítimo	92
2010	Petrominerales	Colombia	Pan Andean Resources PLC	Irlanda	Petróleo	25
2011	Pemexa	México	Repsol	España	Petróleo	...
2006	Cemex	México	Hormigones Ciudad Real	España	Cemento	...

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

^a Con la adquisición del 4,6% de las acciones de Repsol, Pemex pasó a tener una participación en la empresa del 9,6%.

28. Las principales empresas translatinas con actividades en Europa

■ Cuadro IV.10 ■

Principales empresas translatinas en la Unión Europea, 2010

(En millones de dólares)

Posición	Empresa	País	Ventas totales	Trabajadores en el exterior (en porcentajes)	Sector	Países	Principal forma de entrada en la Unión Europea
1	Petrobras	Brasil	128 000	19,9	Petróleo y gas	Países Bajos, Portugal y Reino Unido	Inversiones en nueva planta
2	PDVSA	Venezuela (República Bolivariana de)	95 530	5,6	Petróleo y gas	Reino Unido y Suecia	Adquisiciones
3	Vale	Brasil	49 949	27,1	Minería	Francia, Noruega y Reino Unido	Inversiones en nueva planta
4	Grupo JBS (Friboi)	Brasil	28 418	64,0	Alimentos	Italia	Adquisiciones
5	Votorantim	Brasil	21 100	...	Conglomerado	Bélgica, Hungría Portugal, Reino Unido y Suiza	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
6	Gerdau	Brasil	18 841	48,0	Siderurgia y metalurgia	España	Adquisiciones
7	Cemex	México	14 435	65,8	Cemento	Alemania, Austria, España, Francia, Reino Unido y República Checa	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
8	Grupo Alfa (Nemak)	México	11 045	51,5	Autopartes y petroquímica	Alemania, Austria, Hungría y Suecia	Adquisiciones
9	Andrade Gutiérrez	Brasil	10 895	9,7	Ingeniería y construcción	Portugal	Adquisiciones
10	Grupo Camargo Corrêa	Brasil	9 698	22,5	Ingeniería y construcción	Portugal	Adquisiciones
11	Grupo Bimbo	México	9 487	52,7	Alimentos	España y Portugal	Adquisiciones
12	Cía. Siderúrgica Nac.	Brasil	8 301	7,3	Siderurgia y metalurgia	Portugal	Adquisiciones
13	Marfrig Alimentos	Brasil	7 788	41,7	Alimentos	Irlanda y Reino Unido	Adquisiciones
14	Tenaris	Argentina	7 711	71,7	Siderurgia y metalurgia	Italia, Reino Unido y Rumania	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
15	Odebrecht	Brasil	5 500	48,6	Ingeniería y construcción	Portugal	Adquisiciones e inversiones en nueva planta
16	Sabó	Brasil	5 900	.	Automotor y autopartes	Alemania, Austria y Hungría	Inversiones en nueva planta
17	Embraer	Brasil	.	.	Aeronáutica	Francia y Portugal	Adquisiciones e inversiones en nueva planta

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

29. La crisis económica en Europa: ¿una oportunidad para las empresas translatinas?

- La actual coyuntura en la Unión Europea, si bien está afectando fuertemente a las translatinas con una estrategia centrada en atender mercados internos, también puede abrir nuevas posibilidades, especialmente en materia de adquisiciones. La pérdida de valor y la necesidad de capital de algunas empresas podrían ayudar a que algunas translatinas con liquidez financiera continuaran internacionalizando sus operaciones en Europa.
- Durante 2011 los proyectos de inversión anunciados confirman la tendencia que han seguido las inversiones latinoamericanas en la Unión Europea. En la actualidad, existen proyectos en ejecución —principalmente de las grandes translatinas del Brasil y México— en los sectores de la siderurgia, la metalurgia, el cemento y el petróleo.

■ Cuadro IV.11 ■

Proyectos de inversión de translatinas en la Unión Europea, 2011

(En millones de dólares)

Nro.	Empresa	Origen	Destino	Sector	Descripción	Inversión
1	Petrobras	Brasil	Portugal	Petróleo	Petrobras ha creado una empresa conjunta con Galp Energía para establecer una planta de biodiésel en Portugal que tendrá una producción de 250.000 toneladas anuales. Se espera que entre en operación en 2015.	530
2	Gerdau	Brasil	España	Siderurgia	La subsidiaria Sidenor está invirtiendo en la ampliación de diversas plantas productivas en España.	71
3	Embraer	Brasil	Portugal		Embraer construirá una nueva planta de producción de estructuras y componentes de materiales compuestos. La inversión inicial prevista alcanza los 60 millones de dólares y llegará a 150 millones en los tres años siguientes con la construcción de una segunda planta dedicada a la producción de estructuras metálicas.	60
4	Alfa	México	Eslovaquia	Metales	Nemak, subsidiaria de Alfa, quiere duplicar su capacidad de producción. Para esto se planea aumentar la contratación desde 600 hasta 900 trabajadores. La empresa produce cilindros y otros productos de aluminio para el sector automotriz.	48
5	Camargo Corrêa	Brasil	España Portugal Italia Francia	Textil-venta al por menor	La empresa se encuentra abriendo diversas oficinas comerciales propias para la venta de prendas de vestir de la marca Havaianas.	16
6	Banco do Brasil	Brasil	Austria	Banca	Banco do Brasil se encuentra expandiendo sus operaciones en Viena, que servirá como casa matriz de sus operaciones en Europa.	14
7	Cemex	México	Francia	Cemento	Cemex abrió recientemente una nueva planta manufacturera en Grimaud con una extensión de 5.600 m ² . Esta es una ampliación de una planta ya existente y tiene una capacidad de producción de 80 m ³ de cemento por hora, un 30% más que la antigua planta.	3

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

C. Los agentes de menor tamaño: actores potenciales para oportunidades de inversión y cooperación

30. Las micro, pequeñas y medianas empresas son agentes económicos relevantes para ambas regiones

- Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) son actores relevantes en el proceso de desarrollo de ambas regiones, ya que buena parte de la población y la economía dependen de su actividad y desempeño.
- Sin embargo en América Latina y el Caribe las MIPYME constituyen un conjunto muy heterogéneo que va desde empresas de autoempleo y subsistencia hasta un pequeño porcentaje de firmas medianas dinámicas y exportadoras.
- La participación de las MIPYME en esas economías es muy diversa dependiendo de la variable de análisis. En general, son muy importantes para la generación de empleo y, en menor medida, para la producción.
- Mientras que en la Unión Europea existe una definición común para clasificar a las empresas por tamaño, en América Latina y el Caribe los criterios varían según países. El 99,8% de los establecimientos en la Unión Europea son MIPYME; representan más de dos tercios de los empleos, y generan el 58,4% del valor añadido bruto. En América Latina y el Caribe, las MIPYME son aproximadamente el 99% de las empresas, y representan alrededor del 60% del empleo y el 40% de la producción, aunque con fuertes diferencias entre países.

■ Cuadro IV.12 ■

Unión Europea y América Latina (países seleccionados): participación en el número de establecimientos y en el empleo, según tamaño de empresa, 2010

(En porcentajes)

		Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Empresas	Unión Europea	92,1	6,6	1,1	0,2
	Argentina	81,6	16,1	1,9	0,4
	Brasil	85,4	12,1	1,4	1,0
	Chile	90,4	7,8	1,2	0,6
	Colombia	93,2	5,5	1,0	0,3
	El Salvador	95,4	3,8	0,6	0,2
	Ecuador	96,8	2,5	0,5	0,2
	México	95,5	3,6	0,8	0,2
	Perú	98,1	1,5	0,34	0,02
	Uruguay	83,8	13,4	3,1	0,6
Empleo	Unión Europea	29,8	20,4	16,8	33,1
	Argentina	12,7	19,1	19,9	48,5
	Brasil	18,8	21,6	12,2	47,4
	Chile	25,0	24,0	14,0	37,0
	Colombia	50,6	17,5	12,8	19,1
	Ecuador	44,0	17,0	14,0	25,0
	El Salvador	66,6	8,6	6,2	18,6
	México	45,6	23,8	9,1	21,5
	Perú	77,7	10,5	6,4	5,4

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Carlo Ferraro y Giovanni Stumpo (comps.), "Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales", Libros de la CEPAL, N° 107 (LC/G.2421-P), Santiago de Chile, julio de 2010. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.09. I.L.G.143; Carlo Ferraro (comp.), "Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe" (LC/R.2180), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)/Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), 2011; Jaime del Castillo, "Internacionalización y políticas de apoyo a las pymes en la Unión Europea", documento presentado en el primer diálogo público-privado Unión Europea-América Latina inversión extranjera directa y pymes, Santiago de Chile, 5-6 de diciembre de 2011.

31. Heterogeneidad entre agentes: las brechas de productividad entre empresas dentro de América Latina y la Unión Europea

- En América Latina las brechas de productividad entre las micro, pequeñas y medianas empresas y las grandes firmas son mucho mayores que en la Unión Europea. En Chile la productividad de una microempresa es apenas el 3% de la de una gran empresa, mientras que en Francia las microempresas tienen una productividad equivalente al 71% de las grandes.
- Estos datos evidencian la elevada heterogeneidad que existe entre tamaños de agentes en América Latina; esto también permite suponer la existencia de grandes diferencias salariales entre las empresas de distinto tamaño.
- La fuerte diferencia de productividad por tamaño de agentes económicos es parte de la heterogeneidad estructural que caracteriza a América Latina. Esta heterogeneidad es una característica importante que debe tenerse en cuenta al analizar las posibilidades de internacionalización de las pymes latinoamericanas, ya que puede estar indicando diferentes posibilidades competitivas con relación a sus pares europeos.

■ Cuadro IV.13 ■

América Latina y Unión Europea (países seleccionados): productividad relativa de empresas según tamaño, 2010

(En porcentajes)

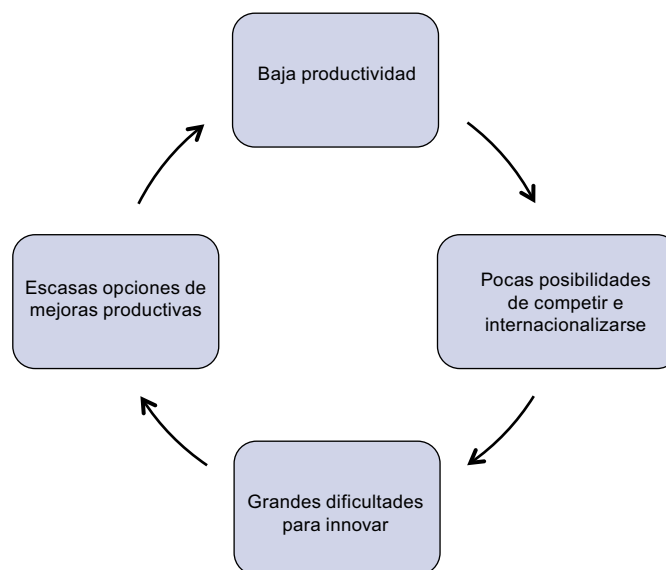
	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Argentina	24	36	47	100
Brasil	10	27	40	100
Chile	3	26	46	100
México	16	35	60	100
Perú	6	16	50	100
Alemania	67	70	83	100
España	46	63	77	100
Francia	71	75	80	100
Italia	42	64	82	100
Unión Europea	58	74	85	100

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

32. La internacionalización de las pymes: un camino posible para romper el círculo vicioso

- La internacionalización de las pymes, además de contribuir a la generación de empleo, ofrece la posibilidad de alcanzar mayores niveles de innovación tecnológica para responder a las exigencias de los mercados externos e introducir mejoras importantes de productividad.
- Incursionar en mercados externos con niveles de productividad muy bajos no es, a primera vista, una tarea fácil. Por ello, para enfrentar los desafíos de la internacionalización de las pymes en América Latina es necesario romper el círculo vicioso con políticas destinadas a nivelar el campo de juego con el fin de aumentar la productividad de las empresas, incrementar sus posibilidades de innovación e incorporar mejoras productivas y de comercialización.
- En consecuencia, el gran desafío es impulsar políticas y acciones, tanto públicas como privadas, para romper este círculo vicioso que se inicia en la baja productividad y obstaculiza la internacionalización de las pymes.

■ Diagrama VI.1 ■
El círculo vicioso que trava la internacionalización de las pymes

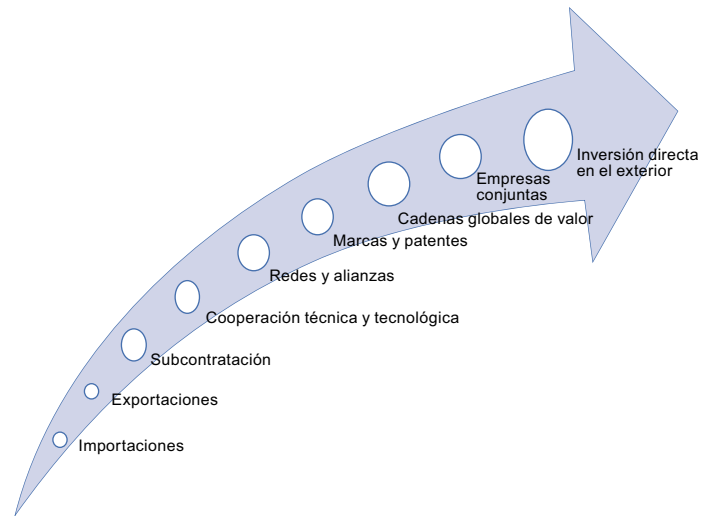


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

33. Las diferentes formas de la internacionalización de empresas

- La internacionalización de las pymes va mucho más allá de las exportaciones y las importaciones. Actividades como la cooperación técnica, la participación en modalidades de subcontratación, la creación de redes de empresas para acceder a niveles de calidad global, la generación de alianzas estratégicas para posicionarse en mercados, la participación en cadenas globales de valor, los acuerdos para el uso de marcas y patentes, la creación de empresas conjuntas (*joint ventures*) y la utilización de la inversión extranjera directa, son aspectos crecientemente importantes.
- Esta tendencia adquiere cada vez más relevancia y, muy probablemente, dominará las estrategias empresariales en el largo plazo. Un número significativo de pymes se están internacionalizando para acceder a tecnología y conocimientos (*know-how*). El vertiginoso avance de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, la disminución de costos y el desarrollo de infraestructura de redes de alta velocidad facilitan la creación de plataformas para la comunicación y colaboración, que progresivamente desarrollarán capacidades para procesos asociativos más complejos. El acceso a nuevos mercados no es la única y exclusiva motivación para que las empresas, independiente de su tamaño, implementen planes de internacionalización.

■ Diagrama IV.2 ■
Escala de la internacionalización de las pymes



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

34. La internacionalización en la Unión Europea

- La internacionalización es un proceso por el cual las empresas desarrollan capacidades para hacer negocios en diferentes ámbitos, más allá de los mercados que constituyen su entorno geográfico natural. No es un proceso sencillo ni está exento de dificultades, aunque abre puertas para desarrollar nuevas capacidades y nuevos aprendizajes.
- Encuestas realizadas en la Unión Europea muestran que se trata de una experiencia enriquecedora y positiva, ya que es posible establecer una relación directa entre internacionalización y aumento de la rentabilidad, la cual va acompañada de mayor crecimiento, mejoramiento de la competitividad y buenas perspectivas de viabilidad de largo plazo para las empresas. En particular, algunas de las razones que se destacan para promover la internacionalización de las pymes son las siguientes:
 - **Las pymes internacionalizadas crean más puestos de trabajo:** las pymes internacionalmente activas reportan un crecimiento del empleo del 7% frente al 1% del de las pymes que no tienen ningún tipo de actividad internacional.
 - **Las pymes internacionalizadas son más innovadoras:** el 26% de las pymes con actividad internacional introdujo productos o servicios nuevos en su país para su sector de actividad. Para las demás pymes, ese porcentaje alcanzaba solo el 8%.
 - **La mayoría de las pymes a menudo comienzan sus actividades internacionales mediante la importación:** más de la mitad de las pymes que importan y exportan empezaron con la actividad importadora (39%) y no con la exportadora (18%).
 - **En términos de internacionalización, las pymes europeas son más activas que sus pares de los Estados Unidos y el Japón:** en el caso de las exportaciones extracomunitarias, las pymes europeas demuestran todavía un mejor desempeño.

35. Pymes en América Latina y el Caribe: participación en las exportaciones e internacionalización

- En términos generales, la participación de las pymes en las exportaciones de América Latina y el Caribe es baja, lo cual muestra su fuerte orientación hacia el mercado interno así como su dependencia de la dinámica de la demanda interna. En la Unión Europea la proporción de pymes que exportan es bastante mayor.
- La estructura de las exportaciones de los países de América Latina y el Caribe —caracterizada por un fuerte predominio de sectores intensivos en capital y recursos naturales y con baja presencia de pymes— hace que la participación directa de estas empresas en el total exportado sea bastante baja. La evidencia muestra que cuanto más grande es la empresa, mayor probabilidad tiene de participar en el esfuerzo exportador.

■ Cuadro IV.14 ■

América Latina y el Caribe y la Unión Europea (países seleccionados): participación de las pymes en el valor de las exportaciones, 2010
(En porcentajes)

Países / Empresas	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes
Argentina ^a	0,3	1,6	6,5	91,6
Brasil ^b	0,1	0,9	9,5	82,9
Chile	-	0,4	1,5	97,9
Alemania	8,0	12,0	18,0	62,0
España	11,1	13,3	22,6	47,1
Francia	17,0	10,0	15,0	58,0
Italia	9,0	19,0	28,0	44,0

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

^a Corresponde al sector industrial.

^b La categoría de pequeñas empresas incluye empresas “especiales” que tienen menos de 100 empleados y exportaciones superiores a 2,5 millones de dólares.

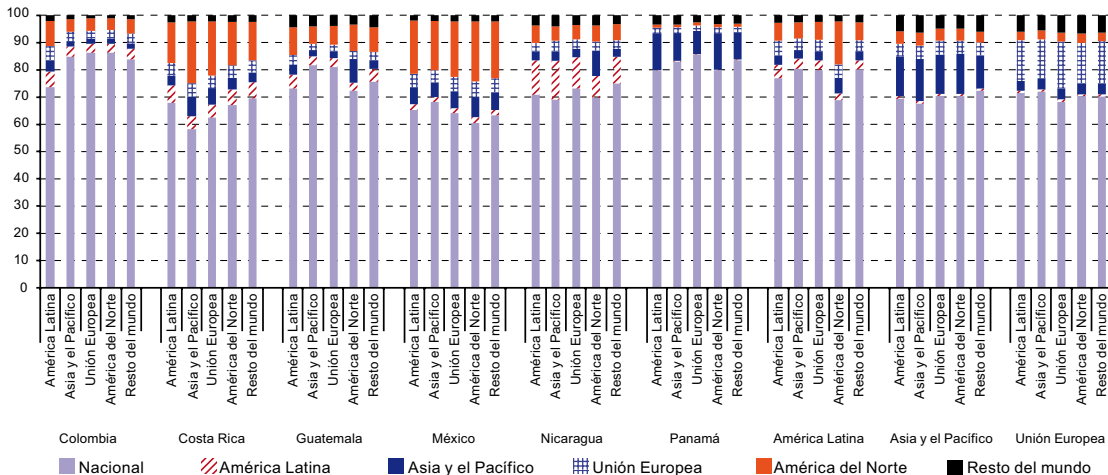
36. América Latina: heterogeneidad geográfica en la participación en las cadenas globales de valor

- En América Latina, los niveles de integración en cadenas globales de valor varían considerablemente. Los países de Centroamérica y México están más integrados a redes de producción globales que los países de América del Sur por su relación y cercanía con los mercados de América del Norte. Existe una importante heterogeneidad geográfica entre estas dos áreas que condiciona las oportunidades de las pymes para insertarse en las cadenas globales de valor según los niveles de integración y enlaces de comercio que deberían ser potenciados por los instrumentos de articulación productiva que fomenten la participación de las pymes.
- La participación de los países de la Unión Europea en las cadenas globales de valor es mayor ya que se registra un fuerte componente de valor agregado importado proveniente de los mismos países de la Unión Europea que han utilizado los mecanismos de integración regional para desarrollar capacidades de integración productiva a estas cadenas.
- En general, la participación de las empresas de América Latina en las cadenas globales de valor es más intensa en el sector manufacturero —principalmente en la industria automotriz— y los servicios. Las grandes empresas, tanto de capital nacional como extranjero, son las que desempeñan un papel protagónico en estos procesos. Sin embargo, en el conjunto heterogéneo de las MIPYME existen segmentos de firmas (las empresas medianas en particular) que podrían insertarse exitosamente, sobre todo si recibieran el apoyo de iniciativas específicas de cooperación, tanto pública como privada. De esta manera, el fortalecimiento y la ampliación de la participación de las empresas de la región en las cadenas globales de valor puede generar oportunidades para mejorar la competitividad y la inserción internacional de las empresas, incluidas las de menor tamaño.

