



Universidad Autónoma de Estado de México



Facultad de Economía

**“Inversión Extranjera Directa en América Latina,
tendencias y sectores más favorecidos 2000-2010”**

TESIS

**Que para obtener el Título de:
Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales**

Presenta:

María Elena Avila Morales

Asesor:

Dra. en C.S. María Esther Morales Fajardo

Revisores:

Dra. en H. Margarita J. Holguín García

Dra. en C.S. Sara Quiroz Cuenca

Toluca, Estado de México

Febrero, 2014

A mis padres y hermano, por todo su cariño incondicional y todo el apoyo brindado durante mis estudios.

Agradezco de manera especial a la Dra. María Esther Morales Fajardo y a CONACYT, por darme la oportunidad de participar en proyecto de Ciencia básica Conacyt 2012-01. Ref 177296 y permitirme de esta manera poder concluir mi trabajo de tesis.

Índice

Introducción	1
Capítulo 1	
Inversión extranjera directa: conceptos y referencias teóricas	8
1.1 Definición de inversión extranjera directa	8
1.2 Paradigma ecléctico de Dunning	12
Capítulo 2	
La inversión extranjera directa en América Latina, 1990-2000	19
2.1 IED mundial 1990-2000	19
2.2 IED en América Latina	23
2.2.1 Contexto económico de la región	23
2.2.2 Flujos de IED 1990-2000	28
2.2.2.1 México y Centroamérica	32
2.2.2.2 América de Sur	39
Capítulo 3	
La inversión extranjera directa en América Latina, 2001-2010	48
3.1 Definición de fusiones y adquisiciones (F&A)	48
3.2 IED: sectores y F&A	50
3.2.1 IED en México 2001-2010	54

3.2.2 IED en Centroamérica 2001-2010	54
3.2.3 IED en América del Sur 2001-2010	62
3.2.4 Efectos de las F&A	79
Conclusiones	83
Bibliografía	91

INTRODUCCIÓN

Desde la apertura de mercados que se dio en América Latina en la década de los años ochenta, la Inversión Extranjera Directa (IED) ha sido foco de atención para la región, porque de acuerdo con los postulados del modelo de economías de libre mercado, los flujos de capital son un factor que influye en el crecimiento económico de los países. A partir de la transición de las economías de la región del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, hacia el enfoque de economías de mercado (o comúnmente llamado neoliberal)¹, los países de la región colocaron atención en las fuerzas que rigen el mercado. De ahí que los países busquen incansablemente atraer los flujos de capital hacia sus economías.

En América Latina, el proceso de estos flujos de capital tuvo dos principales motores de atracción a partir de la década de los años noventa: el primero obedece a la liberalización económica caracterizada por la desregulación y privatización de empresas paraestatales durante el periodo de apertura; el segundo motor hace referencia a un proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde uno de los objetivos era la realización de inversiones en otras economías por parte de las propias empresas de la región, conocidas como empresas translatinas (Morales, 2009).

Para los inversionistas, América Latina siempre ha sido una región atractiva para depositar sus capitales; sin embargo, no siempre esta tendencia ha sido estable, ya que la región ha competido con otras economías en desarrollo, principalmente las asiáticas. No obstante, la importancia de la región como receptor de capitales tan sólo para los años 2011 y 2012 es elocuente: 153.991 millones de dólares (mdd) y 174 mil mdd respectivamente, con lo que alcanzó un crecimiento en la IED de 17% a nivel mundial en el primer año, convirtiéndose así en la región del mundo donde más aumentaron los

¹ El modelo de industrialización por sustitución de importaciones colocaba énfasis en el Estado como motor económico, a partir de un mercado cerrado. En tanto que el modelo de economía de mercado coloca su atención en las fuerzas de la ley de la oferta y la demanda para corregir las fallas del mercado e incrementar el crecimiento económico (Urquidí, 2005).

ingresos de estos flujos de capital; particularmente, América del sur fue el área más beneficiada (CEPAL, 2012 y 2013).

“De esta forma, la inversión extranjera se convirtió en un elemento fundamental para América Latina, en el sentido de que estos flujos inyectan capital productivo para el crecimiento de las economías, además de otros beneficios explicados por la teoría económica. Asimismo, la atracción de estos capitales significa que las economías latinoamericanas gozan de estabilidad macroeconómica y de condiciones óptimas para el rendimiento de beneficios.” (Morales, 2012)

Para describir la importancia de la IED, es necesario en primer lugar el estudio de las tendencias en América Latina, comparando los periodos 1990-2000 y 2000-2010, a partir de las estrategias seguidas por la IED y los sectores más favorecidos. Particularmente en el segundo periodo los flujos de capital en la región han seguido el proceso de fusiones y adquisiciones, en donde sobre sale lo que se ha conocido como inversión translatina o multilatina.²

En primera instancia, es necesario conocer la importancia de la IED dentro de las economías. Para ello, existen dos alternativas inmediatas: el Producto Interno Bruto (PIB) o la Inversión Interna Bruta (IIB). “La primera medida, IED como porcentaje del PIB, nos diría cuál es la importancia de la inversión externa con respecto al flujo de producción anual de una economía. Dado que el PIB es una variable que usualmente tiende a crecer, la participación de la IED en el PIB tenderá a crecer únicamente cuando la IED crezca a tasas más rápidas que la producción. La segunda medida, IED como porcentaje de la Inversión Interna Bruta, nos proporciona información sobre la relevancia de los flujos financieros internacionales en el financiamiento de la adquisición de capital nuevo en una economía.” (Esquivel y Larraín, 2001).

Con relación al primer indicador, que es de los más comunes en el análisis económico, tan solo para el año 2012, la relación IED/PIB en América Latina y el Caribe fue del 3%

² Las empresas multilatinas hacen referencia a las empresas con origen en países latinoamericanos y que tienen operaciones de valor agregado fuera de su país de origen (Cuervo-Cazurra, 2010).

aunque esta relación varía de acuerdo a cada uno de los países. Para las economías caribeñas o más pequeñas, los registros pueden alcanzar hasta el 17%, como es caso de las islas de San Vicente y las Granadinas; o en el caso de las economías medianas, destaca Chile que registró el 11% de IED con relación a su PIB (CEPAL, 2013).

Ante este contexto, es importante plantear las siguientes preguntas de investigación que guiarán este trabajo ¿Cuáles serían los sectores y países más favorecidos por la IED en América Latina, durante el periodo 2000-2010? ¿Por qué es importante la tendencia de las fusiones y adquisiciones en América Latina para analizar la IED?

Este trabajo sólo centrará su análisis en los países de América Latina continental, excluyendo la región del Caribe, por ser estos últimos países importantes centros de recepción de flujos de capital de cartera y ser considerados como paraísos fiscales.

Dentro del estudio de la IED, se pueden encontrar dos clasificaciones de los análisis realizados en torno a este tema. La primera se relaciona con un panorama general de la IED, en cuanto a la descripción y análisis de los grandes agregados macroeconómicos que han sido impactados por estos capitales. Entre ellos, se encuentra a importantes instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) quién desde 1997 a la fecha, lleva realizando una serie de informes anuales en los que se describe la evolución que ha tenido la IED en la región, así como también las áreas y sectores más favorecidos.³

Por otra parte, autores como Morales (2010) expone cómo es que la IED ha tomado importancia para la región, no sólo por ser un medio del que se espera la modernización industrial, importación de tecnología, creación de empleos, contribución al ahorro y al equilibrio de la balanza de pagos; sino también porque representa una serie de cambios a nivel político del cual se desprenden los tratados de libre comercio que existen en la región e incluso medidas para la protección de la IED.

³ Algunos de los reportes de la CEPAL, también incluyen análisis específicos sobre ciertos países, tendencias o ramas productivas que han recibido IED.

La segunda clasificación está vinculada a la creciente magnitud que se ha encontrado en el proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas. Uno de los más importantes es el realizado por el Programa de Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés). Particularmente, destaca el reporte *World Investment Report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development*, en donde se analiza la importancia de estos flujos de capital para las economías en desarrollo. El estudio concluye que la teoría económica tradicional es insuficiente para explicar por qué los países en desarrollo no necesariamente atraviesan las fases de crecimiento económico necesarias para invertir en otros países (tal como sucede en los países desarrollados). Estas nuevas tendencias reflejan diferentes niveles y patrones de desarrollo industrial, como consecuencia de las políticas de los gobiernos; además de algunas condiciones de contexto que alientan esta inversión.

Particularmente, para el caso de América Latina se tiene a autores como Cuervo Cazorra (2007) y Santiso (2008), quienes, por otra parte, tratan de explicar cómo es el crecimiento de las fusiones y adquisiciones y que han servido como plataforma para que empresas de esta región ahora formen parte de IED, invirtiendo fuertemente en el exterior y que ahora son llamadas multilaterales.

El objetivo general de esta investigación es analizar las tendencias de la IED en América Latina, particularmente para el periodo 2000-2010, con la finalidad de ubicar los principales sectores favorecidos por esta inversión, a partir del proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Para lograr la consecución de este objetivo general, se consideran los siguientes objetivos específicos:

- Conocer los principales elementos teórico-conceptuales para entender la IED
- Analizar las tendencias y sectores favorecidos por la IED en América Latina durante el periodo 1990-2000.

- Analizar la IED en América Latina durante el periodo 2000-2010, a partir del proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas para ubicar los principales sectores productivos favorecidos.

La hipótesis de trabajo que guía esta investigación establece que; la IED en América Latina ha tenido dos tendencias en la región, en primer lugar una motivada por las privatizaciones (1990-2000) y, en segundo lugar, una incentivada por las fusiones y adquisiciones (2000-2010), lo cual ha determinado que los sectores más favorecidos por la IED sean las manufacturas, para el caso de Centroamérica y México y los recursos naturales para el caso de Sudamérica.