■ Gráfico IV.30 ■

Heterogeneidad en la estructura geográfica de las cadenas globales de valor, distribución del valor agregado nacional e importado por destino

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Paolo Giordano, “Posicionamiento de Mesoamérica en las cadenas globales de valor”, presentación realizada en el seminario Internacionalización de pymes: Buenas prácticas de programas de apoyo, La Antigua, Guatemala, 12 de julio de 2012.

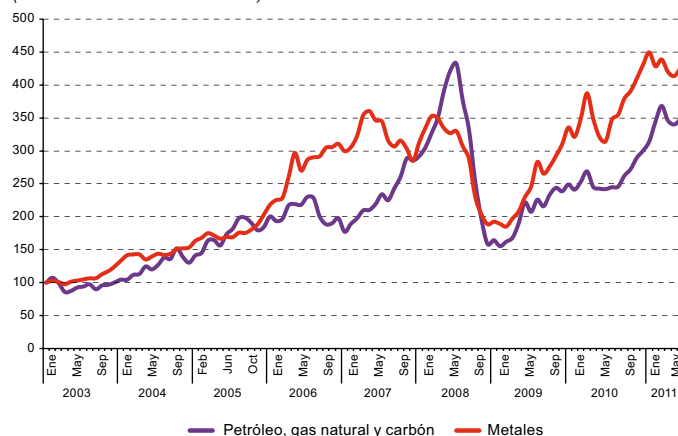
V. La dimensión sectorial y empresarial de la inversión



1. Industrias extractivas: aumento de escala, consolidación y operaciones diversificadas a nivel global

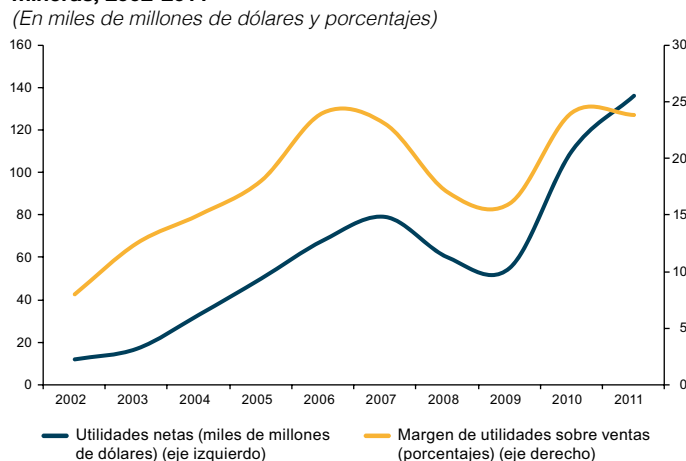
- Las industrias extractivas han registrado importantes transformaciones en los últimos años. Los factores que han adquirido relevancia son el aumento de la escala de operaciones —75 de las 500 mayores empresas del mundo son extractivas—, la creciente consolidación y la existencia de empresas con operaciones globales y diversificadas. La gestión de empresas globales y diversificadas impone nuevos desafíos estratégicos, en particular en lo referente al manejo financiero, la exposición al riesgo y el manejo de complementariedades para generar economías de escala.
- En el sector de hidrocarburos, a pesar de la crisis financiera, los precios mantienen su tendencia al alza. Este hecho, unido a las proyecciones de consumo de mediano plazo, ha fortalecido los incentivos para generar nuevos proyectos y aumentar los gastos en exploración. Al mismo tiempo, los costos operacionales y las dificultades técnicas han mostrado un fuerte crecimiento. De este modo, la tecnología, muchas veces de alto costo, está jugando un rol clave en la exploración y la extracción. En este contexto, las empresas requieren de grandes cantidades de capital para financiar operaciones. En la última década, algunas empresas estatales también se han consolidado como actores importantes, con creciente presencia fuera de sus mercados de origen.
- En el sector minero, el auge de los precios en los últimos años ha contribuido a que la industria presente niveles de rentabilidad nunca antes vistos. En 2011, por ejemplo, las mayores 40 empresas mineras del mundo registraron un incremento de ventas del 26%, un aumento de las utilidades del 21% —alcanzando la cifra récord de 133.000 millones de dólares, aproximadamente un 25% de margen sobre las ventas— y un crecimiento de la distribución de beneficios entre los accionistas superior al 150%.

■ Gráfico V.1 ■
Índice de precios de materias primas, 2003-2011
(Índice enero de 2003=100)



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

■ Gráfico V.2 ■
Mundo: utilidades de las 40 mayores empresas mineras, 2002-2011
(En miles de millones de dólares y porcentajes)



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

2. En este contexto, las empresas europeas tienen un rol muy relevante y la región se ha posicionado como un importante polo de atracción

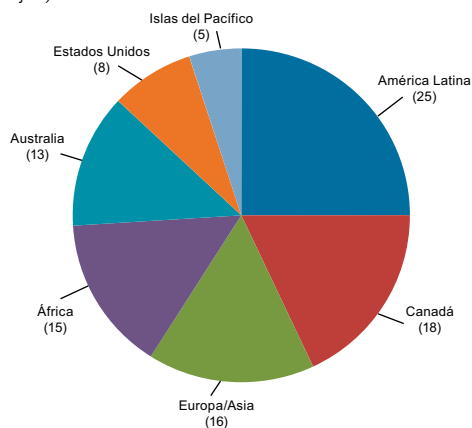
- En la última década, las empresas europeas han realizado grandes inversiones en las industrias extractivas de América Latina y el Caribe, tanto en hidrocarburos como en minería, impulsadas por los favorables precios de las materias primas y la alta demanda de las economías emergentes.
- Las empresas más activas han sido las de España, Francia y el Reino Unido, en hidrocarburos, y las británicas, en minería. De hecho, algunas de ellas están entre las mayores empresas europeas en América Latina: Anglo American plc, Royal Dutch Shell, Repsol y British Petroleum.
- Estas inversiones han sido especialmente relevantes en el Cono Sur, aunque también se han realizado en

México, Centroamérica y el Caribe. En América del Sur, que tradicionalmente ha sido destinataria de grandes montos de inversión extranjera directa (IED) en recursos naturales, ha visto reforzado este patrón, especialmente en minería.

- A finales de la década de 1990 y principios de la de 2000 las empresas transnacionales de hidrocarburos fueron las más activas y realizaron grandes adquisiciones. En los últimos años, las empresas mineras han ejercido estrategias más agresivas, tanto con grandes adquisiciones como con importantes planes de expansión.

■ Gráfico V.3 ■

Mayores 40 empresas mineras: presupuesto para exploración en minería según regiones, 2011
(En porcentajes)



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

■ Cuadro V.1 ■

América Latina: mayores empresas transnacionales de la Unión Europea según ventas en sector extractivo
(En millones de dólares)

Empresa	País	Sector	Principales operaciones en la región	Ventas de 2010
Repsol S.A.	España	Petróleo y gas	Argentina, Brasil, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Centroamérica, Trinidad y Tabago, República Dominicana, Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de)	16 865
Anglo American plc	Reino Unido	Minería	Brasil, Chile, Colombia México, Perú, Venezuela (República Bolivariana de)	4 131
Royal Dutch Shell plc	Países Bajos/Reino Unido	Petróleo y gas	Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Venezuela (República Bolivariana de)	4 486
BHP Billiton	Australia/Reino Unido	Minería	Brasil, Chile, Colombia, Perú, Trinidad y Tabago	2 013

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

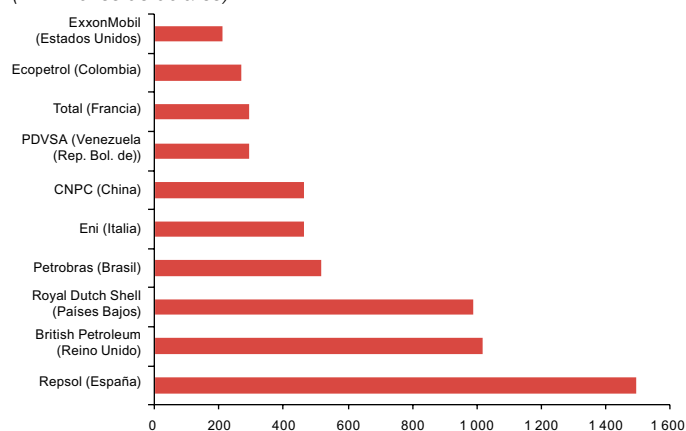
3. Empresas europeas en hidrocarburos: hacer camino al andar

- En el sector de hidrocarburos, las empresas europeas se han adaptado a las dinámicas nacionales, asimilando cambios regulatorios —incluso nacionalizaciones— y políticos resultantes de la creciente importancia estratégica del sector. En ese sentido, estas empresas se han posicionado en un sector en el que existe predominio de las empresas estatales, como Petrobras, PDVSA, PEMEX y Ecopetrol. Asimismo, las empresas europeas han implementado estrategias flexibles y en muchos casos llevan adelante complejas y extensas negociaciones con los Estados. Más aún, las fluctuaciones de precios han obligado a las empresas europeas a modificar sus presupuestos y la localización de sus inversiones según los costos de explotación específicos de cada área petrolera.
- En este panorama, las compañías europeas han incrementado sus inversiones, en forma autónoma o en alianza con otras empresas, lo que ha contribuido al auge de los sectores de recursos naturales. En países como el Brasil y Colombia, las inversiones han mostrado mayor dinamismo. Por el contrario, las nacionalizaciones y los cambios regulatorios han condicionado las inversiones en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Ecuador y Venezuela (República Bolivariana de).
- La española Repsol es una de las mayores empresas europeas del sector, y su proceso de internacionalización ha estado muy orientado hacia América Latina y el Caribe. Más aún, cerca del 40% de sus utilidades provienen de las actividades en la región. A pesar de que los montos invertidos por la empresa en los últimos años son bajos en comparación con los realizados en los años noventa, Repsol ha continuado ampliando sus operaciones en diferentes países. Actualmente, está realizando nuevas exploraciones, especialmente en el Brasil, y se espera que estas actividades se traduzcan en un aumento de sus reservas de petróleo.
- Otras empresas que tienen importantes actividades son British Petroleum, Shell, la italiana Eni S.p.A., la francesa Total, Gas Natural Fenosa y la Compañía Española de Petróleos S.A. (CEPSA), ambas españolas. En el período reciente, se han anunciado nuevos proyectos y adquisiciones. Por ejemplo, CEPSA adquirió en Colombia el 70% del bloque Caracara a la estadounidense Houston American Energy; British Petroleum inició la extracción de gas natural en Trinidad y Tabago, mientras que Shell hizo lo propio en el Perú a través de un consorcio internacional. Asimismo, PDVSA ha buscado nuevos acuerdos con empresas europeas para explotar la faja petrolífera del Orinoco, tal es el caso de Eni S.p.A. y Total.

■ Gráfico V.4 ■

Proyectos extractivos transfronterizos en petróleo y gas, 2007-2011

(En millones de dólares)



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

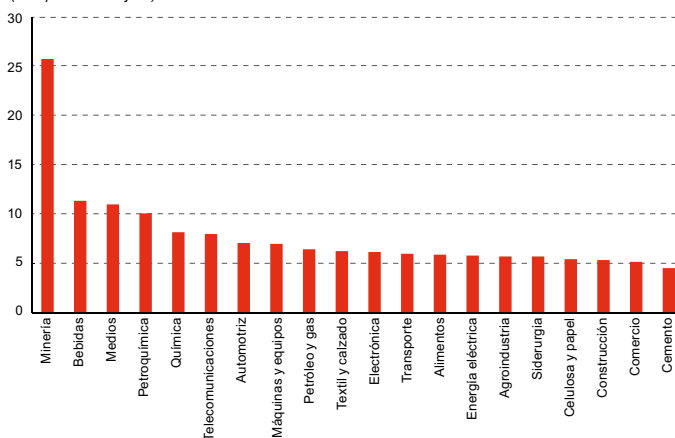
4. Minería: beneficios del auge de los precios y la alta demanda

- El sector minero ha mostrado gran dinamismo en la región en los últimos años, y las empresas europeas han sido muy activas. La demanda de las economías emergentes y la dinámica de los precios han incentivado a las empresas a realizar mayores esfuerzos de exploración e iniciar nuevos proyectos de explotación, especialmente en minería metálica. Las empresas han buscado asegurar el acceso a los recursos e incrementar las economías de escala. En este sector, los marcos regulatorios han sido relativamente estables y se han garantizado reglas de juego favorables para las nuevas inversiones.
- Entre las principales empresas europeas en América Latina, destaca Anglo American, una de las mayores mineras del mundo. Las principales operaciones están en el Brasil, Chile, Colombia, México, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de), especialmente en cobre, ferrocromo y carbón. Las operaciones se localizan especialmente en el Brasil y Chile, donde se concentra el 20% del empleo total de la empresa. En 2010, las operaciones en América del Sur reportaron ventas por 7.500 millones de dólares, un 25% de sus ingresos totales.
- En los últimos años, Anglo American ha incrementado significativamente sus operaciones en la región, tanto a través de adquisiciones como de inversiones para ampliar la capacidad productiva, especialmente en el Brasil y Chile. De hecho, en la última década acumula inversiones por más de 10.000 millones de dólares. Entre sus mayores adquisiciones, se destacan la compra de IronX Mineração y Sistema Minas-Rio, ambas en el Brasil, que involucraron más de 4.000 millones de dólares. En Chile, en tanto, Anglo American inició en 2007 un gran proyecto de expansión de su División Los Bronces, con una inversión de 2.300 millones de dólares. Con esto, la División Los Bronces se convertirá en la quinta mina de mayor producción de cobre a nivel mundial. En agosto de 2012, Anglo American logró un acuerdo con la empresa estatal chilena CODELCO que puso fin a una compleja y larga controversia.

■ Gráfico V.5 ■

América Latina: rentabilidad sobre activos de las 500 mayores empresas de la región, 2010

(En porcentajes)



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

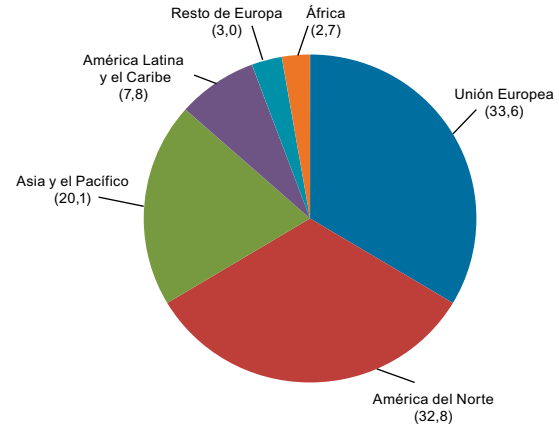
5. Inversiones que tienen efectos positivos, pero que también plantean importantes desafíos de política

- Las inversiones europeas en industrias extractivas han tenido importantes efectos en la región. Han permitido incrementar las exportaciones, especialmente en América del Sur, y han contribuido a generar empleo en áreas no urbanas y a aumentar la formación bruta de capital y el desarrollo de infraestructura; esta última ha ayudado a mejorar la inclusión social de comunidades aisladas. Por otro lado, entre las dificultades de este tipo de actividades resaltan la escasa integración productiva con las economías internas, problemas con poblaciones locales y contaminación del medioambiente.
- La inversión europea en el sector primario destaca en lo siguiente: i) es responsable de más del 33% de las inversiones en nueva capacidad productiva y ii) genera nuevos puestos de trabajo, en especial en el Cono Sur. Entre 2007 y 2011, las empresas europeas generaron unos 12.000 empleos en Chile y 5.000 en el Perú.
- En los sectores extractivos, la política pública tiene importantes desafíos en la región. Por una parte, es importante fortalecer la institucionalidad, de forma de promover actividades más amigables con el medio ambiente y con las comunidades locales. Asimismo, los Estados latinoamericanos deben tomar decisiones sobre el manejo de rentas asociadas a los recursos naturales. Esto plantea importantes desafíos en materia de objetivos estratégicos y de economía política para los gobiernos de la región.

■ Gráfico V.6 ■

América Latina y el Caribe: proyectos de inversión extranjera directa en nueva planta en el sector primario, según origen, 2007-2011

(En porcentajes)

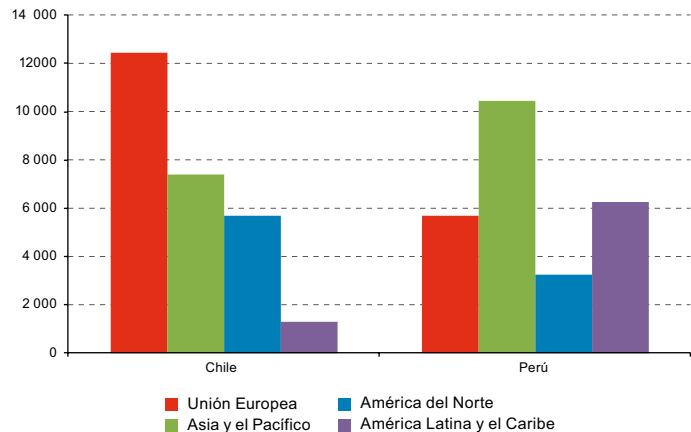


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "FDI Markets", *Financial Times*.

■ Gráfico V.7 ■

Chile y Perú: nuevos empleos creados a partir de proyectos de inversión extranjera directa en nueva planta, según origen, 2007-2011

(En número de empleos)



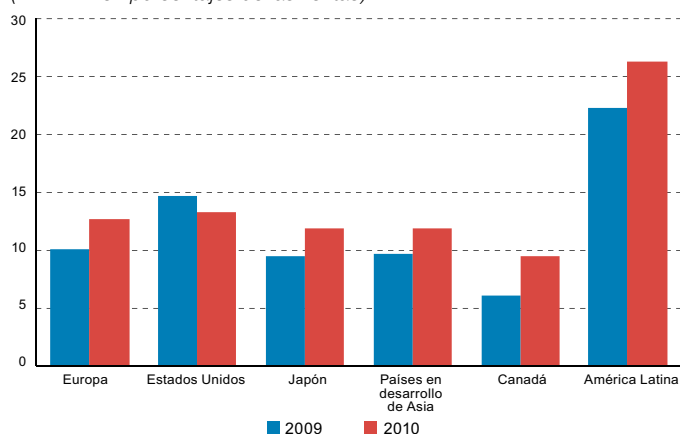
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "FDI Markets", *Financial Times*.

6. Industria forestal y papelera: las grandes empresas europeas se concentran en Escandinavia. En América Latina, los países del Cono Sur lideran la industria

- Las mayores empresas del mundo en la industria forestal y papelera se concentran en los países que cuentan con recursos naturales. Entre las diez mayores empresas del mundo, seis son de la Unión Europea, y se localizan principalmente en los países escandinavos.
- En América Latina, la industria forestal se ubica principalmente en el Brasil, Chile, la Argentina y el Uruguay. El Brasil es el país con la mayor producción y exportación de productos forestales, y donde conviven empresas transnacionales con importantes grupos locales, entre los que destaca Fibria, que produce más de 5 millones de toneladas de pulpa, maneja 1,2 millones de hectáreas de plantaciones y mantiene una alianza estratégica con la empresa finlandesa Stora Enso en su planta de Veracel. Las dos grandes empresas chilenas Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) y Arauco también tienen inversiones en la Argentina, el Brasil y el Uruguay.

■ Gráfico V.8 ■

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



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

^a Beneficios antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

■ Cuadro V.2 ■

Mundo: ventas de las mayores empresas forestales, 2011

(En miles de millones de dólares)

Nombre	País de origen	Ventas
1 International Paper	Estados Unidos	25,1
2 Kimberly Clark	Estados Unidos	19,7
3 Svenska Cellulosa Aktiebolaget (SCA)	Suecia	15,2
4 Stora Enso	Finlandia	13,7
5 Oji Paper	Japón	13,1
6 Nippon Paper	Japón	12,5
7 UPM Kymmene	Finlandia	11,8
8 Smurfit Kappa	Irlanda	8,9
9 Mondi	Reino Unido	8,3
10 Metsaliito	Finlandia	7,1

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

■ Cuadro V.3 ■

América Latina: ventas de las empresas forestales ubicadas entre las 100 mayores del mundo, 2010

(En miles de millones de dólares)

Nombre	País de origen	Ventas
1 CMPC	Chile	4,2
28 Arauco	Chile	3,8
30 Fibria Celulose	Brasil	3,6
37 Suzano	Brasil	2,6
48 Klabin	Brasil	2,1
60 Duratex	Brasil	1,6
82 Masisa	Chile	1,0

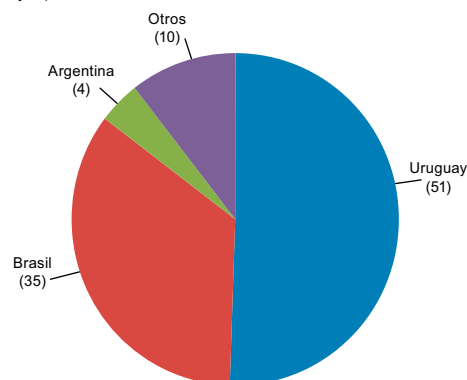
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de PricewaterhouseCoopers (PwC).