La IED es definida de una manera general por Krugman y Obstfeld (1999), como los flujos internacionales de capital mediante los cuales la empresa de un país crea o amplía una filial en otro. A partir de esta definición, los elementos teóricos que guían esta investigación se derivan de los argumentos de autores como Coase (1937), quien planteó la teoría de la internalización de las empresas transnacionales al ser estas unidades de los principales mecanismos por los cuales se produce la IED. Dunning (1980) y Agarwal (en Guerra-Borges, 2001) realizaron dos contribuciones significativas para su análisis teórico.

En el caso de Dunning elaboró un enfoque que combinó tres criterios: las ventajas de propiedad –basado en la teoría de la organización industrial–, las cuales consideran la obtención de rendimientos crecientes asociados a la expansión del mercado; la localización del país receptor, también basado en ciertas ventajas, como la posesión de materias primas o mano de obra especializada; y la internalización, según la cual la empresa decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles e invertir en el exterior.

El segundo autor construyó dos grupos de hipótesis para explicar los determinantes de la IED bajo condiciones de mercados perfectos e imperfectos. Argumenta Guerra-Borges (2001) que el Banco Mundial se ha ceñido a las condiciones de existencia de mercados perfectos al destacar la obtención de tasas de retorno en el largo plazo y la diversificación de riesgos; para ello, los países que necesitan del capital requieren de certeza jurídica y política, mano de obra calificada e infraestructura moderna y eficiente.

De igual forma, existen análisis de los beneficios derivados de la IED en los países de recepción: el cierre de brechas entre el ahorro y la inversión locales mediante la transferencia de tecnología, la generación de competencia debido a la entrada de nuevas empresas, lo que reduce los precios y mejora la asignación de recursos, así como la introducción de nuevas prácticas administrativas y organizativas en el país receptor.

Con respecto a la existencia de mercados imperfectos, el argumento está más relacionado con la expansión de las actividades económicas de las empresas transnacionales, ya que son consideradas como factores determinantes para el ciclo de vida del producto, los tipos de cambio, la pérdida de competitividad de la industria del país inversionista y la reacción oligopólica o ampliación de mercado.

Particularmente, este trabajo de investigación retoma los postulados de Dunning (1980), ya que es la base analítica de los estudios de IED en América Latina llevados a cabo por la CEPAL.

Metodológicamente, esta investigación toma en consideración un método documental y un trabajo de análisis documental-cuantitativo, basado principalmente en las cifras oficiales de la CEPAL y los reportes que hace esta institución.

El trabajo estará dividido en tres fases: la primera fase se refiere a un trabajo de análisis documental de los principales aportes de los teóricos de la IED con la finalidad de construir referentes teórico-conceptuales que guíen el trabajo de investigación. Para ello y como se mencionó anteriormente, el principal referente se realizará con base en el trabajo de Dunning (1980). El primer capítulo de esta tesis considera a los ejes teórico-conceptuales.

La segunda fase del trabajo refiere a la construcción de los antecedentes del periodo analizado (2000-2010), por lo que el trabajo se enfocará en la búsqueda de las cifras de IED en América Latina durante la década de los años noventa, con la finalidad de hallar las principales tendencias de la IED, principales sectores beneficiados y principales

países receptores/emisores de la IED. El segundo capítulo de la tesis hace referencia a la IED en América Latina durante el período 1990-2000.

Finalmente, la última fase del trabajo analizará la IED en la región a partir del proceso de fusiones y adquisiciones en América Latina, para dar cuenta si realmente el sector manufacturero y los recursos naturales han sido de los principales sectores beneficiados por la IED, bajo esta modalidad. Esta fase está evidenciada en el último capítulo de la tesis.

Finalmente, se exponen las conclusiones del trabajo.

Capítulo 1

Inversión Extranjera Directa: conceptos y referencias teóricas

El objetivo de este capítulo es conocer los principales elementos teórico-conceptuales para entender la Inversión Extranjera Directa (IED), a partir del paradigma ecléctico de Dunning.

Para ello, en la primera parte del capítulo se aborda el concepto de IED, sus componentes y los diferentes tipos que existen. Posteriormente se presenta el paradigma ecléctico de Dunning y sus principales características.

1.1 Definición Inversión Extranjera Directa

Para definir la IED se encuentra a instituciones como el Banco Mundial quien establece que “la Inversión Extranjera Directa constituye la entrada neta de inversiones para obtener un control de gestión duradero (por lo general, un 10% o más de las acciones⁴ que confieren derecho de voto) de una empresa que funciona en un país que no es el del inversionista” (BM, 2013).

Otros autores como Krugman y Obstfeld (1999:170) definen a la IED como “Flujos internacionales de capital en los que una empresa de un país crea o amplía una filial en otro país. La característica distintiva de la inversión extranjera directa es que no sólo implica un transferencia de recursos, sino también la adquisición del control.”

Appleyard (2003:202) establece que “La inversión extranjera directa se refiere a movimientos de capital que comprenden la propiedad y el control”.

De esta manera se entiende que la IED, es la parte de la inversión internacional por la cual una entidad o grupo social residente de una economía obtiene una participación, por lo menos del 10%, en una empresa residente de otra economía, estableciendo de

⁴ Las acciones representan títulos de propiedad dentro de una empresa, estas otorgarán a los accionistas el derecho de compartir las futuras distribuciones de efectivo generadas por las ganancias y la liquidación de la empresa (Besley, 2009).

esta manera una relación a largo plazo y adquiriendo además influencia en la dirección de la empresa.

Dentro del creciente desarrollo económico-comercial que se ha venido presentando a nivel global en los últimos años, uno de los principales actores resulta ser la IED que existe de un país a otro, pues ésta representa para el país receptor un medio del que se espera la modernización industrial, importación de tecnología, creación de empleos, contribución al ahorro y al equilibrio de la balanza de pagos (Morales, 2010).

Así como el comercio internacional es realizado por las empresas, también la IED encuentra a su principal promotor en ellas, ya que son las empresas las que toman la decisión de internacionalizarse llevando a cabo la movilización de capitales a un nivel internacional. Así pues se puede definir a una empresa o firma como un grupo social que mediante la adecuada administración de capital y trabajo, producirá bienes y servicios, mismos que cubrirán las necesidades humanas; creando de esta manera fuentes de empleo, bienestar económico a la región en la que se ubican, además de incentivar la investigación y el desarrollo tecnológico (Münch, 2006).

Cuando una empresa decide tener participación en otros países, ya sea mediante la fusión con otra empresa o la adquisición de nuevas instalaciones productivas, se convierte en una empresa transnacional (ET). Así pues, ésta utilizará los flujos de IED para crear o financiar sus filiales extranjeras, es decir creará nuevas plantas productivas en los países donde decide instalarse o financiará las empresas con las que se fusiona o adquiere.

Dentro de los flujos de capital de la IED, las filiales sólo reciben una parte de su financiamiento total pues las matrices siempre buscarán reducir riesgos, mismos que incrementarían por modificaciones abruptas en el tipo de cambio, inestabilidad política, entre otros. También es importante considerar las desventajas inherentes con las que ya cuenta la filial, como el desconocimiento de leyes, costumbres, prácticas y relaciones locales, etc.; y las ventajas específicas, como la diversificación de activos carentes en las empresas locales, acceso a fondos cuantiosos de capital financiero, transferencia de

factores productivos o administrativos, como son la tecnología propia, marcas comerciales, capacidades de *marketing*, rutinas de dirección, entre otros (Pugel, 2004).

Es importante señalar que la inversión extranjera directa puede ser el resultado de la construcción de una nueva planta productiva en un país extranjero o puede deberse a la fusión o adquisición de una planta ya establecida en dicho país.

De hecho en México, la Secretaría de Economía explica que la “Inversión Extranjera Directa (IED) es aquella inversión que tiene como propósito crear un interés duradero y con fines económicos o empresariales a largo plazo por parte de un inversionista extranjero en el país receptor” (SE, 2013). Para la contabilización, los montos de inversión se dividen en (SE, 2013):

- a) Nuevas inversiones: este tipo de movimientos pueden ser inversiones iniciales realizadas por personas físicas o morales extranjeras en México que incluyen al activo fijo y de capital⁵; también incluye la trasmisión de acciones de parte de inversionistas mexicanos a extranjeros (al menos el 10% de acciones) de sociedades establecidas; así como, la constitución de personas morales mexicanas cuyo capital social participe uno o más inversionistas extranjero con al menos el 10% de acciones con voto.
- b) Reinversión de utilidades: utilidades que no se distribuyen y que representan un aumento de recursos de capital propiedad de extranjeros.
- c) Cuentas entre compañías: son transacciones originadas por deudas entre empresas asociadas, incluye préstamos de las matrices a sus filiales y adelantos de pagos de las filiales a sus matrices.

Desde una perspectiva de mercado, la inversión extranjera directa puede presentarse de manera horizontal, que es aquella que va enfocada hacia la misma industria, es

⁵ Un activo es un recurso económico de una empresa que espera rinda beneficios en el futuro, así pues el activo fijo hace referencia a todos los activos con una vida útil de más de un año que se adquieren para ser utilizados en las operaciones de las empresa, todos los activos fijos son tangibles. Los activos de capital, son todas las aportaciones que realizan los dueños, representando la parte de los activos que les pertenecen (Guajardo, 2008).

decir, el proceso productivo se realiza de la misma manera, tanto en el país receptor como en el emisor. Por otra parte, se tiene la inversión extranjera vertical que se presenta de dos maneras: la primera de ellas es denominada hacia atrás, pues tiene que ver con la inversión que se realiza dentro de la industria de una economía extranjera que proporcionará insumos para los procesos productivos de una firma; en cambio, la vertical hacia delante tiene que ver con la inversión que se realiza en la industria de una economía extranjera que vende los resultados de los procesos productivos, es decir, el producto terminado; en otras palabras, dentro de la inversión extranjera directa vertical, la producción forma parte de un proceso productivo global (Hill, 2007).

Dentro de la inversión extranjera se pueden encontrar dos modalidades, la primera es la inversión extranjera directa, que es aquella en la que se adquieren bienes inmuebles, y/o el establecimiento de una empresa. En esta modalidad el inversionista adquiere participación en la administración de la firma e influencia sobre el desarrollo de la misma, además de esperar una renta sobre el capital invertido (Ramírez, 2006).

Por otra parte, existe también la inversión extranjera de cartera o portafolio, que se realiza en el mercado de valores, ya que se caracteriza por la compra de valores de renta fija o variable, no comprende propiedad o control pues sólo representa el flujo de capital financiero (Ramírez, 2006). Es decir, la compra de acciones o bonos que son negociables en la bolsa de valores; de este tipo de inversión, el inversionista no adquiere ningún tipo de participación o derechos sobre la firma y no establece ningún tipo de relación a largo plazo, pues su única finalidad es obtener utilidades sobre lo invertido.

Los costos y beneficios de la IED se presentan de manera diferente para la economía receptora y la economía emisora. La economía receptora es aquella en la que los flujos de capital entran provenientes de una economía extranjera, dentro de sus principales ventajas se encuentra una mayor competitividad, pues la entrada en el mercado de nuevos productos o productos mejorados obligará a los productores nacionales a mejorar. Otras ventajas son la creación de nuevos empleos, la eficiencia y el cambio de

las firmas locales por la adquisición de nuevas tecnologías, además para el país receptor estos beneficios se reflejan en un aumento en la recaudación de impuestos, un aumento en las exportaciones cuando los productos presentan un gran potencial; para los consumidores estas ventajas se resumen en mejores precios y una mayor diversificación de bienes y servicios (Appleyard, 2003).

Sin embargo, la IED también conlleva costos para la economía receptora, los cuales pueden ser el establecimiento de monopolio pues una firma extranjera puede sacar del mercado a las firmas locales, otro aspecto importante es la pérdida de la política local pues hay que considerar que un sector grande de inversión puede ejercer poder suficiente para intervenir; además de la disminución de la inversión local, pues se preferirá una inversión con menor riesgo (Appleyard, 2003).

La economía emisora se caracteriza por ser la proveedora de los flujos de capital, cuenta con ventajas como el acceso a nueva información de los países en los que se establece para, de esta manera, retroalimentar sus sistemas de producción y comercialización; a su vez los emisores de capital se convierten en receptores de las utilidades provenientes de las firmas inversoras (Appleyard, 2003).

1.2 Paradigma Ecléctico de Dunning

Partiendo de las diferentes teorías que existen sobre la IED, Dunning (1980) propone un marco analítico que pretende explicar las condiciones con las que se tiene que contar para que una firma pueda localizarse en una economía extranjera. Este marco analítico se ha denominado *Paradigma Ecléctico* sustentado en tres criterios: ventajas de propiedad, ventajas de localización y finalmente la internalización.

“La secuencia explicativa es la siguiente: para que se produzca la IED, la firma propietaria de ventajas que le hacen competitiva en los mercados donde se desempeña, internalizará sus ventajas para tomar el control de sus actividades en el extranjero; si las condiciones de ubicación y localización de las economías a donde se dirige son lo suficientemente atractivas para generar potenciales beneficios” (Mogrovejo, 2005:66).

La ventaja de propiedad hace referencia, en primer lugar, a la dotación de factores con los que cuenta un país, es decir, los recursos naturales, mano de obra y capacitación de la misma, hasta el tamaño del mercado. En segundo lugar, la industria con la que cuenta debe tener el grado de tecnología necesario para la elaboración de los productos y procesos, tiene que contar también con una naturaleza innovadora, y con un acceso favorable a los insumos y/o el mercado. Dentro de esta ventaja también resulta importante la existencia de economías de escala⁶ en el país, pues representaría la eficiencia de los factores antes mencionados.

Esta ventaja estará aprovechada por un país cuando sea capaz de crear el ambiente adecuado para su desarrollo, es decir, que las empresas podrán crear activos intangibles como patentes, marcas y/o innovaciones y capacidad tecnología.

La ventaja de localización se refiere en un primer aspecto al nivel de país, a la distancia física y psíquica que existe entre los países, y a la intervención gubernamental que existe y que trata específicamente de las tarifas, cuotas, etcétera (Pugel, 2004). En el aspecto industrial hace referencia al origen y distribución de los recursos inmobiliarios, a los costos del transporte de los productos finales e intermedios, a las diferentes variables que son sensibles a la localización como son los costos de la mano de obra, de energía, incentivos, etc. Y finalmente en un tercer aspecto más individual, las mismas firmas, las cuales tiene que contar con estrategias generales hacia la inversión externa, y tomando en cuenta factores como la cultura, el lenguaje, costumbres, etc.

Dentro de la ventaja de localización es importante resaltar que su beneficio radica en la accesibilidad que se tendrá de los mercados para la comercialización de los bienes y servicios. En este aspecto cabe resaltar a los bloques comerciales que existen, ya que se prevé una mayor y fácil movilidad comercial entre miembros de una misma área de libre comercio, debido a las políticas económicas y comerciales negociadas previamente entre los integrantes (Pugel, 2004). Por ello, hoy en día la mayoría de los

⁶ Las economías de escala se presentan cuando un mayor gasto en todos los factores de producción incrementan la cantidad producida en un porcentaje mayor; teniendo como consecuencia una disminución del costo promedio por unidad producida (Pugel, 2004).

acuerdos de comercio incluyen cláusulas de liberalización de capitales y fomento a la inversión.

Finalmente se encuentra la internalización; ésta no sólo hace referencia a un deseo de extensión que tiene que existir por parte de la industria, de manera vertical u horizontal, como complementación entre firmas locales y extranjeras; sino que también tiene que ver con la actitud hacia el crecimiento y diversificación, que debe de existir en las diferentes firmas dentro de los diversos sectores de producción; implica también la intervención del Estado para realizar las medidas necesarias que llevarán a las empresas a internacionalizarse, dentro de estas medidas podemos mencionar nuevas políticas para las fusiones, una adecuación de la tecnología, la educación, las comunicaciones y la infraestructura.

Según Pugel (2004), las ventajas de internalización se basan en la capacidad con la que cuenta la dirección de las ET para fijar las condiciones de utilización de ciertos activos en sus filiales extranjeras, pues lo que se busca es evitar los costos de transacción y los riesgos de conceder licencias a una empresa independiente, de esta manera la IED mantiene el uso de los activos bajo el control de la misma empresa.

Otra clasificación que hace Dunning de la IED, tiene que ver con los motivos o estrategias empresariales que la impulsan a dirigirse a nuevos mercados, como lo son la búsqueda de recursos naturales, búsqueda de nuevos mercados, búsqueda de eficiencia y la búsqueda de activos estratégicos (Morales, 2009).

Es importante mencionar, que si bien los motivos son precisos por su individualidad, no son excluyentes entre sí; los dos primeros aluden a los objetivos de la inversión inicial; mientras que los últimos dos hacen referencia a los modos de expansión de una firma ya establecida.

Las inversiones que son realizadas en búsqueda de nuevos mercados, van asociadas a la búsqueda de la eficiencia, pues en este tipo de inversiones se espera encontrar factores menos caros que están relacionados a la productividad, convirtiéndose en inversiones de especialización. De esta manera se establecen procesos de

complementación tanto de manera comercial como productiva, de operación de filiales (Mogrovejo, 2005). Es decir, en este caso los motivos que impulsan a una empresa para invertir en otro país tienen que ver con el tamaño de su mercado doméstico, el cual resulta insuficiente y debe ampliar sus operaciones en otras economías. O bien, porque el mercado interno no puede o no quiere adquirir los bienes elaborados por esta empresa y debe buscar nuevos mercados.

La búsqueda de mercados también está relacionada con la necesidad de adquirir materias primas que no son accesibles en la economía nacional de la empresa. En este caso, cuando una empresa hace una inversión en el exterior a partir de la búsqueda de materias primas se establece en regiones cercanas a los recursos primarios (cuencas hidrológicas, minería, bosques).

La búsqueda de eficiencia consiste en que las empresas buscan reducir sus costos para vender más en el país receptor o mejorar sus estrategias de exportación. Este concepto regularmente se asocia a la búsqueda de bajos costos laborales o mejora de infraestructura para el comercio, los servicios, etc. (véase cuadro 1).

Por otra parte, el principal objetivo de la búsqueda de activos estratégicos es mantener las capacidades de competitividad con las que cuenta la firma a nivel regional y global mediante la adquisición de diferentes recursos y capacidades, los cuales abarcan desde nuevas tecnologías, conocimientos específicos, hasta canales de distribución, marketing destinado a diferentes culturas, etcétera (Mogrovejo, 2005).

La CEPAL en sus diferentes informes de la IED en América Latina y el Caribe retoma los postulados de Dunning (1980) para actualizar las tendencias y sectores favorecidos por la recepción de capitales extranjeros en las economías latinoamericanas.

A partir de ello, este organismo regional ha sistematizado una matriz de información que incluye los factores y estrategias que siguen los inversionistas hacia las economías receptoras (véase cuadro 1).

Cuadro 1.