7. La inversión extranjera directa de empresas forestales europeas contribuye al auge exportador en los países del Cono Sur

- El Uruguay ha concentrado los mayores proyectos de inversión extranjera en el sector. El más reciente es el de la empresa finlandesa Stora Enso, en alianza con la chilena Arauco, que se espera esté en operaciones en 2013. Con una inversión total de 2.000 millones de dólares, será el mayor proyecto de IED en la historia del Uruguay. En 2007, inició sus operaciones la planta de celulosa de Fray Bentos, propiedad de la empresa finlandesa UPM Kymmene, que realiza un tercio de las exportaciones forestales del país. El segundo exportador (10% del total) es una filial de Arauco, el tercero (7%) del grupo argentino Tapebicuá y el cuarto (6%) de la empresa española ENCE.
- En Chile, la industria forestal no recibe IED porque está dominada por empresas locales que en los últimos años han invertido fuertemente en otros países de la región. Las dos mayores, Arauco y CMPC, mantienen alrededor de un tercio de sus activos fuera de Chile, principalmente en la Argentina, el Uruguay y el Brasil.
- Las empresas de la Unión Europea son responsables del 60% de los montos invertidos en nuevos proyectos en la industria forestal y papelera de América Latina. Estas inversiones contribuyen al crecimiento del sector en los países del Cono Sur. Durante la última década, las exportaciones se han duplicado, y la caída que sufrieron con la crisis en 2009 ha sido rápidamente superada. Esta tendencia refleja el aumento de la producción exportada y también el alza de precios que, como la mayor parte de las materias primas, ha experimentado una tendencia positiva para los productores.
- Al igual que en otras industrias, como la siderurgia, las empresas europeas buscan en América Latina el acceso a los recursos naturales, así como mercados en expansión, especialmente vinculados a la construcción de viviendas. Esto contrasta con la situación en Europa, donde el sector tiene exceso de capacidad. La combinación de mejores perspectivas de negocio en América del Sur con empresas europeas de gran tamaño y disponibilidad de efectivo sugiere que las corrientes de inversión podrían incrementarse en el futuro cercano.

■ Gráfico V.9 ■

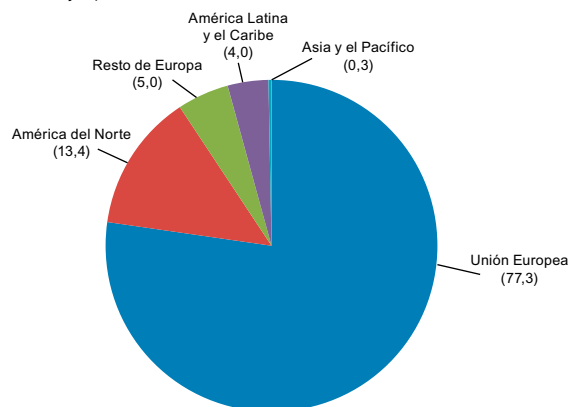
Cono Sur: montos anunciados para proyectos de inversión extranjera directa en el sector forestal por país receptor, 2003-2012
(En porcentajes)



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

■ Gráfico V.10 ■

América Latina y el Caribe: distribución de montos de inversión extranjera directa en proyectos de nueva planta en el sector forestal según origen, 2007-2011
(En porcentajes)

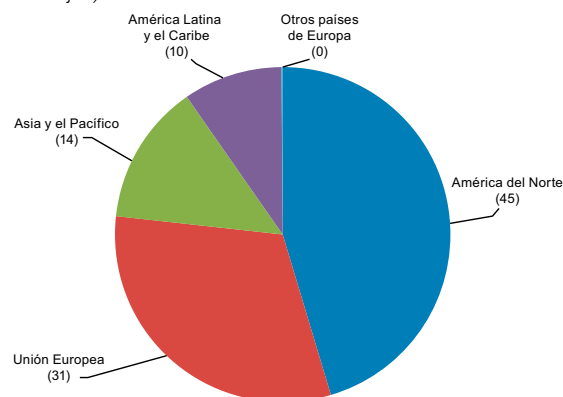


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "FDI Markets", *Financial Times*.

8. Alimentos y bebidas: mercado dinámico y con presencia de empresas europeas, norteamericanas y translatinas

- En los países desarrollados, el sector de los alimentos, y en particular el de las bebidas, está sujeto a una fuerte competencia, lo que ha acelerado la consolidación global de la industria. Esta tendencia, unida a la crisis económica y al bajo potencial de crecimiento del mercado europeo, ha favorecido estrategias de internacionalización focalizadas en economías emergentes, entre ellas las de América Latina y el Caribe.
- En este escenario, empresas europeas de alimentos con larga historia en la región y con una oferta diversificada de productos han aprovechado oportunidades para ampliar su presencia regional; tal es el caso de las británicas Unilever y British American Tobacco. En el segmento de los lácteos, la francesa Danone y la italiana Parmalat han seguido estrategias similares.
- Por otro lado, las grandes empresas latinoamericanas también han encontrado un ambiente favorable para su expansión internacional. De hecho, las empresas translatinas de alimentos han desarrollado ventajas competitivas de carácter global y han dado pasos importantes hacia la internacionalización de sus actividades. Entre las más activas se encuentran las empresas brasileñas JBS-Friboi, Brasil Foods (BRF) —resultante de la fusión de Sadia y Perdigão— y Marfrig, y las mexicanas Bimbo y Gruma. La expansión internacional se ha iniciado en América Latina y luego se ha ampliado a otras regiones.
- De esta manera, la presencia histórica de empresas europeas en este sector, unida a la fuerte presencia de compañías norteamericanas y la creciente fortaleza de las translatinas, ha conformado un escenario dinámico. Así, las empresas están implementando estrategias, tanto de adquisiciones como de inversiones en nueva capacidad productiva, para posicionarse en nichos específicos y explotar nuevas oportunidades de negocios.

■ Gráfico V.11 ■
América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa en nueva capacidad en el sector de alimentos y bebidas, según origen, 2007-2011
 (En porcentajes)



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

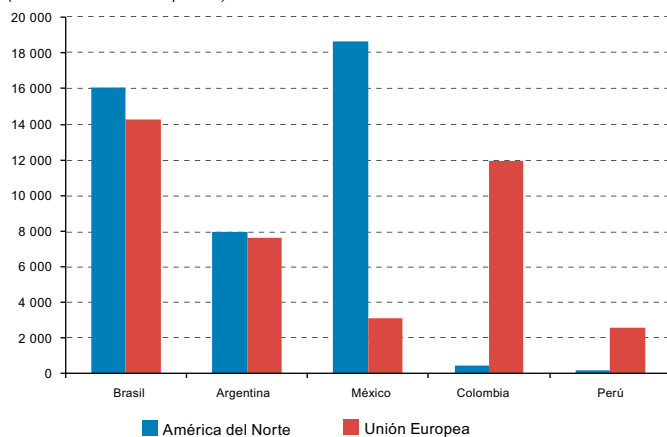
9. En América Latina, las empresas europeas han encontrado mercados en expansión y con alto potencial

- En el período reciente, las empresas europeas han fortalecido su presencia en América Latina. Este proceso ha sido favorecido por el buen desempeño económico y el incremento del poder de compra de clases medias emergentes. Por otro lado, los países de la región se han visto beneficiados por la generación de empleo y los encadenamientos productivos que estas iniciativas generan, especialmente en el sector de los alimentos.
- En el sector de las bebidas, empresas europeas han logrado a través de grandes adquisiciones una sólida posición en los principales mercados latinoamericanos. En el segmento de

las cervezas, Heineken, Anheuser-Busch Inbev y SABMiller han tomado el control de algunas de las mayores empresas de México, Colombia y el Brasil. En México, la compañía belga Anheuser-Busch Inbev adquirió el grupo Modelo —mayor cervecera del país con una cuota de mercado del 57% y marcas como Corona, Pacífico, Victoria, León, Barrilito y Estrella— en una operación valorada en más de 20.000 millones de dólares y la empresa holandesa Heineken compró la línea cervecera del grupo FEMSA. En el Brasil, el grupo belga adquirió Ambev, mientras que en Colombia la británica SABMiller compró Bavaria.

■ Gráfico V.12 ■

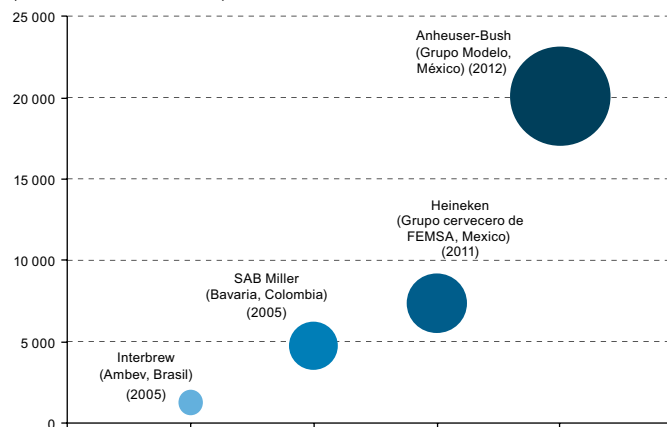
América Latina: empleos asociados a proyectos de inversión extranjera directa en nueva capacidad productiva en el sector de los alimentos, 2007-2011
(En número de empleos)



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

■ Gráfico V.13 ■

América Latina: adquisiciones por parte de empresas europeas en la industria de bebidas, 2005-2012
(En millones de dólares)



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

10. La Unión Europea pierde peso en la industria siderúrgica a favor de China y otros mercados emergentes

- En las últimas dos décadas, la industria siderúrgica mundial se ha desplazado desde los países desarrollados a las economías emergentes. Mientras que el consumo de acero se ha estancado en las economías más avanzadas, en los países en desarrollo no ha dejado de crecer, especialmente en China, donde ha aumentado a un ritmo del 13% anual entre 1997 y 2007. Este país realizó el 46% de la producción mundial en 2011.
- Del total de acero producido en la industria siderúrgica, un 44% se emplea en la construcción, un 17% en la fabricación de medios de transporte y un 15% en la industria de maquinaria y herramientas. Estas actividades son muy sensibles al ciclo económico, por lo que la industria siderúrgica sufrió una contracción muy marcada en su producción durante la crisis de 2008-2009. Mientras que en China y otras economías emergentes la producción

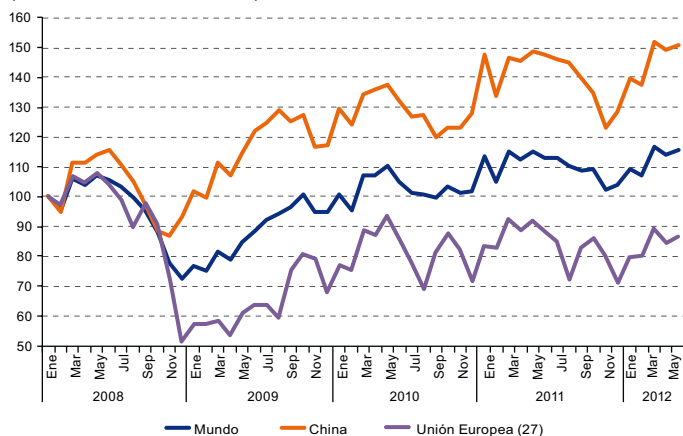
de acero se recuperó rápidamente, en Europa y otras economías desarrolladas está todavía por debajo del nivel previo a la crisis.

- La lista de las mayores empresas siderúrgicas en el mundo refleja también el cambio del centro de gravedad desde Europa y los Estados Unidos a China y otras economías emergentes. Si en 1990 las mayores empresas siderúrgicas del mundo eran predominantemente de los Estados Unidos, Europa y el Japón, en 2011, 9 de las 20 principales son de China. Si bien ArcelorMittal, con sede en Luxemburgo, oficinas centrales en Londres y el 47% de su producción localizada en Europa, sigue siendo la mayor empresa del mundo, solo otra empresa de la Unión Europea, la alemana ThyssenKrupp entra en la lista de las 20 mayores. Los Estados Unidos y el Japón también cuentan con dos empresas cada uno en la lista.

■ Gráfico V.14 ■

Mundo, China y Unión Europea: producción mensual de acero bruto

(Índice enero de 2008=100)



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

■ Cuadro V.4 ■

Mundo: mayores empresas siderúrgicas por toneladas de acero producido, 2011

(En millones de toneladas)

Ranking	Empresa	País de origen	Producción de acero en 2011
1	ArcelorMittal	Luxemburgo	97,2
2	Hebei Steel	China	44,4
3	Baosteel	China	43,3
4	POSCO	Corea	39,1
5	Wuhan	China	37,7
6	Nippon Steel	Japón	33,4
7	Shagang	China	31,9
8	Shougang	China	30,0
9	JFE Steel	Japón	29,9
10	Ansteel	China	29,8
11	Shandong	China	24,0
12	Tata Steel	India	23,8
13	U.S. Steel	Estados Unidos	22,0
14	Gerdau	Brasil	20,5
15	Nucor	Estados Unidos	19,9
16	ThyssenKrupp	Alemania	17,9
17	Evrz	Federación de Rusia	16,8
18	Maanshan	China	16,7
19	Benxi	China	16,5
20	Hyundai	República de Corea	16,3

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

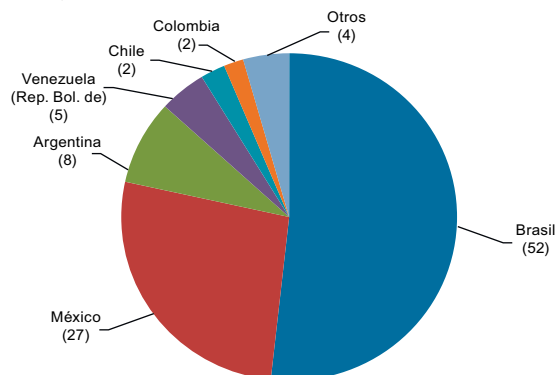
11. América Latina, liderada por el Brasil, supera los efectos de la crisis y expande su capacidad de producción

- En América Latina, la producción de acero se ha recuperado de la crisis de 2009, así como su participación en el total mundial, que en la última década había descendido ante el gran avance de China. En la región destaca el peso del Brasil, que concentra más de la mitad de la producción de acero, seguido a larga distancia por México.
- En los últimos años, el Brasil ha experimentado un gran aumento de las inversiones en el sector, tanto de empresas nacionales como extranjeras, motivadas por el crecimiento de su mercado interno y la disponibilidad de mineral de hierro. Este país es el principal exportador mundial de mineral de hierro, con volúmenes similares a los de Australia. Además, entre las grandes economías en desarrollo, el Brasil y México son quizás las más abiertas a la IED en la industria siderúrgica.
- La siderurgia es una industria poco internacionalizada. La mayoría de las grandes empresas mantienen el grueso de su producción, en especial de acero, en su país de origen. Las fases de laminación y procesamiento a menudo se localizan en otros países para acercarse al consumidor final. Por otra parte, casi todas las empresas siderúrgicas son propietarias de minas de hierro, que con frecuencia

están en terceros países. En América Latina, la industria es dominada por empresas latinoamericanas, aunque las empresas transnacionales representan cerca de un tercio de la producción total de acero.

■ Gráfico V.16 ■

América Latina: producción de acero bruto por país, 2011
(En porcentajes)



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

■ Gráfico V.15 ■

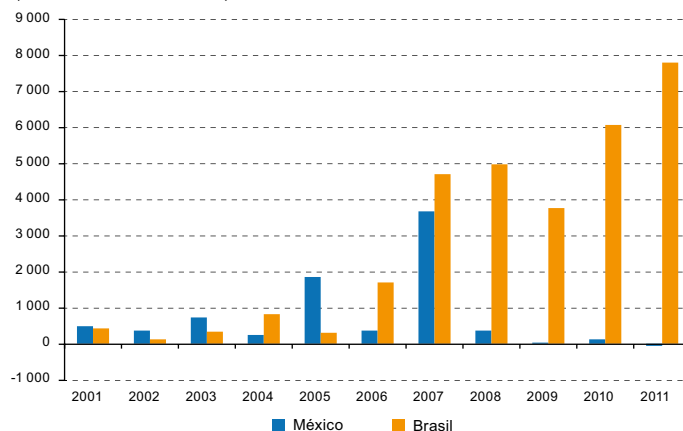
América Latina: producción de acero bruto, 1980-2011
(En millones de toneladas y porcentajes de la producción mundial)



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

■ Gráfico V.17 ■

México y Brasil: flujos de inversión extranjera directa en la industria siderúrgica, 2001-2011
(En millones de dólares)



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

12. Las empresas europeas han incrementado las inversiones en el Brasil

- Las tres mayores empresas siderúrgicas europeas producen acero en América Latina. La mayor productora de acero del mundo, ArcelorMittal, tiene gran variedad de plantas en la región, incluidas tres plantas integradas en el Brasil y una en la Argentina, México y Trinidad y Tabago, respectivamente. Esta empresa concentra el 13% de su producción en América Latina (excluidas sus plantas en México) y es en esta región donde registra los mayores márgenes de ganancia. La alemana ThyssenKrupp ha instalado en el Brasil una planta integrada con capacidad para 5 millones de toneladas que serán exportadas para su procesamiento en plantas laminadoras. La empresa franco-alemana Vallourec, especializada en productos de mayor valor agregado, concentró en la región el 55% de sus inversiones mundiales entre 2009 y 2011. En 2011, el Brasil representaba un 36% de sus activos y un 21% de sus ventas, con dos plantas integradas para la fabricación de acero, además de minas de hierro.
- La presencia de empresas europeas en América Latina se debe a la combinación de varios factores: i) un marco regulatorio favorable a la IED en esta industria;

■ Cuadro V.5 ■

América Latina: producción y ventas de las mayores empresas siderúrgicas, 2011

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

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

ii) la disponibilidad de mineral de hierro (en el Brasil), y iii) buenas perspectivas de crecimiento de la demanda por el impulso de la construcción, la industria automovilística y la explotación de hidrocarburos, sectores que son grandes consumidores de productos de acero.

- A pesar de estas inversiones europeas, la mayor parte de la industria de América Latina es propiedad de empresas de la región. Entre ellas destacan las brasileñas Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Gerdau, Usiminas y Votorantim Siderurgia, la argentina Techint y la mexicana Industrias CH (ICH). Estas empresas operan principalmente en sus propios países y en otras economías de la región, aunque varias tienen inversiones en Europa. Entre ellas destaca Techint, cuya filial especializada en tubos, Tenaris, tiene el 17% de su producción en Europa, con plantas en Italia, el Reino Unido y Rumania. La empresa brasileña CSN tiene una filial en Portugal y en enero de 2012 adquirió la alemana Stahlwerk Thüringen (SWT) por 482 millones de euros. En 2008 la también brasileña Gerdau adquirió, por 286 millones de dólares, la empresa española Sidenor.

■ Cuadro V.6 ■

América Latina: empresas siderúrgicas europeas que operan en la región

	Brasil	México	Otros
ArcelorMittal (Luxemburgo)	Minería, planta integrada, laminación y procesamiento	Minería, planta integrada, laminación y procesamiento	Argentina y Trinidad y Tabago: planta integrada Costa Rica: laminación Venezuela (República Bolivariana de): procesamiento
ThyssenKrupp (Alemania)	Planta integrada	Laminación y procesamiento	
Vallourec (Francia-Alemania)	Minería y planta integrada	Procesamiento	

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

13. Las empresas transnacionales de la Unión Europea son líderes en sectores tecnológicamente avanzados

- En sectores como el electrónico y el de maquinaria eléctrica y otras actividades afines, algunas empresas europeas han alcanzado posiciones de liderazgo mundial. A pesar de que gran parte de sus operaciones internacionales están centradas en otros países desarrollados y en economías emergentes de Asia, también tienen presencia en América Latina. En el ámbito productivo, las actividades de estas empresas están muy asociadas a los cambios tecnológicos y al nuevo paradigma de las tecnologías de la información y las comunicaciones.
- En estos sectores, las empresas europeas participan en una gama de actividades, que van desde la producción de turbinas y maquinaria eléctrica y de telecomunicaciones, pasando por la producción de bienes de consumo masivo como teléfonos móviles, televisores y computadores personales, hasta la provisión de soluciones tecnológicas y servicios de apoyo.
- Entre las principales empresas europeas con actividades en América Latina destacan Phillips, Nokia, Siemens, Ericsson y la empresa mixta Nokia Siemens Networks. Las actividades productivas y de servicios de estas empresas, así como actividades de diseño de productos y de investigación y desarrollo, se concentran en el Brasil y México. Por otro lado, las empresas ofrecen tanto productos como servicios y una amplia gama de soluciones a otras compañías en la gran mayoría de los países de la región.

■ Cuadro V.7 ■

América Latina: ventas de empresas europeas de maquinaria eléctrica y electrónica que operan en la región, 2010

(En millones de dólares)

	Empresa	País	Principales operaciones en la región	Ventas
1	Siemens	Alemania	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela (República Bolivariana de)	3 111
2	Nokia	Finlandia	Brasil, México	1 986
3	Philips	Países Bajos	Brasil, México	1 447
4	Ericsson	Suecia	Brasil	-

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

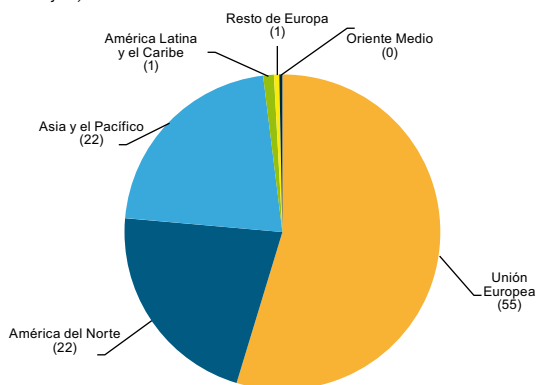
14. A pesar de su reducida presencia, estas empresas tienen efectos relevantes

- Las actividades de estas empresas son importantes, ya que se asocian a sectores de alto contenido tecnológico, con difusión de productividad hacia el resto de la economía, y a la creación de empleo de alta calificación. Asimismo, a pesar de que en general no crean encadenamientos, cuando efectivamente se producen vínculos productivos con empresas locales, estos tienden a ser de calidad y generan impactos positivos en términos de transferencia de tecnología y creación de nuevas capacidades.
- En América Latina, generalmente las inversiones europeas en este tipo de industrias han tenido efectos positivos sobre la creación de nueva capacidad productiva, encadenamientos productivos y empleo. De hecho, las empresas europeas son responsables del 55% de las inversiones en nueva capacidad productiva en los sectores de electrónica y maquinaria eléctrica. En términos de empleo, por ejemplo en el Brasil, las empresas europeas fueron responsables de la creación de más de 12.000 nuevos puestos de trabajo entre 2007 y 2012. En los últimos años, las empresas con mayores proyectos de inversión han sido Siemens, Nokia Siemens Networks y Nokia.

■ Gráfico V.18 ■

América Latina: inversión extranjera directa destinada a la creación de nueva capacidad productiva en electrónica y maquinaria eléctrica según origen, 2007-2011

(En porcentajes)

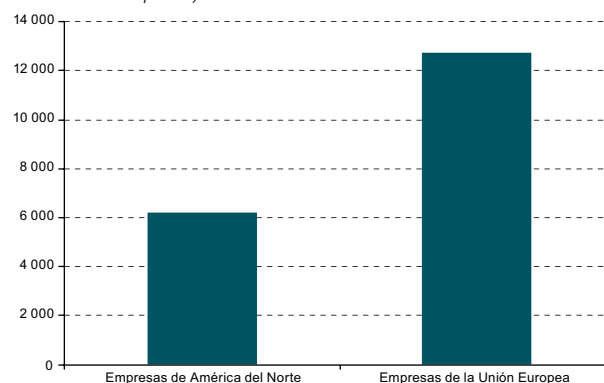


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "fDi Markets", *Financial Times*.

■ Gráfico V.19 ■

Brasil: empleos asociados a la inversión extranjera directa destinada a la creación de nueva capacidad productiva, según origen de las empresas, 2007-2011

(En número de empleos)

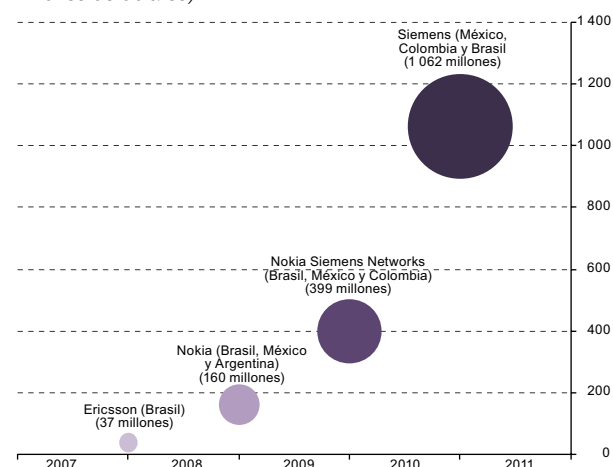


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "fDi Markets", *Financial Times*.

■ Gráfico V.20 ■

América Latina: inversión extranjera directa destinada a la creación de nueva capacidad productiva en electrónica y maquinaria eléctrica, por empresa, 2007-2011

(En millones de dólares)



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

15. Las empresas de la Unión Europea son actores centrales de la industria automotriz mundial, particularmente en América Latina y el Caribe

- En los últimos años, la industria automotriz mundial ha registrado una amplia reestructuración. Este proceso se ha caracterizado por un fuerte aumento de la competencia, el desplazamiento de la producción hacia localizaciones de menor costo relativo en mercados emergentes y la concentración en pocos y grandes productores, tanto de vehículos como de proveedores de autopartes.
- Las empresas europeas han sido agentes activos en este proceso. En los últimos años han desplegado estrategias para posicionarse en forma competitiva en la industria, destacándose Volkswagen, Peugeot-Citroën, Fiat y Renault.
- En el proceso de deslocalización de la producción hacia mercados emergentes, América Latina ha ido ganando posición

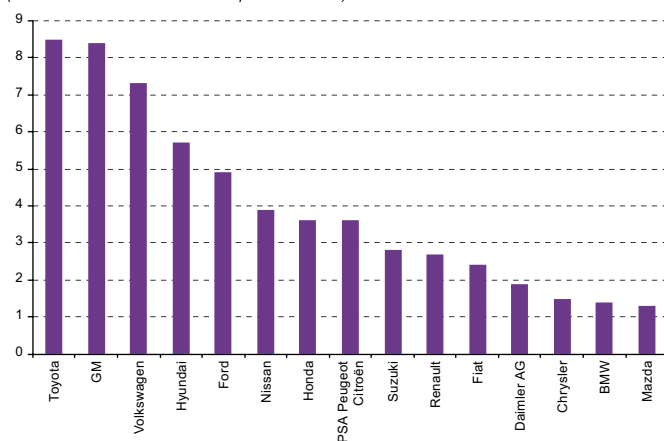
en los últimos años. De hecho, las empresas europeas han sido agentes claves en la industria automotriz latinoamericana, siendo sus principales localizaciones productivas el Brasil y, en menor medida, la Argentina y México.

- En los países del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), las empresas europeas son actores dominantes y poseen una participación en torno al 60% de la producción nacional, tanto en la Argentina como en el Brasil. Por otro lado, en México, la contribución de las empresas europeas, a través de Volkswagen y Fiat, alcanza solo el 21%. Dada la fuerte vinculación con el mercado de América del Norte, aunque la participación de empresas europeas ha aumentado, las compañías estadounidenses (General Motors, Ford y Chrysler) son las que tienen el liderazgo.

■ Gráfico V.21 ■

Mundo: mayores empresas automotrices, 2010

(En millones de vehículos producidos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Organización Internacional de Constructores de Automóviles (OICA) "World motor vehicle production by manufacturer: World ranking of manufacturers 2010", agosto de 2011.

■ Cuadro V.8 ■

América Latina y el Caribe: principales empresas automotrices europeas, 2011

(En unidades)

Empresa	Brasil	Argentina	México
Volkswagen	911 106 ^a	125 438	510 041
Fiat	762 181	113 418	5 803
PSA Peugeot-Citroën	146 299	143 898	...
Renault	220 625	111 433	...
Mercedes-Benz	85 940
Participación de las empresas europeas (en porcentajes)	63	61	21

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación de Fábricas de Automotores de la Argentina (ADEFSA), la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores del Brasil (ANFAVEA) y la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

^a Incluye la producción de la empresa de camiones MAN, adquirida por Volkswagen en 2011.

16. Las inversiones europeas en la industria automotriz de la región se asocian a dos patrones de especialización productiva y comercial

- En América Latina, de acuerdo con la localización de las empresas automotrices europeas, se observan dos patrones muy diferentes de estrategias empresariales que se reflejan en una distinta especialización productiva.
- En el Brasil, las empresas europeas se han focalizado en vehículos compactos para abastecer el mercado nacional y subregional (MERCOSUR). En este país existe una fuerte complementariedad con la producción automotriz de la Argentina, se han realizado esfuerzos destacados en la adaptación y desarrollo de modelos originales y se han verificado importantes innovaciones tecnológicas, entre las que destaca el motor de combustible flexible. Entre 2005 y 2011, el mercado brasileño de automóviles creció un 12% en promedio anual, reflejo del dinamismo de la economía interna. Entre las empresas más importantes con actividades en el Brasil destacan: Volkswagen, Fiat, PSA Peugeot-Citroën y Renault.
- En México, las empresas europeas se orientan fundamentalmente hacia la exportación, en especial hacia los Estados Unidos, aprovechando el Tratado de Libre Comercio de

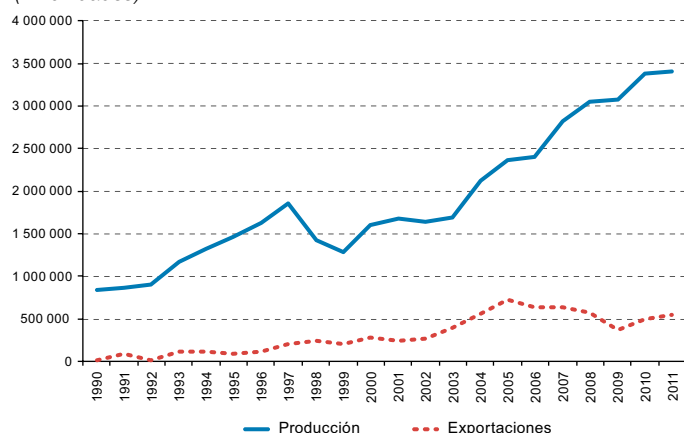
América del Norte (TLCAN). Las dos principales empresas con operaciones en México, Volkswagen y Fiat, destinan el 86% y el 95% de su producción a terceros mercados, respectivamente.

- Un caso especialmente notable es el de Volkswagen, que en México ha establecido una plataforma de exportación global, con modelos que solo se producen en este país. Tal es el caso del Fiat 500, que produce la firma italiana en alianza con Chrysler, y el Beetle de Volkswagen.
- En la actualidad, las empresas europeas están materializando grandes inversiones en la región. Renault invertirá 285 millones de dólares en proyectos de expansión en el Brasil entre 2012 y 2016. Volkswagen anunció proyectos por un monto cercano a los 400 millones de dólares para la producción de su nuevo modelo Beetle en México, mientras que en el Brasil invertirá cerca de 4.500 millones de dólares en diferentes plantas productivas. PSA Peugeot-Citroën anunció que invertirá 960 millones de dólares en el Brasil en el período 2012-2015.

■ Gráfico V.22 ■

Brasil: producción y exportaciones de automóviles, 1990-2011

(En unidades)

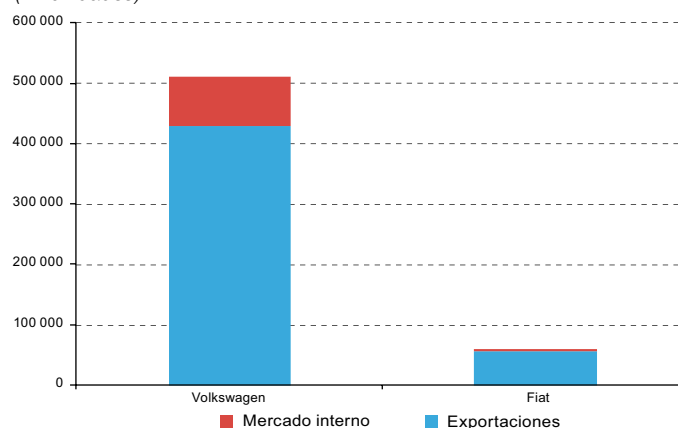


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores del Brasil (ANFAVEA).

■ Gráfico V.23 ■

México: producción y exportaciones de empresas automotrices europeas, 2011

(En unidades)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA).

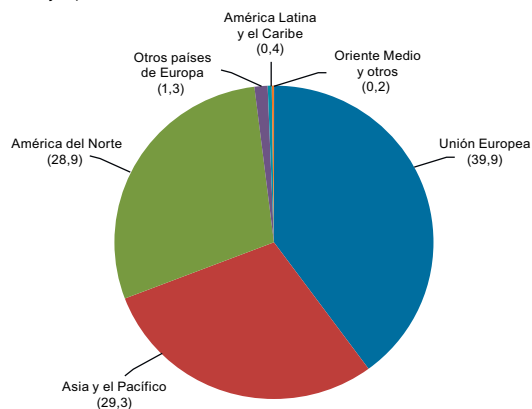
17. Las operaciones en el sector automotor son un buen ejemplo de inversiones de calidad

- Las actividades de empresas automotrices europeas poseen características relevantes en términos de contribución al desarrollo. En primer lugar, en el período reciente, estas empresas han llevado a cabo un amplio proceso de inversión para ampliar y modernizar sus plataformas de producción en América Latina, con lo cual se han incrementado de manera importante la producción y las exportaciones, estas últimas especialmente en México. En segundo término, las empresas europeas han favorecido la creación de encadenamientos productivos, con programas específicos de apoyo a sus proveedores. En tercer lugar, el aumento de la producción y de los encadenamientos productivos ha tenido un impacto positivo sobre el empleo. En los últimos años, el 40% de las inversiones en proyectos para el aumento de la capacidad productiva de la industria automotriz latinoamericana, así como los empleos generados por ellas, ha estado asociado a empresas transnacionales europeas.
- En esta industria, el Brasil ha recibido inversiones en actividades de investigación y desarrollo (I+D). Con ello se han acumulado capacidades y competencias en el desarrollo de sistemas de suspensión y motores para vehículos compactos con combustible flexible. Este fenómeno ha fortalecido las tareas en materia de ingeniería local a través de la contratación de personal, la inauguración de laboratorios, la formalización del proceso de desarrollo de productos y la capacitación de los trabajadores.
- Las empresas europeas han seguido diferentes estrategias en este ámbito. Las francesas Renault y PSA Peugeot-Citroën han llevado a cabo una estrategia de innovación centralizada determinada por las capacidades tecnológicas de la casa matriz. Por otra parte, Volkswagen y Fiat han implementado estrategias asociativas con las casas matrices en materia de innovación de productos a escala mundial.

■ Gráfico V.24 ■

América Latina y el Caribe: inversión extranjera directa en el sector automotriz, según origen, 2007-2011

(En porcentajes)

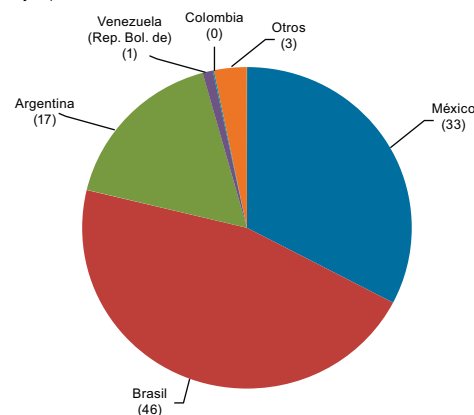


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Asociación Nacional de Fabricantes de Vehículos Automotores del Brasil (ANFAVEA).

■ Gráfico V.25 ■

América Latina: empleos asociados a proyectos de empresas automotrices europeas para la creación, modernización y ampliación de capacidad productiva, 2007-2011

(En porcentajes)



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

18. Ingeniería y construcción: América Latina representa una oportunidad para las empresas europeas

- A pesar de que la construcción está generalmente dominada por empresas locales, a menudo las obras de infraestructura mayores y la construcción de grandes plantas industriales se asignan a empresas internacionales. Estos contratos generan empleo y actividad económica en los países donde se ejecutan, pero no suelen computarse como IED, sino como exportación de bienes y servicios.
- En 2010, cinco de las diez mayores empresas mundiales en este rubro son de China, por la intensa actividad de construcción de infraestructuras civiles e industriales en ese país. Por el contrario, en el ranking de las empresas que más actividad generan fuera de su país de origen, no hay ninguna de China y muchas de la Unión Europea. En 2010, el 52% de los contratos asignados a empresas extranjeras en el sector de ingeniería y construcción en todo el mundo correspondió a empresas europeas.
- En 2010, en América Latina y el Caribe se cerraron contratos internacionales por un monto total de 34.046 millones de dólares, que representa un 9% del total mundial. Si bien esta es una cifra inferior a la generada en otras regiones del mundo, incluidos África y Oriente Medio, es una oportunidad de negocio para las empresas europeas.
- A pesar del empuje de las empresas europeas, la mayor constructora internacional de la región es la brasileña Odebrecht, básicamente por sus actividades en su mercado interno. Otras grandes empresas de este rubro son las también brasileñas Camargo Corrêa y Andrade Gutiérrez, así como la argentina Techint.

■ Cuadro V.9 ■

Mundo: mayores empresas de ingeniería y construcción, según ingresos fuera de su país de origen, 2010

(En millones de dólares)

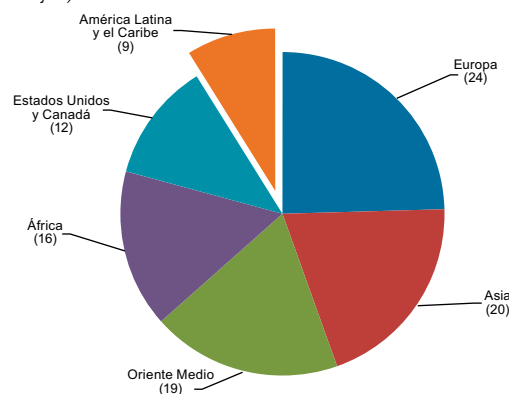
	Empresa	País	Ventas internacionales
1	Hochtief	Alemania	27 425
2	VINCI	Francia	16 558
3	Bechtel	Estados Unidos	12 500
4	Bouygues	Francia	12 432
5	Skanska	Suecia	11 632
6	Saipem	Italia	11 605
7	Fluor	Estados Unidos	11 566
8	STRABAG	Austria	10 870
9	Technip	Francia	7 940
10	Fomento de Construcciones y Contratas (FCC)	España	7 458

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

■ Gráfico V.26 ■

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

(En porcentajes)



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

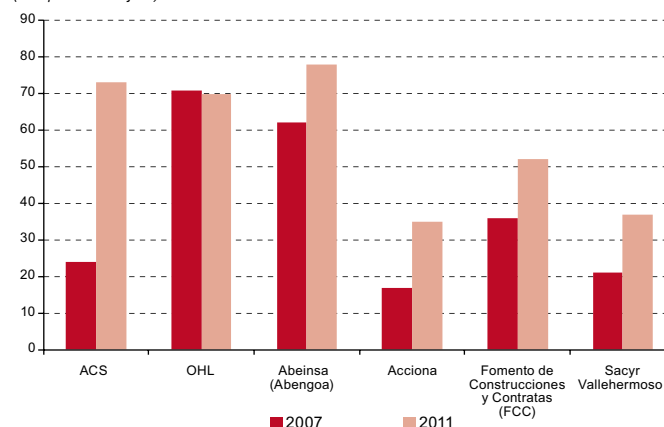
19. Empresas de España e Italia invierten en América Latina ante la entrada de competidores chinos

- En 2010, las empresas de Italia y España han sido las principales beneficiadas por los contratos internacionales de ingeniería y construcción, con un 19% y un 28% de los contratos firmados en América Latina y el Caribe, respectivamente. Estas son seguidas a cierta distancia por empresas de los Estados Unidos y China.
- En 2010, entre las diez empresas que obtuvieron mayores contratos internacionales en América Latina y el Caribe figuran cuatro españolas: ACS, OHL, Abengoa e Isolux Corsán. Otras empresas españolas con actividad en la región son ACCIONA, Ferrovial, Fomento de Construcciones y Contratas (FCC) y Sacyr Vallehermoso. Esta última es la principal adjudicataria de las obras de ampliación del canal de Panamá.
- La actividad de las constructoras españolas en el extranjero ha aumentado en los últimos años por la caída de las oportunidades en el país, fruto de la crisis económica. La fuerte inversión en infraestructura en España durante los años previos propició el crecimiento de estas empresas y les permitió afrontar más tarde su internacionalización. La mayor parte de su actividad internacional se desarrolla en otros países de la Unión Europea y, en general, no realizan más del 10% de sus ventas en América Latina.
- En el período reciente, el dominio de las empresas europeas en la región está amenazado por la entrada de compañías chinas. La empresa Sinohydro está construyendo una gran planta hidroeléctrica en el Ecuador y una termoeléctrica en Venezuela (República Bolivariana de), con contratos que superan los 3.000 millones de dólares. En las Bahamas, China State Construction Engineering Corporation (CSECE) es el principal ejecutor del mayor complejo hotelero del Caribe, con un costo total de 3.500 millones de dólares, financiados por bancos estatales chinos que exigen como condición la asignación del trabajo a empresas de su país. No todos los contratos ganados por empresas chinas han seguido este modelo: Citic está construyendo para ThyssenKrupp la mayor planta integrada de producción de acero del Brasil, en un proyecto que superará los 5.000 millones de dólares de inversión.