Factores determinantes y efecto de las estrategias empresariales en las economías receptoras

Estrategia de IED	Principales determinantes	Beneficios potenciales	Posibles dificultades
Búsqueda de recursos naturales	Abundancia y calidad de los recursos naturales Acceso a los recursos naturales Tendencias de los precios internacionales de los productos básicos Regulación ambiental	Aumento de las exportaciones de recursos naturales Mejoramiento de la competitividad internacional de los recursos naturales Alto contenido local de las exportaciones Empleo en áreas no urbanas Ingresos fiscales (impuestos y regalías)	Actividades que operan en forma de enclaves y no se integran a la economía local Bajo nivel de procesamiento local de los recursos Precios internacionales cíclicos Bajos ingresos fiscales por recursos no renovables Contaminación ambiental
Búsqueda de mercados locales (nacional o regional)	Tamaños del mercado, ritmos de crecimiento y poder de compra Nivel de protección arancelaria y no arancelaria Barreras de entrada Existencia de costo de los proveedores locales Estructura de mercado (competencia) Requisitos locales de regulación y supervisión	Nuevas actividades económicas locales Incremento del contenido local Profundización y creación de encadenamiento productivos Desarrollo empresarial local Mejoramiento de los servicios (calidad, cobertura y precios) y de la competitividad sistémica	Altos costos locales de producción y provisión de servicios Débil competitividad internacional Producción de bienes y servicios sin competitividad internacional (alejados de la clase mundial) Problemas regulatorios para los servicios Disputas provenientes de obligaciones internacionales de inversión Desplazamiento de empresas locales
Búsqueda de eficiencia para acceso a terceros mercados	Acceso a mercados de exportación Calidad y costo de la infraestructura física (puertos, caminos, telecomunicaciones) Logística de servicios Calidad y costo de los proveedores locales Acuerdos internacionales de comercio y de protección a la inversión extranjera	Aumento de las exportaciones en manufacturas Mejoramiento de la competitividad internacional de las manufacturas Transferencia y asimilación de la tecnología Capacitación de recursos humanos Profundización y creación de encadenamientos productivos Desarrollo empresarial local Evolución de plataformas de ensamblaje en centro de manufacturas	Estancamiento en la trampa del bajo valor agregado Concentración en ventajas estáticas y no en la dinámicas Limitados encadenamientos productivos: dependencia de importaciones de componentes en las operaciones de ensamblaje Limitado avance en materia de creación de aglomeraciones productivas Desplazamiento de empresas locales Reducción de los estándares (race to the bottom) en lo que respecta a los costos de producción (salarios, beneficios sociales y tipo de cambio) Aumento de incentivos (race to the top) en materia de impuestos e infraestructura
Búsqueda de activos tecnológicos	Presencia de activos específicos requeridos por la empresa Base científica y tecnológica Infraestructura científica y tecnológica Protección de la propiedad intelectual	Transferencia de tecnología Mejoramiento de la base y la infraestructura científica y tecnológica Desarrollo logístico especializado	Baja propensión a la inversión tecnológica Estancamiento en un cierto nivel del desarrollo científico y tecnológico Tensión con objetivos nacionales de ciencia y tecnología

Fuente: CEPAL, 2004:32

Para concluir este capítulo y antes de analizar los antecedentes de la IED en América Latina, es conveniente establecer que la IED se expresa por medio de los flujos de capital en los que una empresa crea o adquiere una empresa en un país extranjero.

Los elementos, el tipo o las formas que adquiera la inversión extranjera dependerán de los intereses de las empresas, en primer lugar ésta puede verse realizada por medio de nuevas inversiones, reinversión de utilidades o cuentas entre empresas. En segundo lugar puede ser una inversión destinada a la misma industria (horizontal) o puede dirigirse a un proceso productivo para lograr un bien específico (vertical). Y finalmente también puede presentarse como una inversión extranjera directa o de portafolio, en el caso de la primera se expresa con la adquisición de bienes inmuebles, mientras que la segunda se presenta en el mercado de valores.

Así mismo, se conoce el Paradigma Ecléctico de Dunning (1980), para explicar las condiciones que hacen factible la IED. Bajo este criterio se forma un conjunto de características específicas que no pueden ser independientes una de las otra, ya que todas contribuyen a la decisión de invertir en un país extranjero.

El primer criterio tiene que ver con la ventaja de propiedad, que expresa todos los factores con los que cuenta un país para la atracción de la inversión extranjera (recursos naturales, mano de obra, entre otros) al mismo tiempo de que exista un ambiente propicio para el desarrollo de activos intangible propios de la empresa como son las marcas y patentes. El segundo es la ventaja de localización enfocada principalmente a la facilidad que exista para acceder a mercados y tener una mayor distribución y comercialización de los bienes y servicios. Por ultimo, la ventaja de internalización en la cual el deseo de crecimiento de las firmas representa el motor que las llevará a establecerse en nuevos mercados, aunado a las políticas de inversión que existan en los países extranjeros.

Finalmente la IED es afectada por las estrategias empresariales pues éstas varían de acuerdo a los intereses de las firmas y se engloban en cuatro búsquedas fundamentales, la primera de ellas la búsqueda de recursos naturales, posteriormente la búsqueda de nuevos mercados, en tercer lugar la búsqueda de eficiencia y por último

la búsqueda de activos estratégicos. Cada una de ellas representa un atractivo para las empresas que buscan establecer una filial o adquirir una firma en un país extranjero. También representan características propias de un país que lo convierte en atractivo para la IED.

Capítulo 2

La inversión extranjera directa en América Latina, 1990-2000

Los antecedentes que se presentan en este tema de investigación, una vez que han sido expuestos los referentes conceptuales en torno a la IED, abarcan la década precedente al análisis de este trabajo. Por lo tanto, el presente capítulo tiene como objetivo analizar las tendencias y sectores favorecidos por la IED en América Latina⁷ durante el periodo 1990-2000.

Para lo anterior, primero se presenta un panorama general de la IED a nivel mundial y, posteriormente, se analiza el panorama general de la región de América Latina. Este apartado tiene la finalidad de conocer el comportamiento de la IED a nivel mundial, pero sobre todo de la región latinoamericana, a fin de detectar las principales tendencias que tuvieron los flujos de inversión en estas economías, los sectores beneficiados por esta inversión y los principales países emisores/receptores de la misma.

Así mismo es importante señalar que la información presentada en este capítulo está clasificada principalmente por periodo y región; sin embargo, para efectos de una mejor comprensión del análisis, la información presentada ubica, en primera instancia los principales sectores o ramas productivas beneficiadas por la IED, enseguida, se detectan a los principales países emisores de capital, y finalmente se menciona la tendencia que favoreció a esos capitales, es decir, venta de activos estatales, privados o fusiones y adquisiciones.

2.1 IED mundial 1990-2000

Durante el periodo de 1991-1999 fueron muchos los países que introdujeron cambios en las leyes que rigen la IED. De acuerdo con el *Informe Mundial sobre Inversión*, que edita la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés, 2000), el 94% de los países analizados establecieron un marco

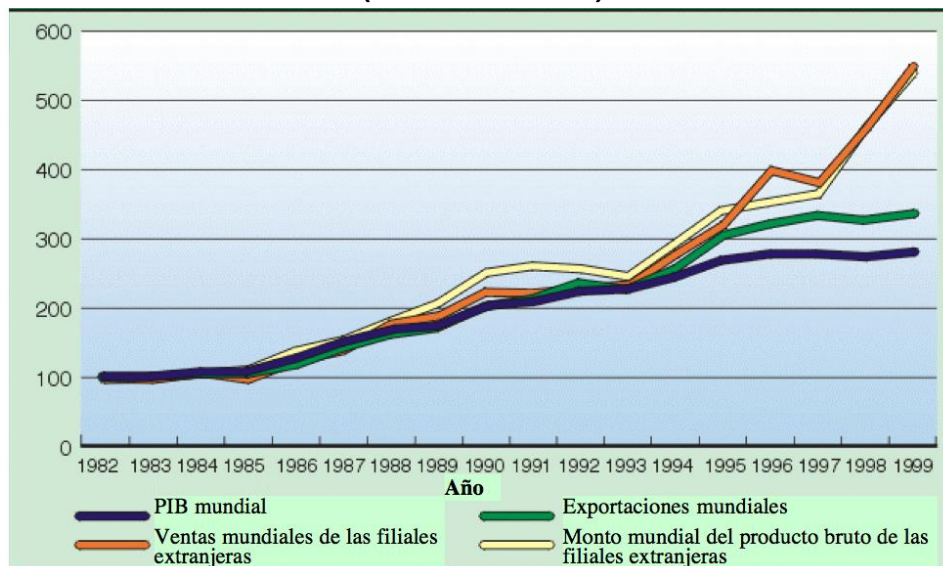
⁷ Para fines de este trabajo de investigación no se toma en cuenta el área del Caribe por la existencia de los paraísos fiscales, sólo se trabajará con América Latina continental.

más favorable hacia los flujos de capital. Asimismo, otros elementos importantes que motivaron la llegada de la inversión estuvieron asociados con los procesos de integración económico-comercial: los tratados bilaterales pasaron de 181 a finales de 1980, a 1856 a finales de 1999; en tanto que los tratados de doble imposición también aumentaron pasando de 719 en 1980 a 1982 a finales de 1999. En un plano regional e intrarregional, el creciente aumento de acuerdos contribuyó al establecimiento de un clima que incentivó las inversiones, mismas que favorecieron a su vez las corrientes de inversiones internacionales (UNCTAD, 2000).

Como consecuencia de los cambios legislativos presentados, la expansión de la producción internacional se vio facilitada, y como prueba de ello el producto bruto asociado a la producción internacional y la venta de filiales extranjeras en todo el mundo, aumentaron más deprisa que el Producto Interno Bruto (PIB) mundial y las exportaciones (véase gráfico 1).

Gráfico 1

El crecimiento de las ventas y el producto bruto asociado a la Producción internacional, el PIB y las exportaciones (1982-1999) (Índice 1982=100)



Fuente: UNCTAD, 2000:8

Dentro de este aumento en la producción internacional no es posible establecer que todos los países han participado en la misma proporción, y para ello se cuenta con la IED, aunque se considera una medida imperfecta de la producción internacional, que sólo se concentra en pocos países; para 1999, el 74% de las corrientes de IED se concentraron sólo en diez países. Así mismo, fueron sólo diez países en desarrollo los que captaron el 80% de las corrientes de IED al mundo en desarrollo.

Sin embargo, para muchos países que sólo reciben pequeños montos de IED es sumamente importante en relación con el volumen de inversiones internas; el mayor problema al que se enfrentan no es sólo la capacidad para atraer mayores flujos de IED, sino que ésta sea una IED de calidad, la cual es caracterizada por tener inversiones de fuertes vínculos con la economía nacional, además de ser orientada a la exportación, tecnológicamente adelantada y con efectos sobre los conocimientos técnicos o efectos secundarios (UNCTAD, 2000).

La expansión del capital trasnacional que se dirigió a los países emergentes representó movimientos de flujos y reflujos de capital que se adaptaron a las utilidades y garantías ofrecidos por dicho países; además este capital ha impulsado una nueva forma de industrialización, la cual ha estado más integrada a las cadenas productivas de las empresas transnacionales, enfocándose principalmente a nichos de producción comercializables internacionalmente; teniendo como impacto el cambio de la organización y formas de la producción y el trabajo (López, s/a).

Para 1999, los países desarrollados atrajeron 636,000 millones de dólares, tan solo Estados Unidos y Reino Unido ocuparon los primeros lugares tanto como países emisores como receptores de IED; Reino Unido fue el mayor inversionista con 199,000 millones de dólares, mientras que Estados Unidos fue reconocido como el mayor receptor, gracias a sus operaciones de fusiones y adquisiciones⁸ que ascendieron a 276,000 millones de dólares.

⁸ Una conceptualización y caracterización de lo que significa esta tendencia se analiza en el siguiente capítulo.

De acuerdo con UNCTAD (2000), para el año 1999, en la región de la Unión Europea se reconoció al Reino Unido y a Suecia como los principales receptores de IED, mientras que los principales emisores fueron Reino Unido, Francia y Alemania. En Europa central, que atrajo 23,000 millones de dólares, se encontraron como principales receptores de IED a Polonia, República Checa y la Federación de Rusia.

En el caso de Asia, en primer lugar estuvieron las regiones oriental y sudoriental que atrajeron 93,000 millones de dólares teniendo como principales receptores a Hong Kong (China), Provincia de China Taiwán, República de Corea y Singapur; en segundo lugar se encontró Asia occidental con 6,700 millones de dólares y cuyo mayor receptor fue Arabia Saudita; y Asia meridional con 3,200 millones de dólares teniendo como mayor receptor a India. Dentro de los principales emisores de IED estuvo Hong Kong (UNCTAD, 2000).

En África se registró una recepción de IED que ascendió a 10,000 millones de dólares teniendo como principales receptores a Nigeria, Sudáfrica, Túnez, Angola, Egipto y Marruecos (UNCTAD, 2000)

Finalmente en América Latina se registró un flujo de IED de 90,000 millones de dólares, de los cuales los mayores receptores fueron en primer lugar Brasil seguido de Argentina y México (UNCTAD, 2000)

La facilidad presentada en estos flujos de IED, y que fueron en aumento, tuvo su origen en todas las reformas que los países implementaron para la liberación de sus economías. Así pues, con los tratados puestos en marcha y la nueva legislación establecida, el intercambio de bienes y servicios, las inversiones y las fusiones y adquisiciones que se presentaron en el mercado y entre los diferentes agentes económicos, contaron cada vez más con un mejor escenario.

Para el 2000, las fusiones y adquisiciones para los países emergentes fueron sólo del 10%; sin embargo, esta cifra fue en aumento durante el desarrollo de la década de los noventa, regiones como la de América Latina pasó del 18% entre 1987-1989 al 54%

entre 1998-2000; durante el mismo periodo, Asia pasó de 8% al 20 por ciento (OCDE, 2002).

A principios de la década, el sector manufacturero fue el más beneficiado por las fusiones y adquisiciones transfronterizas; sin embargo, para el 2000 el sector de los servicios fue el más atractivo para estas transacciones. Dentro de las principales industrias manufactureras beneficiadas por la IED estuvieron las de alimentos, bebidas y el tabaco, así como el petróleo y el combustible nuclear. En tanto que del sector de servicios destacaron las industrias de servicios financieros, finanzas y comunicaciones (OCDE, 2002).

En el año 2000 la IED mantuvo la tendencia de las fusiones y adquisiciones. La mitad de IED que fue emitida por países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) participó en el sector de servicios, dentro de la industria financiera principalmente; y como muestra de la desregulación y las amplias privatizaciones que existieron en la década de los noventa, otras industrias como la electricidad, gas, agua y telecomunicaciones vieron un incremento considerable dentro de los flujos de IED (OCDE, 2002).

Así pues, la década de los noventa representó un cambio general para la IED, gracias al cambio de actitudes que lograron eliminar los obstáculos de la IED y comenzaron los incentivos para su atracción. En combinación con la apertura hacia la IED, las estrategias de las empresas transnacionales también formaron parte de la integración económica e impulsaron los flujos de capital hacia diversas economías (OCDE, 2000).

2.2 IED en América Latina

2.2.1 Contexto económico de la región

Durante la década de los años noventa, América Latina sufrió una transformación económica y social, que le permitió a la región posicionarse como una de las más atractivas para la IED. Como primer indicio de esta transformación se tiene el Consenso

de Washington⁹, que fue presentado como una alternativa para que América Latina pudiera salir de las secuelas causadas de las diferentes crisis por las que había pasado.

El Consenso de Washington tuvo su fundamento en diez reformas (Casilda, 2004):

1. *Disciplina presupuestaria*, en la que se estableció que los grandes déficits fiscales representaban perturbaciones macroeconómicas, presentadas en forma de inflación, desequilibrios en la balanza de pagos y evasión de capitales.
2. *Cambios en las prioridades del gasto público*, la opción que presentó el Consenso de Washington era la reducción de los gastos, dentro de éstos se establecieron tres categorías principales: las subvenciones, la educación y la sanidad. El objetivo era desviar el gasto de los subsidios, que era considerado como improductivo, hacia áreas como la educación, la sanidad o la infraestructura.
3. *La reforma fiscal* proponía una recaudación tributaria mínima necesaria, para lo cual se establecería una base impositiva íntegra y amplia, al mismo tiempo que se mantenían unos tipos impositivos marginales moderados.
4. En cuanto a los *tipos de interés*, éstos debían de cumplir con dos principios, el primero de ellos era que tenían que estar determinados por el mercado; en segundo lugar debían ser positivos en términos reales, de esta manera lograrían incrementar el ahorro y desincentivar las evasiones de capitales.
5. La quinta reforma tuvo que ver con *el tipo de cambio*, el cual debía ser determinado por las fuerzas del mercado.

⁹ En 1989, el Instituto de Economía Internacional de Washington convocó una conferencia en dicha ciudad, con el objetivo de reexaminar el curso de los ajustes establecidos en América Latina después de la serie de cambios políticos y económicos que había presentado la región desde 1985 (Urquidi, 2005).

“Por Washington se entendía al Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, el Gobierno Estadounidense, el Banco Interamericano de Desarrollo, el Congreso Norteamericano, y los *Think-Tanks* (institutos especializados de investigación dedicados a las políticas económicas), había un consenso de lo que los países latinoamericanos debían hacer” (Urquidi, 2005:447)

6. Uno de los elementos más importante fue la *liberalización comercial*, misma que estaba sujeta a dos requerimientos, el primero de ellos tuvo que ver con la protección de las industrias nacientes, establecida sólo de manera temporal y con un arancel general moderado; en segundo lugar, el establecimiento de un calendario a seguir, pues una economía en protección no puede dejar de percibirla sin un periodo de transición.
7. Posteriormente se estableció la *política de apertura respecto a la IED*, el objetivo era que ésta aportara a la economía receptora capital, tecnología y experiencia mediante la producción de bienes necesarios para el mercado nacional.
8. La *política de privatizaciones* estableció como primer término el desahogo del gasto público, pues al ya no financiar la inversión que necesita la firma, el gobierno vería una reducción en la presión del presupuesto; por otra parte, la industria privada es gestionada de una manera más eficiente al tener de por medio un interés personal.
9. La novena reforma fue una *política desreguladora*, ya que en esos momentos la región contaba con las economías más reguladas a nivel mundial, los medios de regulación estaban formados principalmente por tener el control de las nuevas compañías y de las inversiones, controlar los precios, barreras a la importación, restringir las inversiones extranjeras, etcétera; el objetivo de la reforma era buscar una mayor competitividad para la región.
10. Finalmente, el Consenso trató los *derechos de propiedad*, mismos que eran muy inseguros en la región, contrastando con los bien establecidos en Estados Unidos, por lo que se optó por establecer unos derechos firmes y garantizados.