■ Gráfico V.27 ■

España: facturación en el exterior de las principales empresas de ingeniería y construcción, 2007 y 2011

(En porcentajes)

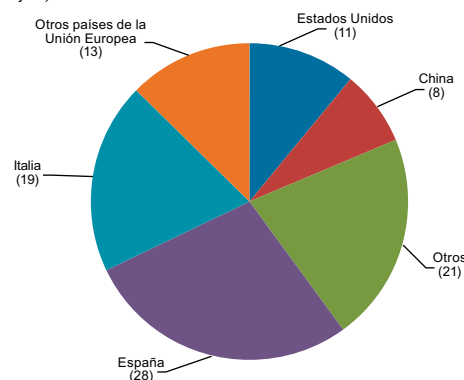


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas respectivas.

■ Gráfico V.28 ■

América Latina y el Caribe: distribución de los contratos internacionales de ingeniería y construcción según la proveniencia de la empresa

(En porcentajes)



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

20. Las empresas europeas de energía eléctrica figuran entre las mayores del mundo, pero se enfrentan a mercados internos estancados

- En 2011, entre las diez mayores empresas eléctricas del mundo destaca la alta presencia de empresas europeas. Esto se debe a los procesos de concentración y expansión internacional del sector que derivaron de la creación del Mercado Único Europeo. Ante los cambios regulatorios que aumentaron la competencia en el bloque, las empresas eléctricas europeas se vieron forzadas a aumentar su tamaño mediante fusiones y adquisiciones. Las fusiones se dieron primero dentro de cada país, con lo que aumentó la concentración en los mercados nacionales. El siguiente paso fue la expansión internacional, cuando estas empresas pudieron explotar las ventajas adquiridas en este proceso, principalmente mayor tamaño y mejor capacidad financiera. Muchas de estas empresas son controladas por sus respectivos Estados nacionales: Électricité de France (EDF), Gaz de France (GDF Suez) y la italiana Enel (Ente Nazionale per l'Energia Elettrica).
- Estas empresas enfrentan un mercado interno maduro, que contrasta con la expansión del consumo eléctrico en las economías emergentes. En los países avanzados, el crecimiento de la demanda eléctrica se ve frenado por el lento crecimiento económico y por los esfuerzos en el ámbito de la conservación y eficiencia energéticas. Si bien estas mejoras están llegando a las economías emergentes, su efecto no podrá compensar el mayor ritmo de crecimiento económico y el acceso de amplios sectores de la población a bienes y servicios intensivos en energía eléctrica. En la actualidad, el consumo per cápita de electricidad en las economías avanzadas es de 7.500 Kwh anuales, muy superior al de las economías en desarrollo (1.450 Kwh, que se espera que crezca hasta 2.750 Kwh en 2035).
- La participación de los países avanzados en el consumo eléctrico cayó del 65% al 52% entre 1990 y 2009 y se prevé que en 2035 llegue solo al 38%.
- El 60% de las inversiones necesarias en el sector hasta el año 2035 tendrán lugar en las economías en desarrollo.
- En definitiva, los países de la Unión Europea cuentan con muchas de las mayores empresas eléctricas del mundo, pero sus propios mercados tienen una perspectiva de crecimiento muy baja. En este contexto, las empresas eléctricas europeas intentan aprovechar el crecimiento esperado de la demanda eléctrica en las economías emergentes. Si bien América Latina presenta perspectivas de crecimiento menores que las de Asia, África u Oriente Medio, los países de la región tienen mayor apertura a la IED en este sector. Por esta razón, existe un gran interés en las empresas europeas por invertir en la región.

■ Cuadro V.10 ■

Mundo: mayores empresas eléctricas según ventas, 2011

(En miles de millones de dólares)

	Empresa	País	Ventas	Presencia en América Latina
1	State Grid	China	226	Sí
2	E.ON	Alemania	125	Sí
3	GDF Suez	Francia	112	Sí
4	Enel	Italia	97	Sí
5	Électricité de France (EDF)	Francia	86	Sí
6	RWE	Alemania	67	No
7	Tokio Electric Power	Japón	63	No
8	China Southern Power Grid	China	54	No
9	Scottish and Southern Energy (SSE)	Reino Unido	44	No
10	Iberdrola	España	40	Sí

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

Nota: Las cifras corresponden a las ventas totales del grupo y no exclusivamente a las de su negocio eléctrico. En el caso de GDF Suez, el negocio eléctrico representa solo el 50% de las ventas del grupo.

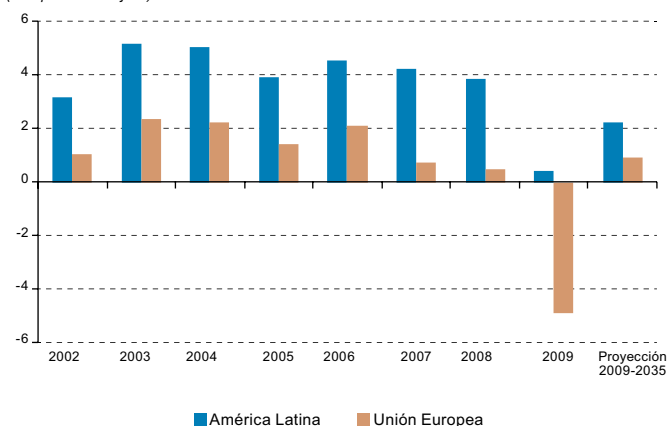
21. El mercado eléctrico en América Latina y el Caribe representaba un tercio del de la Unión Europea en 2009

- Mientras que en la Unión Europea la demanda de electricidad ha crecido a un ritmo del 1,2% anual desde 1990 y se espera que lo haga al 0,9% hasta 2035, en América Latina y el Caribe el crecimiento durante las últimas dos décadas ha sido del 3,8% y se espera que continúe creciendo a un 2,2%.
- Pese a que América Latina registra un crecimiento del consumo eléctrico menor que el de Asia, este fue mucho mayor que el de la Unión Europea en cada año de la última década. Contrasta especialmente el menor impacto de la crisis de 2009, cuando la demanda cayó un 5% en la Unión Europea y tuvo un ligero incremento en América Latina.

■ Gráfico V.29 ■

América Latina y Unión Europea: crecimiento de la demanda de energía eléctrica, 2002-2009 y proyección 2009-2035

(En porcentajes)



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

■ Cuadro V.11 ■

Mundo (principales regiones): demanda de energía eléctrica, 1990, 2009 y 2035

(En teravatios por hora y porcentajes)

	1990	2009	2035	Crecimiento anual, 1990-2009, (porcentajes)	Crecimiento anual, 2009-2035, (porcentajes)
Mundo	10 084	17 217	31 722	2,9	2,4
Países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE)	6 593	9 193	12 005	1,8	1,0
Unión Europea	2 227	2 793	3 530	1,2	0,9
Países que no pertenecen a la OCDE	3 492	8 024	19 717	4,5	3,5
Países en desarrollo de Asia	1 049	4 796	13 876	8,3	4,2
América Latina	404	816	1 430	3,8	2,2

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

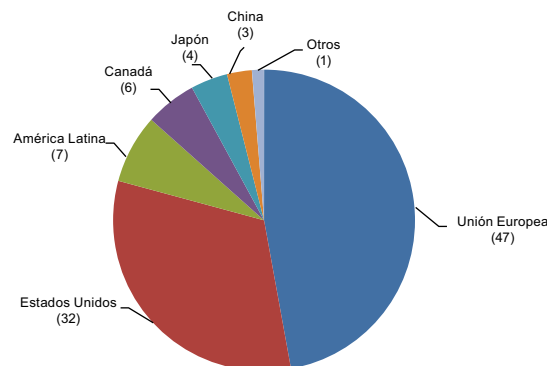
22. Las empresas europeas llegaron a América Latina durante las privatizaciones de la década de 1990 y hoy dominan muchos mercados de electricidad

- Las reformas del sector eléctrico en América Latina durante la década de 1990, que incluyeron grandes privatizaciones de empresas estatales, representaron una oportunidad única para adquirir activos en el sector. Las empresas europeas fueron las que mejor las supieron aprovechar.
- Cuatro de las cinco mayores empresas de electricidad transnacionales que operan en la región son europeas, entre ellas tres españolas: Endesa, en la actualidad integrada en el grupo italiano Enel, Iberdrola y Gas Natural Fenosa. Otros actores importantes que aprovecharon las privatizaciones y que aún mantienen operaciones en la región son la francesa GDF Suez y la estadounidense AES. En la actualidad, estas compañías siguen siendo las principales empresas privadas del sector eléctrico en América Latina y el Caribe, con presencia en muchos países y diferentes segmentos de la industria.
- A partir de 2001, el término de las privatizaciones, en combinación con la crisis energética, la inestabilidad macroeconómica y la incertidumbre regulatoria, significó que en varios países disminuyera la IED en el sector. Las empresas eléctricas transnacionales sufrieron pérdidas en sus filiales de la región y se vieron obligadas a efectuar una reestructuración de sus activos. A pesar de que sus inversiones cayeron, no se desprendieron de sus activos en América Latina, con la notable excepción de la francesa EDF. Desde 2006, el interés por invertir en la región se ha reactivado, producto del crecimiento sostenido del mercado y de pequeñas modificaciones de los marcos regulatorios que han favorecido la inversión privada en electricidad.

■ Gráfico V.30 ■

América Latina: distribución de fusiones y adquisiciones en el sector eléctrico por país de origen, 1990-2011

(En porcentajes)



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

■ Cuadro V.12 ■

América Latina: presencia de las cinco mayores transnacionales europeas del sector eléctrico

	ENEL (Italia)	GDF-Suez (Francia)	Iberdrola (España)	Gas Natural Fenosa (España)	EDP (Portugal)
Argentina	✓				
Brasil	✓	✓	✓		✓
Chile	✓	✓			
Perú	✓	✓			
Colombia	✓			✓	
México	✓		✓	✓	
República Dominicana				✓	
Panamá	✓	✓		✓	
Guatemala	✓				
El Salvador	✓				

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

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

- En este favorable panorama, casi todas las grandes empresas transnacionales eléctricas han expresado su interés por ampliar su presencia en la región, principalmente mediante un crecimiento orgánico en los mercados donde ya están presentes. La capacidad instalada de las nueve mayores empresas transnacionales no llega a 50 GW, un 16% del total de la región. Existe margen para el crecimiento, aun cuando buena parte del mercado (generación, transmisión y distribución) está en manos de empresas estatales.
- En el contexto de escaso crecimiento, o incluso de caída de la demanda eléctrica en Europa, no es de extrañar que un alto porcentaje de los ingresos de estas empresas provenga de sus actividades en América Latina. En este ámbito destaca la española Gas Natural Fenosa, que obtiene en América Latina el 39% de sus ingresos totales (incluidos los de distribución de gas). Inclusive en el caso de las empresas de mayor tamaño y más diversificadas en otras regiones del mundo, como la italiana Enel y la española Iberdrola, el porcentaje supera el 10%.
- En los últimos años, a las empresas transnacionales europeas y estadounidenses establecidas en la región desde la década

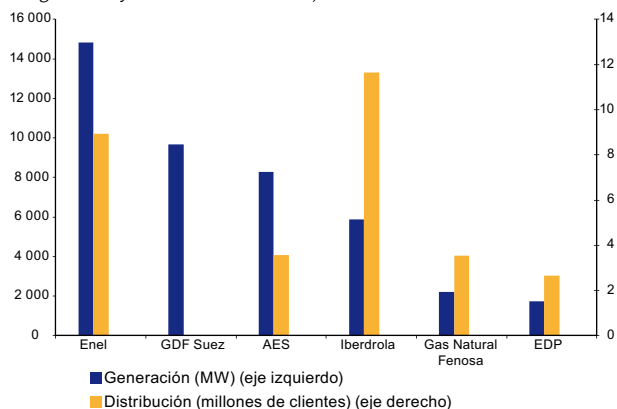
de 1990 se han sumado nuevos agentes, muchos de los cuales provienen de países de la región. Entre las translatinas de electricidad destacan las colombianas Interconexión Eléctrica S.A. (ISA) y Empresas Públicas de Medellín (EPM) y la brasileña Eletrobras, todas de propiedad estatal, con larga trayectoria en sus países de origen, y que han comenzado la expansión internacional, centrada en la región.

- Desde 2006, empresas eléctricas del Japón, la República de Corea y China han comenzado a operar en la región. Si bien su cuota de mercado es todavía pequeña y limitada casi exclusivamente a México y el Brasil, su potencial de crecimiento es grande. En general han adoptado una estrategia de adquisición de activos que empresas de Europa y los Estados Unidos han puesto a la venta. En 2010 la japonesa Mitsui compró plantas generadoras en México a la española Gas Natural, y la china State Grid adquirió varias líneas de transmisión en el Brasil que eran operadas por empresas europeas y estadounidenses. En 2011, China Three Gorges Corporation adquirió el 21% de Energías de Portugal (EDP), que estaba todavía en manos del Estado portugués, y se convirtió así en dueña de importantes activos en el Brasil.

■ Gráfico V.31 ■

Europa: capacidad instalada y clientes de las principales transnacionales eléctricas, 2011

(En megavatios y millones de clientes)

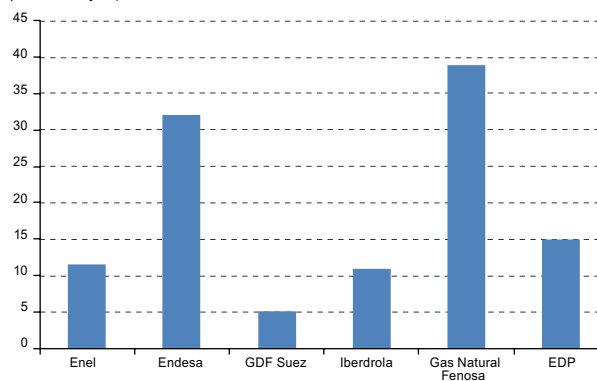


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas respectivas.

■ Gráfico V.32 ■

América Latina: ingresos de los grupos de empresas europeas

(En porcentajes)



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

Nota: La empresa española ENDESA está integrada en el grupo italiano ENEL.

24. La Unión Europea es líder mundial en energías renovables no convencionales

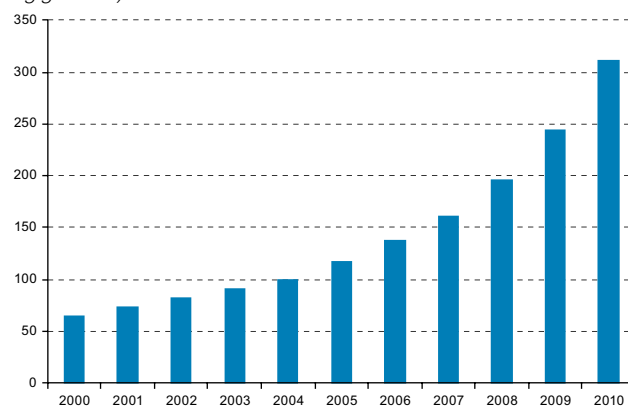
- Las energías renovables no convencionales representan el 3% de la capacidad instalada mundial, pero han crecido durante los últimos 20 años a un ritmo mayor que el resto de la industria. En 2011 las inversiones en energías renovables en el mundo aumentaron un 17%, especialmente la eólica y la solar fotovoltaica.
- Algunas economías de la Unión Europea son líderes mundiales en el desarrollo de estas energías. Seis de los diez países con mayor capacidad instalada de energía eólica están en ese bloque. Dentro de la Unión Europea destacan por su cobertura eólica Dinamarca (cerca del 26%), España y Portugal (16%), Irlanda (12%) y Alemania (8%). En energía fotovoltaica, sector en el que la capacidad instalada es mucho menor, destaca el liderazgo mundial de Alemania, seguido de España.
- El desarrollo de la energía eólica y fotovoltaica fue impulsado por políticas de apoyo en muchos países de la Unión Europea, a menudo garantizando a largo plazo tarifas reguladas (*feed-in tariffs*) muy superiores a las que se pagaban a los generadores tradicionales. Estas medidas resultaron ser muy costosas para los gobiernos por lo que, en un contexto de reducción del gasto público, muchos de estos apoyos fiscales se han reducido considerablemente.
- Además de la experiencia acumulada en el desarrollo de energías renovables no convencionales, la Unión Europea

ha avanzado en la imposición de políticas de reducción de gases de efecto invernadero y la implementación de soluciones tecnológicas más eficientes en el uso de la energía eléctrica, como los avances en redes eléctricas inteligentes (*smart grids*), lo que la ubica a la vanguardia de los esfuerzos globales de mitigación del cambio climático.

■ Gráfico V.33 ■

Mundo: capacidad instalada de nuevas energías renovables, 2000-2010

(En gigavatios)

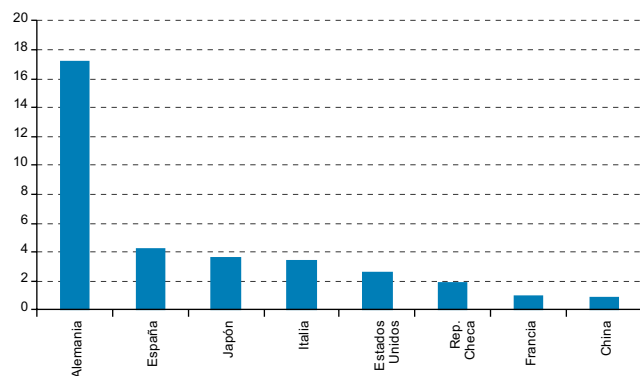
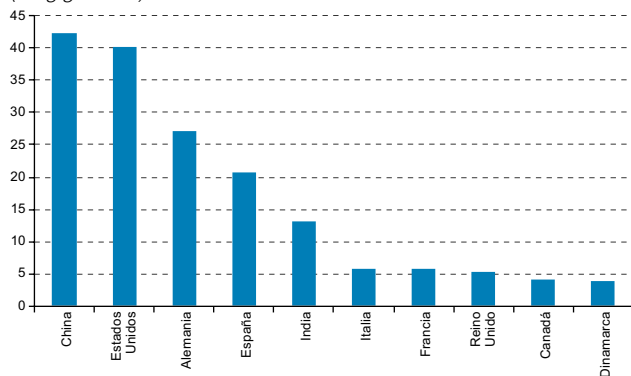


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de National Renewable Energy Laboratory (NREL), 2011.

■ Gráfico V.34 ■

Mundo: países con mayor capacidad instalada en energía eólica y fotovoltaica, 2010

(En gigavatios)



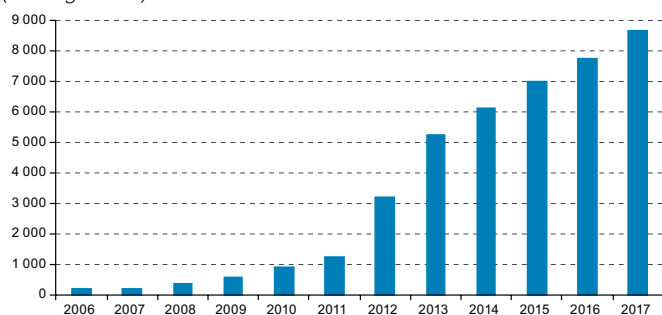
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Renewable Energy Policy Network for the 21st Century (REN21).

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

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

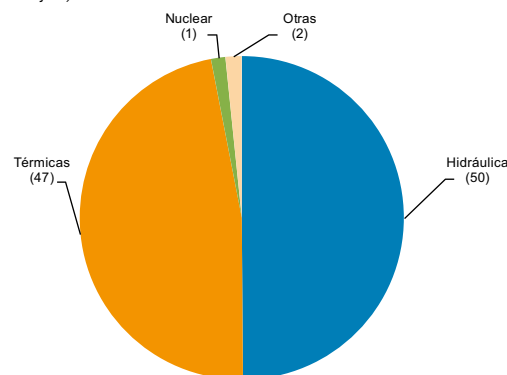
■ Gráfico V.36 ■
Brasil: capacidad de energía eólica instalada y proyectada, 2006-2017

(En megavatios)

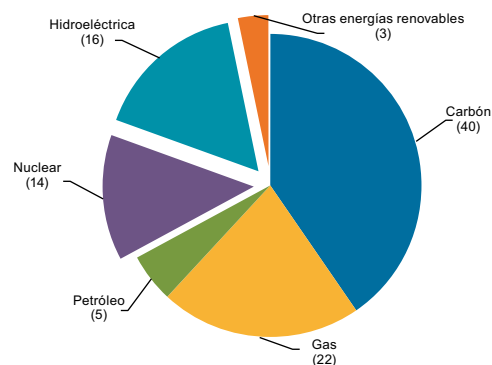


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Empresa de Pesquisa Energética (EPE).