La aplicación de las normas que se establecieron por el Consenso de Washington permitió que la región de América Latina sufriera cambios estructurales importantes, dando lugar a una serie de beneficios como lo fue la reducción de la inflación, se redujo también el promedio del déficit fiscal pasando del 5% del PIB al 2%. Otra reducción importante fue la sufrida en la deuda externa pública pues ésta pasó de 50% del PIB a menos del 20%; en cuanto a la apertura comercial, está permitió que los aranceles descendieran del 40% a casi el 10% (Casilda, 2004).

En contraste con la estabilidad que se logró a un nivel macroeconómico, la situación parecía no mejorar a nivel micro, ya que la sociedad no percibió el fruto de estos cambios, existió un pobre crecimiento económico y durante toda la década el incremento del PIB sólo fue del 1% anual para toda la región. Por otra parte, no se dio una reducción tan importante en la pobreza como se esperaba, las condiciones sociales no eran óptimas y la mala distribución del ingreso no permitió que los beneficios llegaran a todos.

Dos de las reformas más destacadas del Consenso de Washington y las que permitieron gran parte de la estabilidad que se dio en la región fueron: la política de apertura respecto a la IED y la política de privatizaciones, pues ambas permitieron la entrada de nuevos flujos de capital a la región, brindando así un ambiente de competitividad y desarrollo industrial.

A pesar de que la apertura comercial se presentó de manera general en los diferentes países de la región, en particular cada uno hizo lo necesario para poder insertarse en la nueva dinámica comercial y financiera global. Por ejemplo, en el caso de México la apertura comercial inició con la renegociación de la deuda externa a finales de la década de los ochenta, década que también estuvo caracterizada por la entrada de este país al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT por sus siglas en inglés), posteriormente en los años de 1993-1994 se reformó la Ley de Inversión Extranjera y en el mismo año de 1994 la apertura comercial se hizo más evidente con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) (Morales, *et al.*, 2012).

Otro ejemplo fue Brasil, donde la apertura comercial estuvo incentivada en primer plano por el Plan de Estabilización Cambiaria (Plan real), cuyo objetivo principal fue el control de la inflación, posteriormente vinieron reformas estructurales para la apertura comercial como la privatización de las empresas públicas, también existieron modificaciones del marco regulatorio de la economía para crear una mayor competitividad en el mercado interno; mientras que, por otra parte, el gobierno otorgó incentivos fiscales y subsidios que permitieron una desviación de la inversión a favor del

país (Morales, *et al.* 2012); estableciendo, de esta manera, la Ley de Concesiones, que era una legislación que complementaba a la Ley de Inversión, y además se creó el programa Nacional de Desestatización (Morales, 2009).

Como un tercer caso, en Argentina desde 1976 se estableció el principio de igualdad para los inversionistas extranjeros y para 1989 la legislación estableció que las firmas extranjeras no necesitaban aprobación previa de ningún tipo para invertir en varios sectores, de esta manera para 1993 los únicos sectores que permanecieron regulados por el Estado fueron los de energía atómica y radiodifusión. En este mismo año se estableció la reforma al marco legal de privatización de empresas estatales, para dar mayor libertad a la entrada de capitales extranjeros (Morales, 2009).

Así como México se incorporó a un tratado de libre comercio con sus vecinos del norte, el resto de los países también retomaron o iniciaron procesos de integración económico-comercial de forma subregional: los países andinos reformularon el Pacto Andino y lo transformaron en Comunidad Andina de Naciones en 1996, en tanto que la región centroamericana, una vez superados los problemas económicos y de conflicto bélico, reajustaron el Mercado Común Centroamericano; mientras que los países sudamericanos crearon el Mercado Común del Sur.

La mayor parte de los acuerdos se enmarcaron en el segundo regionalismo latinoamericano o regionalismo abierto, en el cual de acuerdo con la CEPAL (1994) estaba impulsado por las fuerzas de mercado y su contribución –expresada por medio del establecimiento de acuerdos de integración– se reflejaría en el aumento de la inversión nacional y extranjera, en el incremento en el volumen y valor agregado a las exportaciones, la incorporación del progreso técnico a la producción y el desarrollo de sectores que tuvieran una producción de rendimientos crecientes. Es decir, también los acuerdos de integración comercial eran utilizados como una forma de captación de IED.

De esta forma, la apertura económica de las naciones latinoamericanas iniciada en el Consenso de Washington fue determinante para la captación de recursos del exterior que recibirían los países. Es difícil suponer que sin estas modificaciones estructurales,

la región obtendría las importantes cantidades de IED. A continuación se detalla el comportamiento de estos flujos de inversión durante la década de 1990.

2.2.2 Flujos de IED 1990-2000

En América Latina, la IED se presentó de manera diferente en periodos distintos dentro de la década de los noventa: una primera modalidad se dio en 1993 donde la preferencia de los inversionistas se enfocaba en la compra de activos fijos ya existentes, los cuales podían ser del sector privado o público. Una segunda modalidad se presentó en el período de 1994-1996, caracterizado por la IED dirigida a nuevos activos que tenían que ver con grandes proyectos de inversión, con la reestructuración y modernización de empresas extranjeras establecidas ya en la región; y, por otra parte, la IED dirigida a la modernización y reestructuración de las empresas estatales que fueron privatizadas. Finalmente, la última modalidad se presentó en 1997 donde la IED fue dirigida nuevamente a la compra de activos fijos ya existentes, pero con la diferencia de que en este periodo la compra de activos privados superó a la compra de activos estatales (CEPAL, 1998).

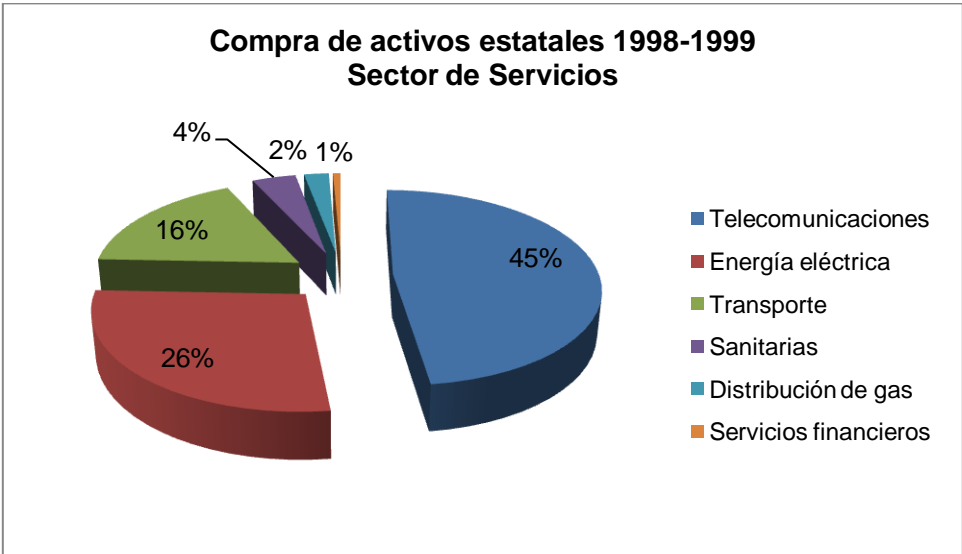
Las principales actividades en las que se concentraron las compras de empresas dentro de este periodo fueron el sector financiero, caracterizado por la compra de bancos; las manufacturas, dentro de las cuales destaca la compra de empresas en industrias como las bebidas, tabaco, productos de limpieza y tocador, también las industrias de alimentos y material para la construcción se vieron favorecidas; también fueron registrados movimientos importantes en sectores como la minería y el petróleo.

Otro tanto de IED se enfocó en la transferencia hacia el sector privado de servicios como infraestructura, portuaria, servicios de correos, minería y petróleo, entre otros, mismos que se vieron materializados por medio de concesiones, pues este tipo de servicios sólo eran prestados por parte de Estado. Dentro de esta ola de IED los inversionistas optaron por asociaciones con firmas locales, pues buscaban diversificar los riesgos asociados a las operaciones.

El final de la década, 1998-1999, reafirmó el interés de los inversionistas extranjeros en las privatizaciones de activos, tanto estatales como privados, pues para dicho periodo la compra de activos estatales atrajo 46,759 millones de dólares, mientras que la compra de activos privados recibió 40,199 millones de dólares (CEPAL, 1999).

La distribución de la compra de activos estatales llevadas a cabo en el periodo de 1998-1999 estuvo liderada por el sector de servicios con el 94%, es decir 43,946 millones de dólares, mientras que el sector primario (petróleo y gas) alcanzó el 6% (véase gráfica 1) con 2,813 millones de dólares. Dentro de los servicios, la industria de telecomunicaciones adquirió el 45%, seguida de la industria de energía eléctrica con el 26%, el transporte atrajo el 16%, los servicios sanitarios el 4%, la distribución de gas el 2% y los servicios financieros el 1% (CEPAL, 1999).