■ Gráfico V.35 ■
A. América Latina: estructura de la generación eléctrica (En porcentajes)



B. Mundo: estructura de la capacidad instalada de generación de energía eléctrica (En porcentajes)



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

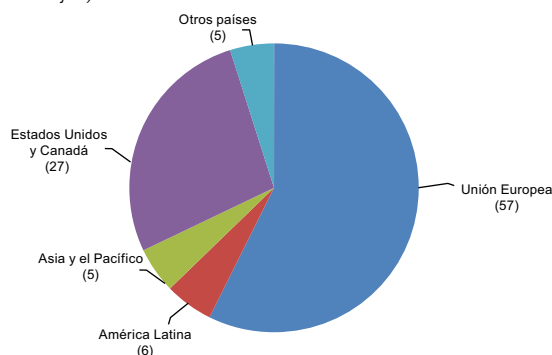
26. Las empresas europeas son clave para el rápido desarrollo de las nuevas energías renovables en América Latina

- El desarrollo de la energía eólica en la Unión Europea ha contribuido a su posterior despegue en América Latina, sobre todo, a través de la IED de empresas europeas con amplia experiencia en el sector. En el segmento del sector eléctrico dominado por las empresas privadas, los proyectos de empresas europeas han sido mayoría en la región. El interés de las empresas europeas de energías renovables en invertir en América Latina ha sido impulsado por la reducción de las inversiones en nueva capacidad en Europa, lo que además hizo disminuir el precio de los componentes en el mundo. Además, la experiencia de la Unión Europea en políticas de apoyo a las energías renovables ha servido de lección a los países de la región, que han sabido evitar los subsidios directos que en Europa resultaron insostenibles.
- El desarrollo de la capacidad instalada en nuevas fuentes de energía ha venido de la mano del avance tecnológico. Un alto porcentaje de los costos de las energías eólica y solar están concentrados en la fabricación de componentes —entre 60% y 70% de los costos de instalación del parque— por lo que gran parte del valor agregado en esta industria corresponde a las empresas fabricantes de esos insumos. Mientras que China fabrica el 59% de los paneles solares del mundo, las empresas europeas tienen una presencia muy importante en el mercado de componentes para la energía eólica. En América Latina (excluido el Brasil), dos empresas españolas (Gamesa y Acciona) y una danesa (Vestas) acapararon el 75% de los contratos otorgados en 2011.

■ Gráfico V.37 ■

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

(En porcentajes)



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

■ Cuadro V.13 ■

Mundo: cuota de mercado mundial en turbinas de los mayores fabricantes de componentes eólicos, 2010

(En porcentajes)

Fabricante	País de origen	Cuota
Vestas	Dinamarca	14,3
Sinovel	China	10,7
GE	Estados Unidos	9,3
Goldwind	China	9,2
Enercon	Alemania	7,0
Suzlon	India	6,7
Dongfang	China	6,5
Gamesa	España	6,4
Siemens	Alemania	5,7
United Power	China	4,1
Otros		20,2

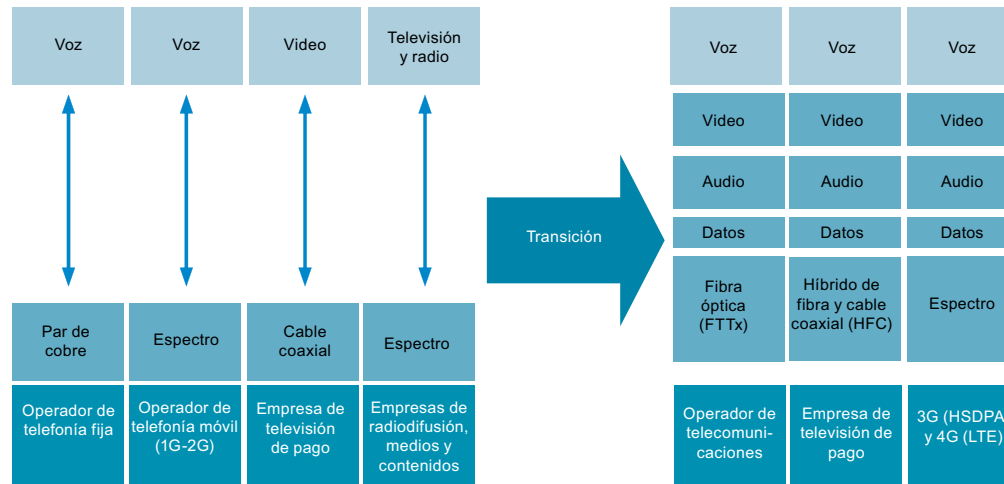
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de National Renewable Energy Laboratory (NREL), 2010.

27. Las telecomunicaciones: una industria enfrentada a cambios radicales

- Los avances tecnológicos han provocado importantes y rápidos cambios: la desaparición de las fronteras entre los segmentos tradicionales —telefonía fija, telefonía móvil, acceso a Internet, televisión de pago y radiodifusión—, la migración de plataformas fijas a móviles y el gradual traslado del foco de la industria de la voz a una plataforma multipropósito: la banda ancha.
- En este escenario, las personas están cambiando sus hábitos de consumo, las empresas revisan sus modelos de negocio y las autoridades nacionales se enfrentan a la urgencia de adaptar las normas regulatorias sectoriales a la convergencia tecnológica y replantearse el papel del acceso a la banda ancha en la sociedad y en las estrategias nacionales de desarrollo.
- En el ámbito empresarial, el rápido agotamiento de las fuentes tradicionales de ingreso vinculadas a la voz obligó a los operadores de comunicaciones a buscar nuevos segmentos de negocio asociados al tráfico de datos.
- La industria se ha visto enfrentada a un complejo escenario determinado por la necesidad de efectuar las inversiones en infraestructura necesarias para cumplir con los requerimientos técnicos de los nuevos servicios y, simultáneamente, estimular su demanda para revertir la caída de los ingresos y darle sostenibilidad a los nuevos modelos de negocio.

■ Diagrama V.1 ■

Migración de las redes conmutadas tradicionales a las redes de nueva generación basadas en el protocolo de Internet



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

28. La hora de la convergencia y la movilidad: la clave es la banda ancha

- Durante los últimos años, los servicios móviles han sido el principal motor del mercado mundial de servicios de telecomunicaciones. A partir de 2007, este segmento comenzó a representar más de la mitad de los ingresos de la industria, llegando a duplicar con creces los generados por la telefonía fija desde 2009. Entre 2005 y 2011, la penetración global de la telefonía móvil pasó del 34% al 86% y alcanzó a unos 6.000 millones de suscriptores en el mundo. Este rápido crecimiento ha sido especialmente impulsado por los países en desarrollo, donde la penetración se ha incrementado del 12% al 79% en igual período.
- Como consecuencia natural de la afluencia masiva de clientes de bajos ingresos de los mercados emergentes, los ingresos de la telefonía móvil comienzan a dar señales de estancamiento, como sucedió antes con la telefonía fija. En contrapartida, los servicios de Internet y datos siguen ganando terreno en el mundo, particularmente en los países

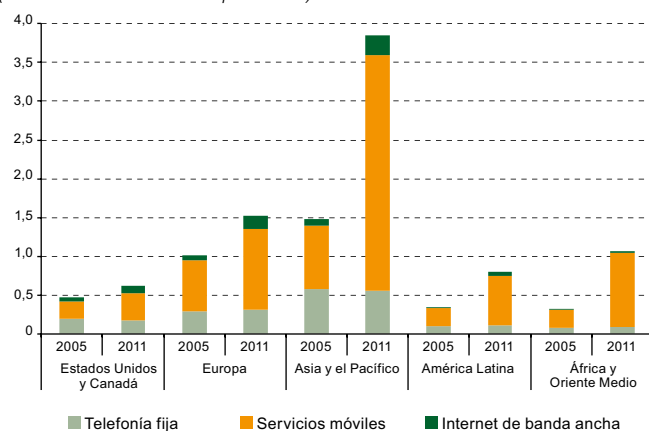
avanzados. Entre ellos destacan la República de Corea, el Japón, los Estados Unidos y las principales economías de la Unión Europea.

- En un escenario donde los servicios fijos migran rápidamente del teléfono a Internet y la valoración de la movilidad es cada vez más alta, la banda ancha es el segmento con mayor potencial de crecimiento y en el que se presentan las mayores brechas. En la actualidad, la penetración de la banda ancha en los países en desarrollo es cercana al 5% en el segmento fijo y al 8% en el móvil, mientras que en las economías avanzadas, alrededor del 25% de la población posee una conexión fija a Internet, y más del 50% una móvil. De este modo, la mayor parte de los ingresos de la industria se generan en países adelantados y el crecimiento de la base de clientes ocurre en las economías emergentes. En este panorama, se seguirán acentuando las asimetrías del mercado mundial.

■ Gráfico V.38 ■

Mundo: suscriptores del mercado de telecomunicaciones por región y segmento, 2005-2011

(En miles de millones de personas)

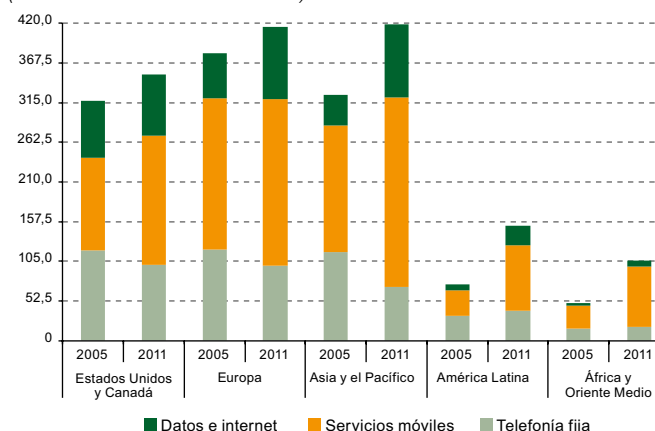


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de TeleGeography y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

■ Gráfico V.39 ■

Mercado mundial de telecomunicaciones: ingresos por región y segmento, 2005-2011

(En miles de millones de dólares)



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

29. Crecimiento del tráfico de datos y la saturación de las redes: el cuello de botella de la industria

- El segmento más dinámico de la industria ha sido el acceso a Internet de banda ancha, lo que ha disparado el tráfico de datos, principalmente de video. Así, los usuarios han tenido acceso a contenidos y aplicaciones que hace poco tiempo resultaban totalmente impensadas.
- En los últimos cinco años, el tráfico IP global se ha multiplicado por ocho y se estima que aumentará casi cuatro veces en los próximos cinco años. Entre los principales factores que explican este asombroso incremento del tráfico destacan:
 - el mejoramiento de la infraestructura de red;
 - la creciente competencia y la introducción de atractivas ofertas comerciales;
 - el rápido avance tecnológico y la disminución de precios de los diversos dispositivos de acceso (computadores personales, teléfonos inteligentes y tabletas);
- cambios en los hábitos de la población, particularmente de las personas más jóvenes;
- el enorme auge de las redes sociales (Facebook y Twitter);
- el aumento de la conectividad y el uso de redes de manera pasiva (cámaras de vigilancia, de control de tránsito y otras transmisiones continuas de video), y
- la migración del consumo de información entre plataformas: al rápido cambio del tráfico de datos desde plataformas fijas a móviles, se agrega el reemplazo de la televisión abierta, e incluso de pago, por el acceso a videos bajo demanda en Internet, y la migración desde computadoras personales a otros dispositivos móviles (teléfonos inteligentes, tabletas y otros).

■ Cuadro V.14 ■

Requerimiento de ancho de banda según aplicación

Necesidades de los consumidores		
Aplicaciones con una demanda creciente en el futuro	Tamaño en gigaoctetos	
 Página web gráfica	0,001	
 Pista de música (canción en mp3)	0,01	
 Álbum musical	0,10	
 250 fotografías digitales	2,0	
 Película en formato DVD	4,5	
 1 hora de video personal en alta definición (HD)	12	
 Película en alta definición (Blu-ray HD)	24	
 Respaldo de seguridad completa y permanente	150	
		Móvil
Redes que permiten ofrecer el ancho de banda requerido		Fijo

Requerimientos de banda ancha para cada necesidad (En megabits por segundo)				
1 Mbps	10 Mbps	30 Mbps	100 Mbps	
4 seg ^a	< 1 seg	< 1 seg	< 1 seg	
40 seg ^a	4 seg	1 seg	< 1 seg	
13 min ^a	1 min	27 seg	8 seg	
4,5 hrs ^a	27 min	9 min	2,5 min	
10 hrs ^a	1 hrs ^a	20 min	6 min	
27 hrs ^a	2,5 hrs ^a	53 min ^a	16 min	
2,5 días ^a	4,5 hrs ^a	1,5 hrs ^a	27 min	
14 días ^a	1,5 días ^a	11 hrs ^a	3,5 hrs	
3G UMTS	3,5G	4G LTE	4G+ LTE avanzado	
xDSL		Fibra óptica		
ADSL	VDSL	FTTC	FTTB	FTTH

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

^a Inaceptable en los estándares actuales.

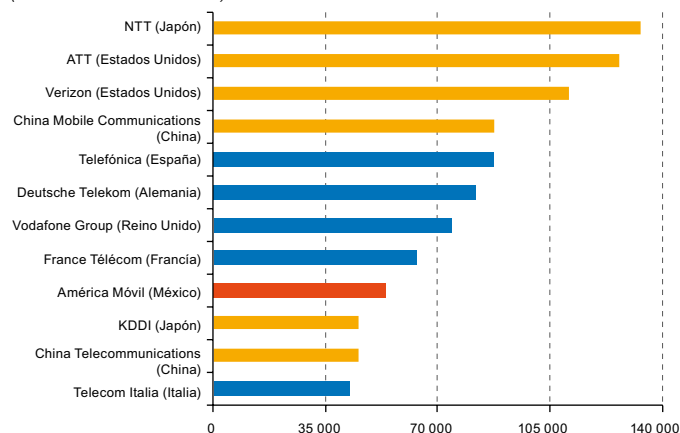
30. Fuerte consolidación de la industria y unas pocas empresas con presencia internacional

- En la última década, las compañías de servicios de comunicaciones han efectuado una profunda reorganización, que contempló cierres, despidos y un intenso proceso de consolidación a través de grandes fusiones y adquisiciones.
- Con el afianzamiento de la convergencia tecnológica, la desaparición de las fronteras entre los diferentes segmentos de la industria y la progresiva pérdida de relevancia de los servicios de voz, los principales agentes mundiales comenzaron un progresivo cambio del modelo de negocio: desde empresas prestadoras de servicios únicos de redes especializadas (voz, televisión, contenidos y otros) a operadores de acceso a banda ancha para múltiples prestaciones sobre una plataforma IP única.
- Los operadores comenzaron una fuerte ofensiva para lograr economías de escala y completar su oferta de servicios. Durante la década de 2000, se realizaron grandes fusiones y adquisiciones centradas en los mercados internos de los países desarrollados, especialmente en los Estados Unidos.
- En Europa, los operadores intentaron fortalecer su posición en el ámbito regional, tonificando su mayor propensión histórica hacia la internacionalización de sus operaciones. Entre ellos destacaban la española Telefónica y el operador británico de telefonía móvil Vodafone (por la ambiciosa y diversificada estrategia que combinaba mercados emergentes y avanzados), y la alemana Deutsche Telekom y France Télécom, que se centraban en mercados competitivos de países desarrollados.
- En este escenario, un reducido número de empresas europeas han logrado una amplia presencia mundial. De hecho, América Latina ha sido un destino prioritario para alguna de estas compañías, en particular para Telefónica y Telecom Italia, que les permitió un rápido ascenso en la elite de la industria. Asimismo, destaca el sorprendente desempeño de la mexicana América Móvil-Telmex.

■ Gráfico V.40 ■

Mundo: mayores operadores de servicios de telecomunicaciones, por ventas, 2011

(En millones de dólares)

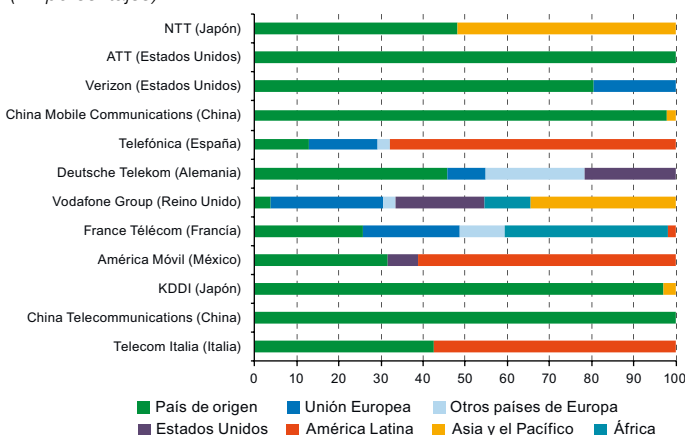


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *Fortune Global 500*, 23 de julio de 2012.

■ Gráfico V.41 ■

Mundo: mayores operadores de servicios de telecomunicaciones, ventas por mercado, 2011

(En porcentajes)



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

31. América Latina está aún lejos de la frontera de las nuevas tecnologías móviles, pero sigue avanzando

- En América Latina y el Caribe, la infraestructura existente, las características demográficas de la población y el avance tecnológico determinaron que las principales empresas de la industria apostaran al despliegue de soluciones inalámbricas. En este contexto, la penetración de la telefonía móvil ha aumentado del 16% al 107% entre 2001 y 2011. De hecho, la brecha con los países industrializados comienza a cerrarse rápidamente, así como la existente entre las diferentes economías de la región.
- A pesar de que se han desplegado redes de tercera generación (3G) para dar cobertura a gran parte del continente y se comenzaron a dar los primeros pasos en infraestructura de 4G, la utilización de teléfonos inteligentes y banda ancha móvil es aún baja comparada con otras regiones, particularmente de economías avanzadas. Esta situación acentúa las brechas en los segmentos más modernos y sofisticados.
- A pesar de que la voz se mantiene como la principal generadora de beneficios para las operadoras, la existencia

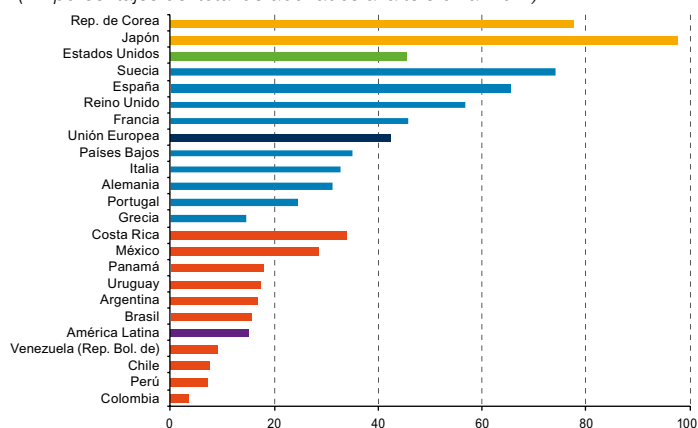
de nuevos dispositivos, infraestructura y aplicaciones innovadoras ha impulsado los servicios de datos, los que ya alcanzaban cerca del 30% del total de los ingresos de la telefonía móvil en América Latina. Esta tendencia debería mantenerse, impulsada por el uso cada vez mayor de teléfonos inteligentes y tabletas.

- No obstante, a pesar de los prometedores avances de la banda ancha móvil en América Latina, esta tecnología está lejos de transformarse en un sustituto perfecto de la infraestructura fija, particularmente para aquellas aplicaciones que requieren gran ancho de banda y en las que el tamaño de las pantallas de los dispositivos móviles constituye una gran limitación. Asimismo, son el soporte básico para las ofertas comerciales empaquetadas (*triple play*) que han tenido gran éxito en el período reciente. No obstante la fuerte apuesta de los operadores por soluciones móviles, dado su costo y rapidez de despliegue, las inversiones en redes de nueva generación han sido prácticamente inexistentes.