Gráfica 1

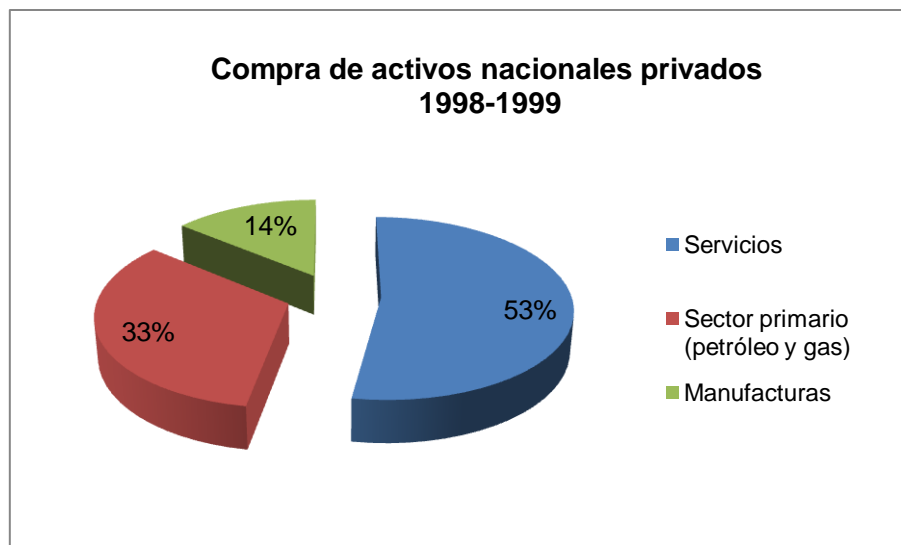


Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1999)

En el caso de la compra de activos nacionales privados, fue nuevamente el sector de servicios el más favorecido con 21,169 millones de dólares (en industrias como la financiera, energía eléctrica, comercio y telecomunicaciones), es decir más del 50% de la inversión (véase gráfica 2), seguido del sector primario (petróleo y gas) con 13,375

millones de dólares, y finalmente el sector manufacturero que atrajo 5,655 millones de dólares (CEPAL, 1999).

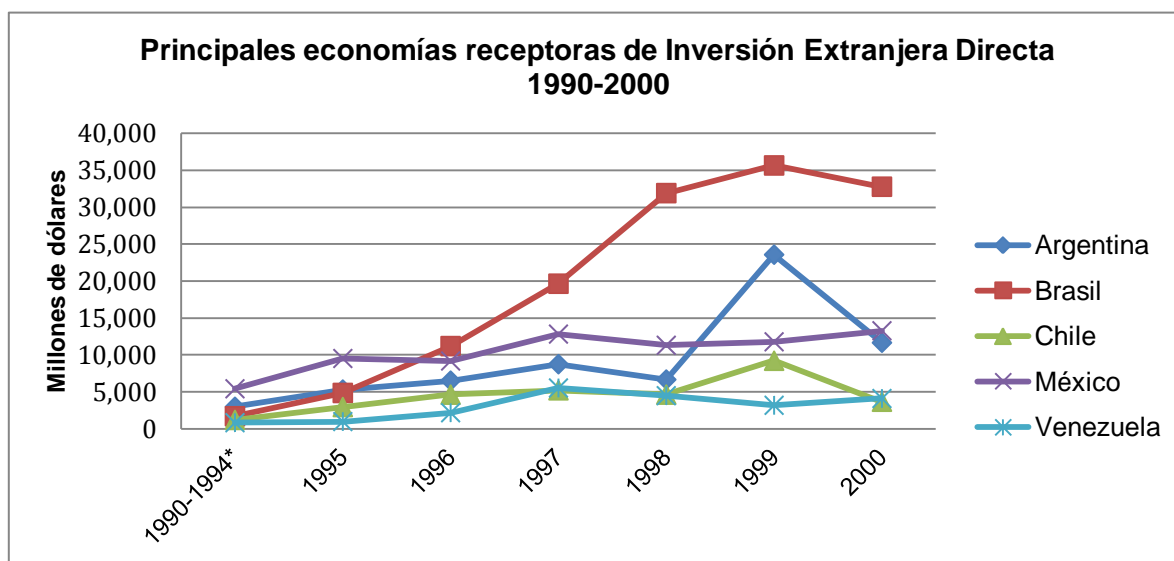
Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1999)

Las tres modalidades en la que se presentó la IED en América Latina (adquisición de activos privados, privatizaciones e inversión en nuevos activos), permitieron que existiera un gran dinamismo en la región principalmente en las economías de mayor tamaño como Brasil, Argentina, México, Colombia, Venezuela y Chile (véase gráfica 3). Las transferencias más importantes se llevaron a cabo en las economías de Argentina, Chile, México y Perú, pues para 1998 se encontraban en la etapa final de privatizaciones; sin embargo, para el caso de Brasil y Colombia la etapa de privatizaciones se encontraba en pleno auge.

Gráfica 3



*Promedio anual

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2000)

El dinamismo que presentó la IED en el territorio de América Latina se vio caracterizado por zonas de atracción específicas y de acuerdo a las estrategias de las empresas transnacionales (ET), en una búsqueda de eficiencia global, México estuvo marcado por la inversión en el sector de manufacturas orientadas a generar mayor competitividad internacional en industrias como la automotriz, eléctrica y de confecciones; mientras que el mismo sector en Sudamérica se caracterizó por la inversión enfocada a la reestructuración y modernización de las unidades productivas para el mercado interno o regional (CEPAL, 2000).

Con la apertura comercial que existió en la región, la industria extractiva de recursos naturales se hizo presente en América Latina con una mayor fuerza, pues la IED en búsqueda de materias primas se enfocó principalmente en países con riquezas minerales y en hidrocarburos. Países como Venezuela, Colombia, Bolivia y Brasil fueron el centro para adquirir petróleo y gas; mientras que Chile y Perú atrajeron IED para la extracción de minerales, Argentina tuvo presencia en ambos casos (CEPAL, 2000).

Para la búsqueda de acceso al mercado nacional y regional, las ET se enfocaron en el sector manufacturero y de servicios, para el primer caso se concentraron en industrias como la automotriz, la química, el cemento, la agroindustria, alimentos y bebidas; teniendo como principales receptores a Brasil, Argentina, Colombia y Venezuela, en el caso de la industria automotriz el principal actor fue el Mercosur. En el caso de los servicios las principales industrias fueron las telecomunicaciones seguida de la industria financiera, la electricidad, la distribución del gas natural y el comercio minorista; dentro de los principales países receptores destacó la participación de Brasil y Argentina en todas las industrias, Chile tuvo ausencia únicamente dentro de la industria de electricidad; mientras que México destacó dentro de comercio minorista y la industria financiera, Colombia lo hizo en la industria de la electricidad, la distribución del gas natural y la financiera, América Central destacó dentro de la industria de la electricidad, Perú dentro de las telecomunicaciones y la financiera, y finalmente Venezuela destacó dentro de la industria financiera (CEPAL, 2000).

Es de resaltar que dentro de las tres estrategias implementadas por las ET existió una mayor participación en la búsqueda de acceso al mercado, estrategia en la cual Brasil figuró como el principal actor, pues se puede ver su presencia en los diferentes sectores y en todas las industrias, seguido de Argentina para el caso del sector de servicios. De menor manera se encontró México por el lado de las manufacturas, tanto para acceso al mercado, como para búsqueda de eficiencia y finalmente en la búsqueda de materias primas Sudamérica fue la región principal (CEPAL, 2000).

Para el primer quinquenio de la década de los noventa, varios fueron los factores que impactarían los flujos de IED, y los caminos que ésta tomaría en las diferentes zonas de la región latinoamericana.

2.2.2.1 México y Centroamérica

En un primer plano, en el caso de México el promedio anual de IED para el periodo de 1990-1995 fue de 7,478 millones de dólares, el cual fue influenciado primero por la localización geográfica del país, pues todas las inversiones hechas eran orientadas principalmente al mercado externo; posteriormente la entrada en vigor del Tratado de

Libre Comercio de América del Norte brindaba oportunidad a los inversionistas extranjeros para acceder al mercado norteamericano. Otro factor que influyó en la atracción de IED fue la depreciación de activos, causada por la crisis de 1994¹⁰, la cual permitió la compra de firmas a un valor depreciado, además de explotarlas a costos más competitivos. El sector de las manufacturas fue el más beneficiado captando más del 50% anual de las entradas de IED dentro de la industria automotriz principalmente, teniendo a Estados Unidos como principal emisor. Le siguieron la industria bancaria y financiera con una captación del 25 por ciento (CEPAL, 1997).

Para la segunda mitad de la década, 1996-2000, los flujos de IED se mantuvieron estables en la economía mexicana, sin fluctuar más de un 20% y teniendo un promedio de 11,680 millones de dólares. Nuevamente la distribución sectorial estuvo liderada por el sector manufacturero con el 61% del total de ingresos de IED, seguido del sector de servicios financieros con un 13% y finalmente el comercio con 12%, otras industrias obtuvieron el 14%. Dentro del sector manufacturero, la inversión obtenida se dirigió principalmente a la modernización de las firmas ya adquiridas en el quinquenio anterior, además de que se buscó incrementar la competitividad internacional en industrias como

¹⁰ La crisis de 1994 de México, conocida como el efecto tequila, tuvo su origen en la crisis de solvencia del mes de diciembre de 1994, mes en el que el gobierno duplicó la emisión de Tesobonos; por otra parte fue difundida información de una supuesta devaluación de la moneda nacional, ocasionando así una disminución de las reservas internacionales del país provocada por la fuga de capitales; esto fue llamando el error de diciembre. Para el primer trimestre de 1995 se estableció una política impuesta desde Estados Unidos con el incremento de las tasas de interés, la cual pasó de 7% anual a 110%. A finales de 1998 el gobierno mexicano cambió la ley y entregó a los bancos a manos de extranjeros sin subasta pública. El error de diciembre trajo consigo una serie de crisis internas, pues el país se enfrentó en un principio al desplome de la economía (-6.5% del PIB), el disparo de la inflación (más del 50%), explosión del déficit fiscal (7% del PIB) y la duplicidad de la deuda (pasó del 19% de PIB en 1994 al 40% en el 2000). Posteriormente, la posible solución se vio materializada en una política económica que contempló un aumento desmedido de los impuestos y las tasas de interés. Ocasionando de esta manera la quiebra de miles de familias y empresas, lo que provocó que millones de personas se unieran a la pobreza extrema, y otros tantos emigraron a Estados Unidos. La recuperación del país comenzó con un apoyo económico por parte de Estados Unidos, pero más allá de esto, las causas que realmente empujaron la recuperación fueron el incremento de las exportaciones de México hacia Estados Unidos, a su dinámica económica y al Tratado de Libre Comercio con América del Norte (Milenio, 2012).

la automotriz, la electrónica y la confección. Para el año 2000, el sector financiero se benefició con el 31% de los flujos de IED dirigidos al país y el sector del comercio se incrementó al 15% con inversiones realizadas por firmas provenientes de Estados Unidos, España y Francia, principalmente (CEPAL, 2000).