■ Gráfico V.42 ■

Países seleccionados: suscriptores de tercera generación, junio de 2012

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

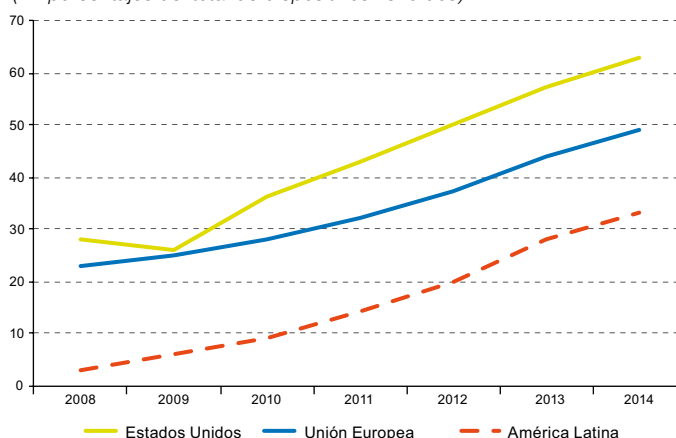


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de TeleGeography.

■ Gráfico V.43 ■

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

(En porcentajes del total de dispositivos vendidos)



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

32. El mercado latinoamericano está dominado por dos empresas: Telefónica y América Móvil

- Durante gran parte de la década de 2000, América Latina fue escenario de una ardua disputa por los activos más valiosos de la industria de las telecomunicaciones: empresas de diversos segmentos y tamaños y licencias de espectro. Este proceso significó la salida de importantes operadores mundiales como las estadounidenses BellSouth, Verizon y AT&T, además de las europeas France Télécom y, parcialmente, Telecom Italia y Portugal Telecom. Por otro lado, un grupo reducido de empresas aprovechó la coyuntura para fortalecer su posición en el mercado regional, donde destacan nítidamente la española Telefónica y la mexicana América Móvil-TELMEX.
- Algunas empresas defendieron su presencia en determinados nichos de mercado. En telefonía móvil sobresale Telecom Italia (TIM), el operador brasileño Oi, donde participa Portugal Telecom, la chilena Entel, la estadounidense Nextel, la empresa de origen sueco Millicom y la irlandesa Digicel,
- las dos últimas firmas con fuerte presencia en mercados de Centroamérica y el Caribe.
- En la televisión de pago, destacan los operadores de cable VTR en Chile, Megacable en México y la fuerte arremetida de los grupos radiodifusores y de medios Clarín y Televisa, en la Argentina y México, respectivamente. Estas empresas se han transformado en los mayores competidores para los líderes regionales, ya que les quitaron participación de mercado gracias a la precoz articulación de ofertas comerciales empacquetadas, los denominados *triple play*.
- En este escenario, la región se encuentra en un momento crucial para el desarrollo de la industria y los próximos pasos dependerán de cómo se supere la dicotomía entre los precios de los servicios, en particular de banda ancha de alta velocidad, que permitan su masificación y los ingresos que otorguen adecuados niveles de rentabilidad a las nuevas inversiones de los operadores.

■ Cuadro V.15 ■

América Latina: principales operadores de telecomunicaciones, por país y segmento, junio de 2012

(En miles de suscriptores)

	Telefónica				América Móvil-TELMEX				TIM
	Telefonía móvil	Telefonía fija	Banda ancha	Televisión de pago	Telefonía móvil	Telefonía fija	Banda ancha	Televisión de pago	Telefonía móvil
Argentina	16 742	4 583	1 659		20 180	315	335		18 723
Brasil	75 720	10 767	3 732	651	62 966	8 718	4 264	7 278	68 860
Chile	9 640	1 780	905	408	5 734	227	208		
Colombia	9 440	1 451	644	258	29 375	650	1 015		
Ecuador	4 710				11 293	61	85		
México	19 158				68 120	14 589	8 079		
Paraguay					425				2 242
Perú	14 684	2 909	1 216	857	12 018	221			
Uruguay	1 808				750				
Venezuela (República Bolivariana de)	9 826			147					
Centroamérica	8 543	562	2		19 631				
Total	170 271	22 052	8 158	2 321	230 492	24 781	13 986	7 278	89 825

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

33. El sector bancario: una industria en el ojo del huracán

- En las últimas décadas, los sistemas financieros —elemento central del desarrollo económico— han experimentado transformaciones notables, estimulados por la desregulación y los avances tecnológicos, y han generado nuevas oportunidades de crédito y ahorro a las personas, los hogares y las empresas. En las economías avanzadas, la proliferación de innovaciones financieras contribuyó a ampliar las opciones de negocio, algunas de ellas de carácter especulativo, las que, apoyadas en altos niveles de apalancamiento, pudieron diversificar y transferir riesgos. En consecuencia, la industria evidenció un enorme crecimiento, un acelerado proceso de concentración y una creciente integración a nivel local, regional y mundial.
- En este contexto, el tamaño y la complejidad de las instituciones y operaciones financieras comenzaron a superar los débiles esquemas de regulación y supervisión y la capacidad de análisis de las agencias privadas de evaluación de riesgo. Así, cuando las condiciones cambiaron, se provocó una crisis financiera de proporciones, mientras que las autoridades nacionales, regionales y multilaterales desplegaban grandes esfuerzos para mitigar sus efectos y contener el contagio. Sin embargo, la crisis financiera que comenzó con las hipotecas de alto riesgo y la quiebra de Lehman Brothers, y que se agudizó con la deuda soberana europea, aún no ha dado signos claros de remisión, lo que coloca a parte importante de los agentes de la industria en una situación precaria.
- Como resultado del acelerado proceso de concentración, un reducido número de entidades dominan los mercados nacionales, regionales y globales. Entre 2000 y 2011, los 20 primeros bancos incrementaron su participación en el total de los activos de la industria de cerca del 30% al 40%. Sin embargo, como consecuencia de la profunda crisis financiera mundial de finales de la década de 2000, algunas entidades tradicionales de economías avanzadas han sido desplazadas

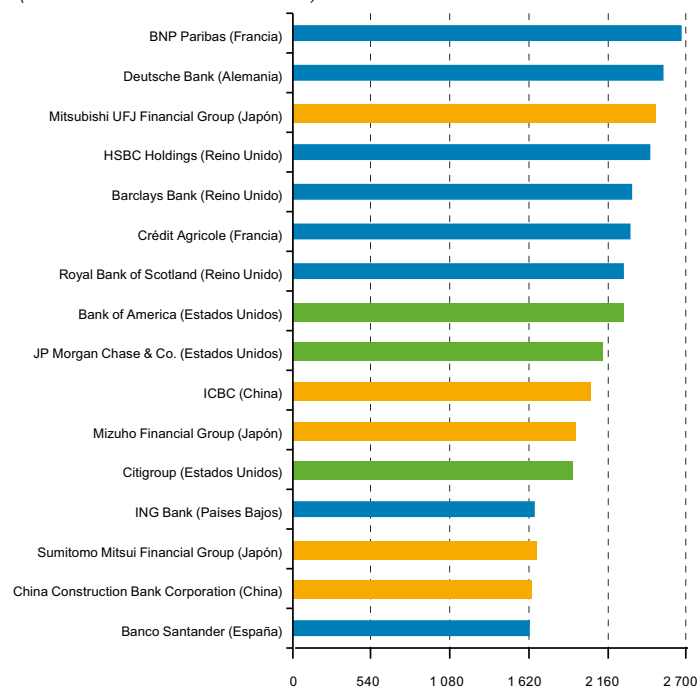
por otras nuevas de países en desarrollo, particularmente de China.

- En la actualidad, de los 16 bancos más importantes del mundo, la mitad son europeos, 5 tienen su origen en Asia, principalmente en el Japón y China, y los 3 restantes son de los Estados Unidos.

■ Gráfico V.44 ■

Mundo: 16 mayores bancos, por activos, 2011

(En miles de millones de dólares)



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

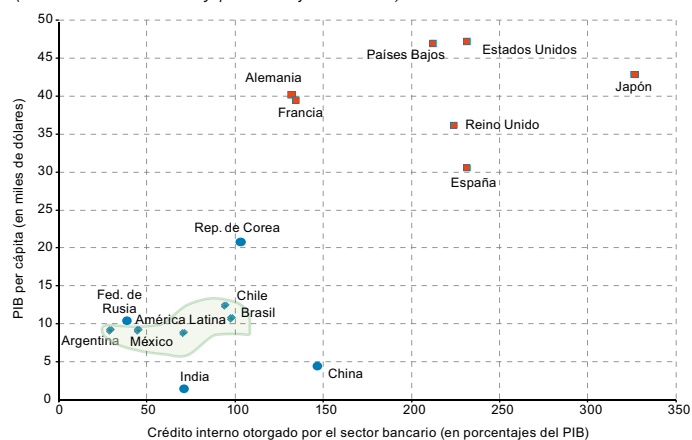
34. En América Latina se observa un panorama muy diferente

- América Latina no estuvo al margen de estos cambios. En los años ochenta, se inició un ambicioso proceso de reformas, las que, entre otros elementos, promovían la simultánea apertura de la cuenta de capitales y la liberalización de los mercados locales de capital y del sector bancario. Entre las medidas más importantes estaban la flexibilización de los controles de la tasa de interés, la privatización de los bancos estatales y de desarrollo, la eliminación de las restricciones a la entrada de bancos extranjeros y la posibilidad de que las entidades bancarias operaran en múltiples actividades. Así, se esperaba que en un entorno competitivo se incrementara el ahorro, tanto interno como externo, y se favoreciera una asignación eficiente de los recursos. No obstante, la inestabilidad macroeconómica y la vulnerabilidad externa dejaron en evidencia la fragilidad de los sistemas financieros latinoamericanos. En respuesta a severas y recurrentes crisis bancarias, se comenzaron a implementar nuevas reformas legales e institucionales de carácter prudencial que contribuyeron a fortalecer la actividad financiera.
- A diferencia de episodios traumáticos anteriores, aunque la crisis financiera internacional golpeó con fuerza a América Latina y el Caribe, con algunas diferencias, las economías locales se recuperaron rápidamente y los sistemas bancarios se mantuvieron estables y sólidos. De hecho, en la actualidad los bancos están mejor regulados, más capitalizados y son más eficientes, lo que puede servir de base para un desarrollo más ordenado y sostenido en el futuro.
- Sin embargo, aunque se han registrado importantes avances, los sistemas financieros latinoamericanos aún se encuentran algo rezagados, en especial si se los compara con las economías avanzadas. Con pocas excepciones, el grado de bancarización es inferior al de países de nivel de ingreso per cápita similar, y exhibe una orientación al crédito de corto plazo que se ha acentuado con la amplia incorporación de prácticas modernas de administración del crédito de consumo.

■ Gráfico V.45 ■

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

(En miles de dólares y porcentajes del PIB)



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

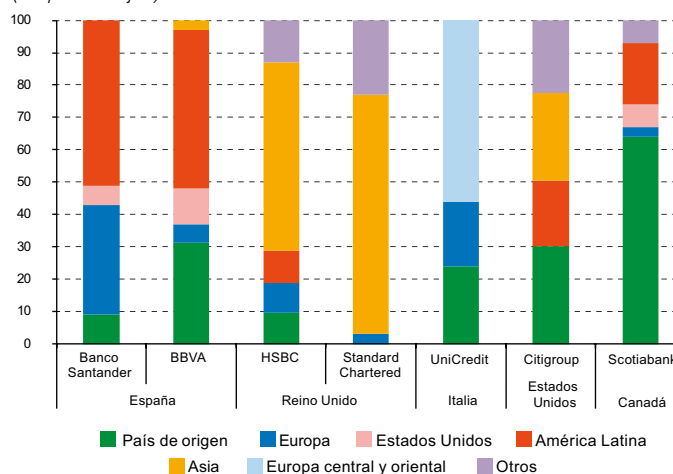
35. La búsqueda de “El Dorado” en los mercados emergentes

- En este proceso, la dimensión internacional del negocio bancario ha ido adquiriendo mayor relevancia. A medida que los mercados maduraban y se hacían más competitivos, algunos de los grandes bancos de las economías avanzadas comenzaban a buscar nuevas oportunidades fuera de sus países de origen.
- A mediados de la década de 1990, la presencia de bancos extranjeros en economías emergentes comenzó a incrementarse de manera acentuada y América Latina se transformó en un destino prioritario, favorecido por las reformas económicas, la privatización de activos públicos y la debilidad del sector bancario local. En la actualidad, los bancos extranjeros alcanzan una participación de mercado cercana al 20%, 35% y 90% en los países en desarrollo de Asia, América Latina y Europa oriental, respectivamente.
- Este proceso estuvo limitado a unas pocas entidades financieras de Europa y América del Norte, algunos con vocación global de larga data (Citigroup y HSBC) y otros que en pocos años han logrado una marcada presencia en algunas regiones seleccionadas (Santander y BBVA). En América Latina, lideran los bancos españoles, mientras que en Europa y Asia central los más relevantes fueron los bancos italianos y austriacos.
- En América latina, la participación de los bancos extranjeros en el total de los activos de la industria aumentó del 11% al 31% entre 1995 y 2000, para luego llegar a cerca del 35% en 2010.

■ Gráfico V.46 ■

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

(En porcentajes)

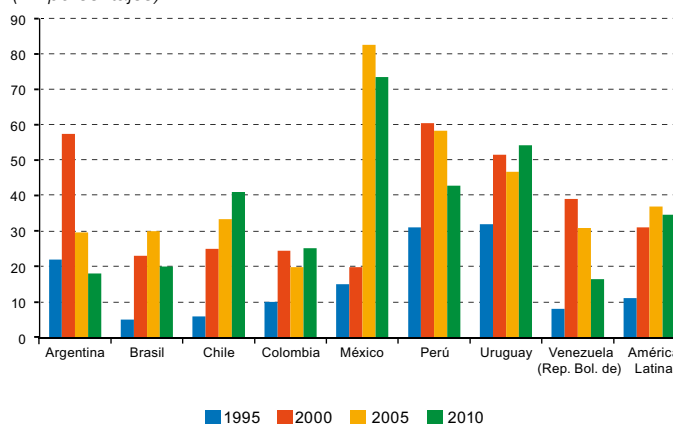


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las entidades bancarias respectivas.

■ Gráfico V.47 ■

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

(En porcentajes)



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

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

- En las últimas dos décadas, la creciente presencia de bancos extranjeros se ha constituido en uno de los elementos más significativos de la industria bancaria en América Latina. Las autoridades locales esperaban que con la llegada de estas entidades internacionales se recapitalizarían los bancos locales, se estimularía la modernización y el incremento de la competencia de la industria y se limitaría la posibilidad de nuevas crisis financieras.
- En términos generales, la entrada de bancos extranjeros en América Latina y el Caribe ha actuado como un potente dinamizador del mercado financiero regional. Los bancos extranjeros incrementaron el grado de competencia interna y forzaron la reducción de márgenes y costos en el sector; contribuyeron a modernizar el sistema bancario

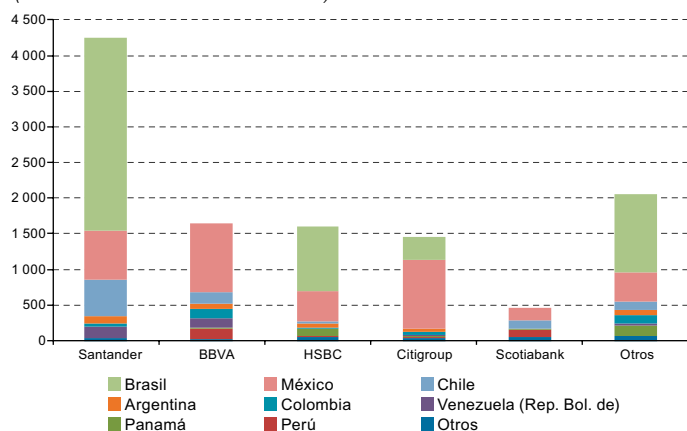
latinoamericano, mejorando los procesos internos, perfeccionando los sistemas de evaluación de riesgos y ampliando la oferta de servicios, y favorecieron la inclusión financiera llegando a nuevas y crecientes capas de la sociedad, aunque estas últimas están siendo atendidas principalmente por bancos nacionales. No obstante, los bancos extranjeros aún mantienen un fuerte sesgo hacia los segmentos de mayor ingreso de la población, en general, menos riesgosos.

- Para el pequeño grupo de entidades internacionales que operan en la región, esta se ha constituido en una parte central de su negocio global, en particular en el caso de los bancos españoles: BBVA y Santander. Más aún, la apuesta por América Latina, les permitió avanzar rápidamente en la elite de los grandes bancos en el ámbito global.

■ Gráfico V.48 ■

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

(En cientos de millones de dólares)

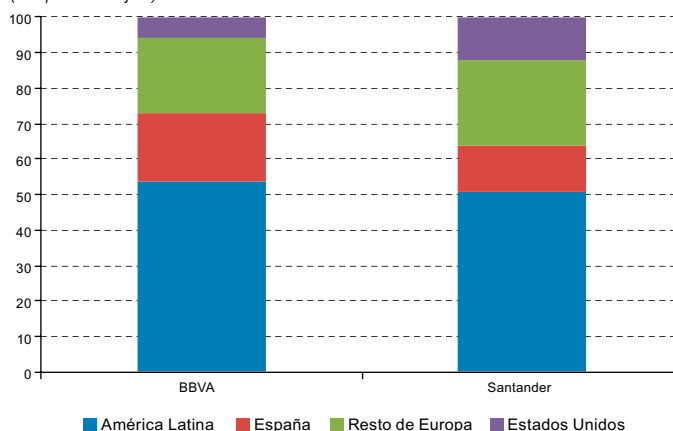


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de *América economía*, "La banca latinoamericana en 2011", Santiago de Chile, octubre de 2011.

■ Gráfico V.49 ■

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

(En porcentajes)



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

37. La presencia de bancos extranjeros muestra efectos mixtos en América Latina

- Con la madurez relativa del mercado, los indicadores de eficiencia y productividad de los bancos nacionales y extranjeros han comenzado a converger. Además, las perturbaciones regionales y globales de principios de la década de 2000 y las crisis financieras internacionales posteriores a 2007 han influido en el repliegue y la mayor cautela de la banca extranjera. En esta coyuntura, la banca nacional ha respondido con agilidad, mejorando significativamente sus niveles de eficiencia y productividad y recuperando buena parte de la cuota de mercado perdida en la década anterior.
- En el período reciente, como consecuencia de la crisis financiera global, la alta participación de bancos europeos en el sistema bancario latinoamericano se ha constituido en un motivo de preocupación. De hecho, las fuertes presiones asociadas al financiamiento soberano podrían provocar grandes pérdidas, y ante limitaciones en los procesos de recapitalización, obligarían a los bancos a efectuar un despalancamiento para restablecer sus coeficientes de capital.
- No obstante, a pesar de que estas entidades no han sido inmunes a la contracción del crédito y al deterioro de la liquidez en los mercados interbancarios, han mostrado resistencia y estabilidad, con lo que atenuaron la posibilidad de transformarse en un canal de transmisión de las perturbaciones externas. Estos resultados obedecen a la alta autonomía con la que operan las filiales latinoamericanas respecto de sus casas matrices, lo que se traduce en que buena parte de los créditos son otorgados en moneda local y se financian con los depósitos internos.
- La presencia de la banca extranjera en América Latina ha respondido a dos estímulos básicos. Primero, a la búsqueda de nuevas opciones de negocio frente a la reducción de sus ingresos en los mercados locales, maduros y muy competitivos. Segundo, las reformas y la estabilidad institucional y

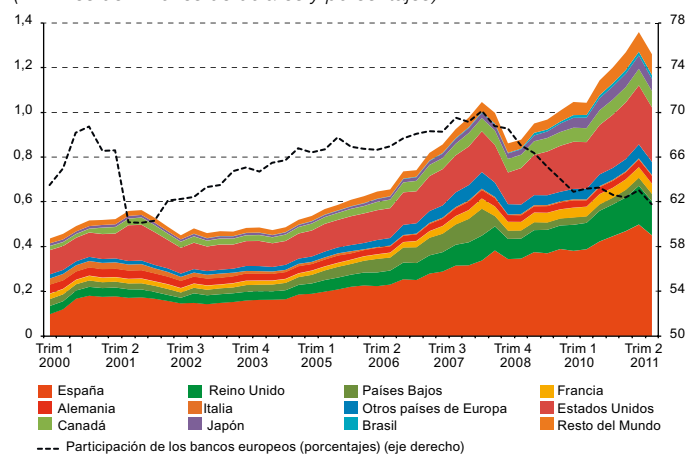
macroeconómica de los países de la región les permitió ingresar en mercados con bajos niveles de bancarización y alto potencial de crecimiento.

- Por otra parte, los gobiernos de los países de América Latina y el Caribe deberían seguir avanzando en la potenciación de los sistemas bancarios, procurándoles una regulación que los haga más sólidos en combinación con una banca pública que permita ofrecer financiamiento a los segmentos más postergados de la sociedad. De hecho, una de las grandes falencias de los bancos privados, entre ellos los extranjeros, ha sido su focalización en segmentos de medio y alto ingreso, con lo que se posterga a sectores clave como las pymes.

■ Gráfico V.50 ■

América Latina y el Caribe: préstamos de bancos extranjeros, por origen de la entidad, 2000-2011

(En miles de millones de dólares y porcentajes)



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

VI. Reflexiones para el debate

El desarrollo es un proceso por el que se avanza en tres frentes: el cambio estructural, la convergencia productiva y la igualdad.

El primero implica aumentar el peso que tienen en la estructura productiva los sectores intensivos en conocimiento y con una gran elasticidad ingreso de la demanda; el segundo, reducir las brechas tecnológicas, de productividad y de ingresos con las economías en frontera tecnológica internacional, y el tercero, avanzar en igualdad partiendo de un enfoque de derechos. En diferentes períodos, los países de América Latina y el Caribe han conseguido avances en uno u otro frente, pero esos logros han sido insuficientes.

1. La inversión: un puente entre el presente y el futuro

- **La inversión es la variable clave que vincula el corto y el largo plazo.** Es el eslabón que materializa los encadenamientos productivos y tecnológicos que se traducen en crecimiento. La débil respuesta de la inversión a los ciclos expansivos y su notable descenso en las fases de contracción explican la extrema lentitud del cambio estructural y el escaso efecto de arrastre que ha tenido para el resto de la economía.
- **En América Latina y el Caribe, el patrón predominante de la inversión productiva refuerza las amplias brechas de productividad entre agentes** —en un extremo las micro, pequeñas y medianas empresas y en el otro las compañías grandes—. Estas diferencias se manifiestan después en una segmentación del mercado laboral, tanto en lo relativo a la calidad del empleo como a la productividad del trabajo y los ingresos salariales. En contraste, una articulación positiva entre el manejo macroeconómico y una expansión convergente de la estructura contribuye a que la economía desarrolle sus potencialidades de modo que en el largo plazo la sociedad se beneficie de manera más igualitaria.
- **La tasa de inversión en América Latina y el Caribe ha sido históricamente inferior a las de las regiones más dinámicas,** en particular las de los países de Asia en desarrollo. La inversión pública no llegó a generar efectos importantes de atracción (*crowding in*), particularmente en áreas como la infraestructura, cuyas carencias son aún significativas.

De hecho, durante las crisis para muchos gobiernos ha resultado más fácil recortar el gasto público en inversión que en otras áreas, lo que ha limitado el dinamismo de esta variable como catalizador de la inversión privada, con los consiguientes efectos en el crecimiento, la productividad y el empleo. **Durante fases de expansión, la inversión se orientó preferentemente hacia los sectores no transables o a transables tradicionales intensivos en recursos naturales** —muchas veces de menor intensidad tecnológica.

- **La dinámica y la estructura de la inversión están determinadas por las rentabilidades esperadas, que dependen de las ventajas competitivas de cada país o región y de la existencia de entornos favorables y previsibles** que reduzcan la incertidumbre prevaleciente en la economía mundial. La conjunción de estos elementos facilita corrientes de inversión de calidad que redundan en un aumento de la inclusión social y en la sostenibilidad del crecimiento.
- Los factores económicos y del entorno son los determinantes últimos de la inversión, pero **la responsabilidad social empresarial (RSE) juega un papel más allá de las fuerzas del mercado.** La creación de empleos, el aumento de la inclusión social y la sostenibilidad ambiental son resultados de fuerzas económicas y de voluntades y compromisos políticos.
- Una estrategia de desarrollo en que el Estado promueva mediante un marco regulatorio adecuado **un desarrollo empresarial que responda a las necesidades sociales puede estimular la innovación y el emprendimiento** y tener efectos positivos sobre la dinámica de la inversión de las empresas de menor tamaño.

2. La revolución tecnológica: una oportunidad para cerrar brechas

- **El paradigma tecnológico y productivo predominante está experimentando cambios de tal magnitud que han sido calificados como una nueva revolución tecnológica.** La convergencia de innovaciones en materia de tecnología digital está transformando distintos ámbitos del diario vivir. Estos avances han modificado los procesos de fabricación, gestión, comercialización y distribución de productos, e impulsado

nuevos modelos de negocios basados en Internet, lo que no solo cambiará el modo, sino también el lugar de producción, y redefinirá la estructura y dinámica productiva global.

- **La revolución tecnológica abre posibilidades de mayor crecimiento y nuevas oportunidades de dar un salto en las etapas del desarrollo.** Su aprovechamiento está sujeto a la adopción del progreso técnico y de organización institucional, productiva y social, en que las tendencias pasadas inciden decisivamente en las posibilidades de acción (*path dependence*). Los procesos de innovación y difusión tecnológica requieren de conocimientos acumulados, una infraestructura apropiada, trabajadores capacitados y un contexto institucional y de regulaciones acorde. Su aprovechamiento depende en gran medida del progreso alcanzado bajo el paradigma tecnológico previo, aunque el desarrollo de algunos países de reciente industrialización muestra que es posible reducir la brecha tecnológica con políticas que, bajo una visión sistémica, conjuguen cambio estructural, absorción tecnológica, eficiencia ambiental y desarrollo de capacidades.
- **Se está rediseñando el mapa productivo mundial y, posiblemente, la revolución tecnológica dará lugar al retorno de actividades y sectores productivos —incluso algunos hoy intensivos en mano de obra— a los países más avanzados, con el consiguiente impacto en el empleo en regiones como América Latina y el Caribe.** En este marco, políticas que hace apenas una década podrían haberse considerado proactivas e incluso de vanguardia son hoy insuficientes para reducir la brecha tecnológica.
- Dadas las brechas entre los países de América Latina y el Caribe y los de mayor desarrollo, tanto en el ámbito productivo (inversión, productividad e innovación) como en el social (pobreza, exclusión y desigual distribución del ingreso), **de no realizarse cambios estructurales coherentes con la revolución en curso, se debilitarían cada vez más las posibilidades de convergencia de la región.** La selección y la focalización en sectores y actividades que deben promoverse para la inserción en un mundo en acelerada transformación son el núcleo de las políticas industriales para el cambio estructural.
- **En este contexto, la inversión en infraestructura de telecomunicaciones, en especial en redes de Internet en**

banda ancha, es clave, debido a que sirve de plataforma para la provisión de servicios de diversa índole que permean los diferentes sectores y tienen efectos directos en el crecimiento económico y la inclusión social. Entre las prestaciones destacan las de educación (servicios y acceso a información a distancia, desarrollo de nuevos modelos de enseñanza y aprendizaje), salud (servicios de diagnóstico remoto), gestión pública (mayor transparencia, participación ciudadana, acceso a información gubernamental) y protección del medio ambiente.

- **La región tiene un importante rezago en términos de desarrollo de infraestructura de banda ancha,** que se refleja en crecientes brechas de acceso, velocidad de conexión y calidad. La solución de este problema exige una combinación de mayor inversión pública y privada para expandir la infraestructura.
- **La nueva trayectoria de desarrollo apunta a utilizar tecnologías limpias,** resultantes de la combinación de distintos avances en el reciclaje y el tratamiento de aguas y gases; la generación de electricidad a partir de fuentes energéticas renovables (eólica, solar, hidráulica o cinética) y celdas de hidrógeno; los combustibles derivados de la biotecnología; las redes inteligentes de control en sistemas urbanos y redes eléctricas, y el aumento de la eficiencia energética de gran número de máquinas, como los automóviles.
- El avance hacia una estructura de **“economía verde” sustentada en la eficiencia energética y en recursos renovables** puede verse impulsado si se conjugan las oportunidades que abre la revolución tecnológica con políticas tendientes a impulsar estrategias de desarrollo sostenible.

3. La inversión extranjera directa: grandes ingresos que refuerzan el patrón productivo

- **Los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina y el Caribe han aumentado en forma considerable** durante las últimas décadas. A partir de las reformas de mercado predominó la convicción de que la IED era un factor propulsor del desarrollo que automáticamente tenía efectos positivos en las economías receptoras. De acuerdo con esta visión, se destacaba la función de la IED como complemento

del ahorro interno y fuente de nuevos aportes de capital y de beneficios en materia de transferencias de tecnología y de derrames (*spillovers*) de productividad. Asimismo, se otorgaba prioridad al monto más que a la calidad, lo que llevó a los países a tratar de maximizar los ingresos de IED provenientes de las empresas transnacionales, principales impulsoras del fenómeno.

- **Las empresas transnacionales se han consolidado como una piedra angular de la estructura productiva de América Latina y el Caribe** por diversos motivos: i) Están presentes en prácticamente todos los países y en todas las actividades productivas y de servicios; ii) la IED se ha concretado a través de dos mecanismos principales: la compra de activos existentes e inversiones para la creación, ampliación o modernización de la capacidad productiva; iii) el posicionamiento de estas empresas es clave para entender los patrones de inserción internacional de los países de la región, en particular respecto de sus exportaciones, y iv) las empresas transnacionales son agentes muy relevantes en los sectores más modernos y en las actividades con mayor contenido tecnológico que se llevan a cabo en la región.
- **Estas características son clave a la hora de determinar la contribución de la IED al desarrollo.** De hecho, la evidencia ha demostrado que los potenciales beneficios de la IED no son automáticos y se observa una brecha entre las expectativas que se generan y los resultados obtenidos.
- **La IED orientada a la exploración de recursos naturales, concentrada en América del Sur, ha vivido un período de auge** debido al alto precio de las materias primas durante los últimos años. Los beneficios más destacados de este tipo de emprendimientos son el aumento de las exportaciones, la generación de empleo en áreas no urbanas y una mayor recaudación fiscal proveniente del pago de impuestos. Los principales problemas que se plantean en relación con las actividades financiadas con recursos de IED obedecen a que, en muchos casos, estas se realizan en enclaves. En general, son operaciones que se caracterizan por un escaso procesamiento de los recursos naturales y por tener efectos negativos para la sustentabilidad del medio ambiente. Además, dado el alto grado de concentración de la propiedad, el incremento de la productividad se concentra en pocas empresas y su extensión a otros sectores de la economía es bastante limitada.
- **La IED orientada a aprovechar el tamaño y dinamismo de mercados locales o subregionales** se ha concentrado en los sectores de servicios y en la producción de bienes como automóviles, productos químicos y alimentos y bebidas. En los últimos años, las empresas transnacionales han incrementado este tipo de emprendimientos, aprovechando el buen desempeño económico de la región y la existencia de una creciente clase media con mayor poder adquisitivo. Estas actividades han dado lugar a la creación de encadenamientos productivos y al desarrollo del empresariado local. En algunos casos también son importantes en términos de transferencia, difusión y adaptación de tecnología, a tal punto que algunas subsidiarias, particularmente en el Brasil, han adquirido relevancia en el marco de la estrategia global de innovación de las casas matrices.
- En contraste, **en México, Centroamérica y el Caribe han predominado operaciones de ensamblaje de productos de exportación** destinados fundamentalmente al mercado de los Estados Unidos. Estas actividades se han traducido en una expansión de las exportaciones, pero han sido insuficientes en materia de transferencia de tecnología, capacitación de recursos humanos y establecimiento y profundización de encadenamientos productivos con empresas locales.
- En general, **la IED que recibe América Latina y el Caribe se dirige a actividades de bajo contenido tecnológico.** Entre 2003 y 2011, el 70% de la IED en el sector manufacturero de la región se concentró en áreas con contenido tecnológico bajo o medio-bajo (alimentos y bebidas, textiles, calzado, papel y minería y metales, entre otros). En contraste, en China el 80% de estas inversiones se canalizó hacia sectores de tecnología media-alta o alta (automotor, farmacéutico, de maquinarias, de instrumentos médicos y de productos químicos, entre otros).
- **En actividades de investigación y desarrollo relacionadas con la IED, la región ocupa una posición marginal** (un 4% del total mundial). La gran diferencia entre la IED que recibe la región y la orientada a los países en desarrollo más dinámicos plantea dudas sobre los efectos indirectos de la IED en materia de desarrollo de capacidades y efectos de derrame en la esfera de la tecnología.
- **La IED destinada a servicios se ha dado prácticamente en toda la región.** En la actualidad, las compañías transnacionales

son determinantes en la evolución sectorial en las áreas de las telecomunicaciones, la energía, la banca y el comercio, entre otras. Las actividades de estas empresas han contribuido a incrementar la competitividad sistémica de las economías. Las principales dificultades que se plantean en este ámbito están relacionadas con la regulación y la falta de incentivos que fomenten una mayor competencia y, por lo tanto, el traspaso de más beneficios en materia de acceso y costos a grandes segmentos de la población.

- En suma, **los efectos de las operaciones de empresas transnacionales en la región son muy heterogéneos**. Sin embargo, queda en evidencia que gran parte de esos efectos están asociados, por una parte, a las capacidades productivas, tecnológicas y de capital humano de cada país y, por otra, a los marcos regulatorios sectoriales, en particular los del sector de servicios. Por lo tanto, la adopción de un conjunto de políticas en que se combine la atracción de IED con medidas de cambio estructural no solo fomentaría el establecimiento de las empresas transnacionales de mayor calidad en sectores con más posibilidades de derrame y de desarrollo y fortalecimiento de capacidades, sino que también facilitaría la integración de esas empresas en las economías locales y potenciaría diferentes dimensiones del desarrollo.

4. La inversión europea: un socio para el desarrollo sostenible

- **La IED proveniente de la Unión Europea puede constituirse en un factor dinamizador de la transformación productiva que requiere América Latina y el Caribe**. La mayor contribución de la inversión europea ha sido la creación de nueva capacidad productiva, particularmente en actividades intensivas en conocimiento, tecnología e innovación. En los últimos años, cerca del 45% de los proyectos destinados a la creación, ampliación o modernización de capacidad productiva en el sector manufacturero se asocian a empresas de la Unión Europea. Esta característica resulta especialmente atractiva, ya que estos emprendimientos tienen en las economías receptoras un fuerte impacto en términos de empleo, encadenamientos productivos, transferencias de tecnología y fortalecimiento del empresariado local. En la misma dirección,

las empresas europeas son responsables de más del 60% de los proyectos anunciados en actividades de I+D, iniciativas que favorecen decididamente la transferencia de tecnología, la capacitación del capital humano, el incremento de los salarios y el desarrollo de una estructura productiva con mayores grados de innovación. Además, diversas empresas de la Unión Europea ocupan una posición de liderazgo en sectores de infraestructura y servicios básicos clave para el apoyo de un cambio estructural basado en actividades más intensivas en conocimiento.

- **Las empresas europeas podrían contribuir a impulsar la producción y masificación de nuevas tecnologías, así como a mitigar las externalidades ambientales negativas del crecimiento económico**. Aprovechando el liderazgo de las empresas europeas en este ámbito, se podría aumentar el uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) y de energías favorables al medio ambiente, además de diversificar la matriz energética con fuentes renovables no convencionales para avanzar hacia una economía verde.
- **Su fuerte posición en numerosos mercados de la región hace de las empresas europeas actores clave en la modernización de la infraestructura de las telecomunicaciones**. Estas empresas han facilitado el acceso a las telecomunicaciones a amplias capas de la sociedad. No obstante, se debe actuar más decididamente para superar la dicotomía existente entre precios de los servicios —en particular la banda ancha de alta velocidad— que permitan la masificación de estos, e ingresos que posibiliten una adecuada rentabilidad de las nuevas inversiones en infraestructura de los operadores.
- **Las empresas energéticas de la Unión Europea figuran entre las mayores del mundo, con capacidades financieras, tecnológicas y operativas únicas**. En general, enfrentan mercados nacionales estancados, por lo que sus oportunidades de crecimiento están en las economías en desarrollo. En este panorama destaca América Latina y el Caribe, ya que ofrece mercados en crecimiento y marcos regulatorios estables y receptivos a la IED.
- **La inversión de empresas europeas permitiría aumentar la capacidad productiva, estimular la competencia e introducir nuevas tecnologías y negocios**, en particular en el ámbito de las energías renovables no convencionales (ERNC). En este

segmento algunos países de la Unión Europea son líderes mundiales gracias a políticas explícitas de apoyo que han ayudado a la creación de nuevos emprendimientos con notables resultados en términos de innovación y producción.

- **Las economías de América Latina se están beneficiando de estas inversiones**, lo que les ha permitido desarrollar ERNC a un ritmo mayor que el que hubieran podido imprimir las empresas locales. Más aún, el hecho de haber llegado a esta industria con rezago otorga a América Latina varias ventajas. Como resultado del rápido desarrollo tecnológico y técnico, la región disfruta de menores costos de generación eléctrica. Además, las autoridades locales han podido aprender de los errores que se cometieron en el diseño de las políticas europeas y así evitarlos.

5. Las pymes: un camino hacia la inclusión social

- **Las oportunidades no deberían estar limitadas a las empresas de gran tamaño.** En este sentido, una mayor inserción internacional de las pequeñas y medianas empresas, además de contribuir a la generación de empleo y al incremento de los ingresos, brinda la posibilidad de alcanzar mayores niveles de productividad e innovación tecnológica.
- **Este puede ser un camino para que algunas pymes superen deficiencias y limitaciones.** Para ello es necesario impulsar políticas públicas y acciones con los agentes privados en dos frentes a fin de romper el círculo vicioso que condiciona y limita el desempeño de las pymes. Por un lado, es necesario impulsar una batería de instrumentos de amplio espectro que permita avanzar en la reducción de la brecha productiva con las grandes empresas. Por otro lado, a partir del fortalecimiento y la consolidación de las empresas de menor tamaño se debe avanzar con políticas específicas que impulsen una mayor internacionalización de las pymes, como parte de estrategias de política industrial en que se consideren los criterios para seleccionar los sectores y los instrumentos de política para impulsar este tipo de acciones en los países de la región.
- **La participación de las pymes en cadenas globales de valor es una de las maneras de aumentar su participación en la dinámica de la segmentación productiva que caracteriza a la economía mundial.** De esta forma, las pymes pueden

ampliar su horizonte de actuación, diversificando riesgos e inversiones a la vez que reducen su dependencia de los mercados internos. Asimismo, pueden beneficiarse de derrames tecnológicos, a través de la transferencia y asimilación de tecnología, de la capacitación de capital humano técnico y gerencial y del acceso a estándares de calidad, certificación y servicios de apoyo de nivel mundial.

- **Los beneficios de la incorporación a cadenas globales de valor no solo dependen de las características de estas y de las empresas transnacionales que las lideran, sino también de la creación y el desarrollo de capacidades de absorción en las economías receptoras.** En este sentido, adquieren una relevancia primordial el capital humano, la base científico-tecnológica, la infraestructura física, las instituciones públicas y privadas, los mecanismos de financiamiento, el sistema nacional de innovación y la capilaridad y diversificación de la estructura productiva y empresarial, entre otros factores.
- El fomento de la innovación en las pymes a partir de la transferencia de tecnologías y de una mayor inserción internacional **fortalece las capacidades locales** y genera condiciones que facilitan procesos de inversión para el crecimiento económico, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental.

6. La necesaria integración de las políticas públicas

- **Los procesos continuos de ampliación de capacidades productivas son imprescindibles** para que un país mantenga un desarrollo sostenido, reduzca la pobreza y la desigualdad social y mejore el bienestar colectivo.
- Para avanzar en esos objetivos, **es necesario articular las diferentes dimensiones de la política económica para generar sinergias entre las dinámicas de corto y de largo plazo.**
- La estrategia de desarrollo integral debe fomentar la inversión, la diversificación de la estructura productiva y, muy especialmente, **la convergencia de los niveles de productividad de los diferentes agentes y del conjunto de la economía.** Este escenario puede ser **altamente favorable para las empresas europeas** cuyos mercados podrían expandirse en una región en crecimiento.
- En este contexto, **los programas de cooperación de la Unión Europea pueden ser instrumentos eficientes y catalizadores**

de estas inversiones, en particular en áreas como la economía verde, las tecnologías de la información y las pymes en los países menos desarrollados de la región.

- **Para la competitividad de las empresas es cada vez más importante un enfoque estratégico sobre la responsabilidad social empresarial (RSE).** De hecho, el compromiso con las partes interesadas (*stakeholders*) internas y externas permite a las empresas anticipar y aprovechar mejor expectativas sociales y condiciones de funcionamiento que cambian rápidamente, generando oportunidades de crecimiento. Así, las empresas pueden conquistar una confianza duradera de los trabajadores, los consumidores y los ciudadanos que sirva de base para modelos empresariales sostenibles. Esa
- mayor confianza contribuye, a su vez, a crear un entorno en que las empresas pueden innovar y crecer.
- Finalmente, **las empresas tienen una responsabilidad, independientemente de donde operen.** Deben responsabilizarse de los efectos tangibles o intangibles que sus actividades causan sobre la sociedad y el medio ambiente, tanto en el corto como en el largo plazo, tomando las medidas mitigatorias y compensatorias necesarias. Las compañías europeas que operan en países de América Latina y el Caribe tienen la importante responsabilidad de contribuir al desarrollo económico de los países que las acogen, más allá del simple resultado de sus actividades cotidianas, como crear empleos, producir bienes y servicios y pagar impuestos.



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