Pese a la liberación económica que se dio en el país, servicios en industrias como las de transporte, agua y telecomunicaciones, y sectores como el petróleo y eléctrico siguieron estando restringidos a la IED, pues presentaron diversas restricciones institucionales de las cuales no se preveía un cambio inmediato. Sin embargo, debido a la apertura parcial en el sector de la electricidad y el gas, permitieron inversiones provenientes de Canadá y Francia (CEPAL, 2000).

Cuadro 1

Principales países emisores de inversión extranjera directa en México, 1996-2000	
(millones de dólares)	
Estados Unidos	36,890
Países Bajos	5,505
España	3,653

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

Finalmente, para concluir el caso de la IED en México se presentan los principales emisores de IED en el cuadro 1. Es importante apuntar que los países desarrollados representan el principal emisor de capitales hacia la economía mexicana, particularmente, se resalta la vecindad geográfica con los Estados Unidos. Este país no solo es principal socio comercial, sino también el principal emisor de IED a México en el período de 1996-2000 con un monto total de 36,890 millones de dólares.

En seguida se observa que el otro socio comercial estratégico de México, es decir, Canadá no aparece como uno de los tres principales socios comerciales. Es el continente europeo quien encabeza la segunda posición. Resalta en el papel de los Países Bajos con 5,505 millones de dólares y finalmente en tercer lugar España con un monto total de 3,653 millones de dólares.

Por otra parte y como se ha mencionado en párrafos anteriores, la mayor parte del capital extranjero se dirigió al sector manufacturero, seguido del sector de servicios siendo industrias como la financiera y la del comercio las más beneficiadas.

En el caso de Centroamérica, los principales factores que determinaron la entrada de IED fueron los grades incentivos que pusieron en marcha los países y el restablecimiento de las estructuras políticas de representación democrática, mismas que crearon un ambiente de estabilidad jurídica e institucional y la confianza para llevar a cabo los proyectos de inversión, captando así un promedio de 707 millones de dólares para el período de 1990-1995. El principal receptor de la región fue Costa Rica con 280 millones de dólares, seguido de Panamá con 229 millones de dólares y, en tercer lugar, Guatemala con 82 millones de dólares; cabe señalar que aunque Nicaragua no se presentó dentro de los tres primeros lugares en cuanto a la recepción de IED, sólo este país y Costa Rica mostraron una trayectoria ascendente durante todo el período. Para el caso de Guatemala, Honduras, Costa Rica y El Salvador, la IED se enfocó en el desarrollo de la industria de ensamblaje (maquila) (CEPAL, 1997).

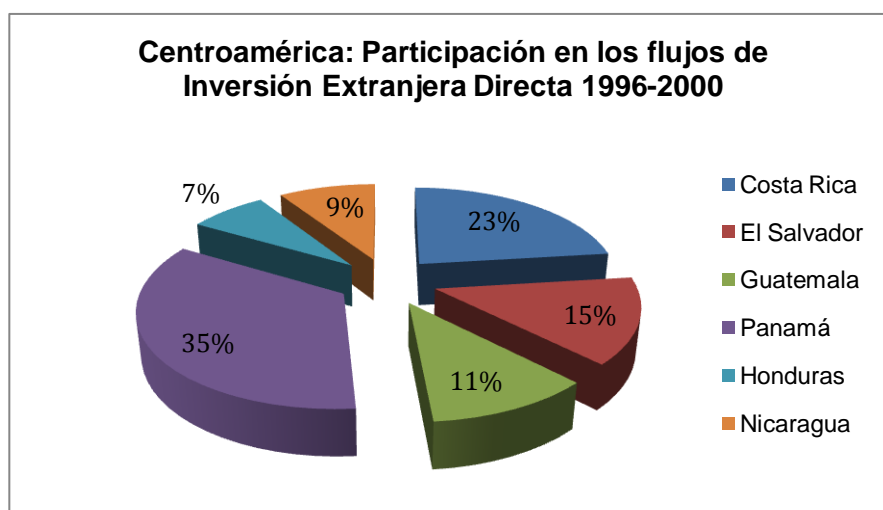
Otras empresas extranjeras, principalmente de Estados Unidos, se concentraron en la industria de prendas de vestir, atraídas principalmente por los costos bajos que predominaban en la producción, transformándola en una industria exportadora. Dentro del sector financiero los principales movimientos se llevaron a cabo entre los mismos países de la región, pues tanto Nicaragua como Guatemala adquirieron entidades financieras de Costa Rica. Otros emisores de IED para la región fueron Suecia que se dirigía a Costa Rica, Reino Unido a Panamá y Alemania a El Salvador.

Para el segundo quinquenio de la década de los noventa, la región de Centro América presentó un incremento importante en la atracción de flujos de IED que llegó a 2,181 millones de dólares, gracias a los movimientos de privatización que presentó la región. Los principales receptores de IED fueron Panamá con 756 millones de dólares, Costa Rica con 503 millones de dólares, El Salvador que atrajo 315 millones de dólares y Guatemala con 243 millones de dólares, estos cuatro países representaron el 83% del

total de flujos de IED que recibió la región para el periodo 1996-2000 (véase gráfica 4, CEPAL, 2000).

En los dos períodos analizados (1990-1995/ 1996-2000) Panamá y Costa Rica fueron los países mayormente beneficiados por los capitales de inversión (véase gráfica 5). De igual forma, Guatemala figuró como receptor importante de capitales aunque en menor medida que las dos economías anteriores. Lo mismo puede decirse de la economía salvadoreña, que sobre todo en el segundo quinquenio ocupó la 3ª posición como receptor de inversiones.

Gráfica 4



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2000)

Para 1996 los inversionistas extranjeros pusieron su interés en mercados de consumo masivo en industrias como la de bebidas gaseosas y cerveza, confites, alimentos, productos de aseo personal y artefactos electrodomésticos. El tratado de libre comercio establecido entre los países del Istmo y México permitió una mayor presencia de este país en la región principalmente en la industria alimentaria (CEPAL, 1997).

En el caso de Panamá, quien atrajo el 35% del total de los flujos de IED en el segundo quinquenio (véase gráfica 4), los principales movimientos fueron registrados gracias a las grandes privatizaciones que se dieron. Un ejemplo fue la privatización de la telefonía

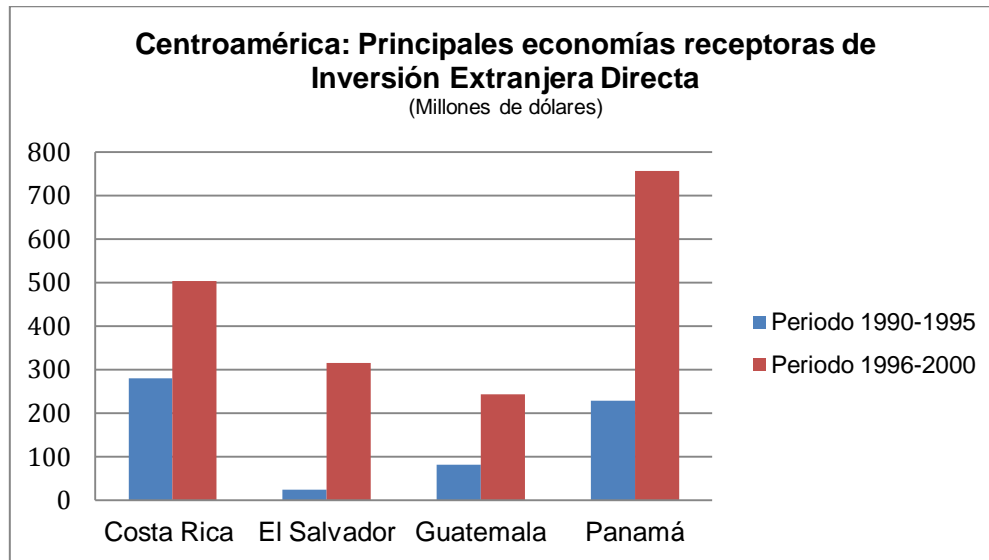
básica en 1997 por parte de una firma británica, así como la privatización de la industria eléctrica con inversiones de Canadá y Estados Unidos.

El patrón sectorial en el caso de Costa Rica, quien atrajo el 23% de los flujos de IED (véase gráfica 4), estuvo enfocado en la manufactura, principalmente para su modernización y el incremento de la capacidad manufacturera, pues Costa Rica se caracterizó por atraer IED en áreas más sofisticadas¹¹ dentro de este sector. El principal emisor de IED fueron los Estados Unidos. Cabe resaltar que Costa Rica no logró una atracción satisfactoria en el sector de telecomunicaciones, pues hasta el 2000 el proyecto de privatización presentó grandes problemas políticos.

Para el caso de El Salvador y Guatemala, quienes representaron el 15% y 11% respectivamente de los flujos de IED; y de Honduras con 162 millones de dólares y Nicaragua con 202 millones de dólares, la inversión estuvo caracterizada por las privatizaciones y adquisiciones de firmas locales. En El Salvador en 1998 se privatizó la principal empresa de telecomunicaciones y varias en la industria eléctrica, teniendo como principal inversionista a Estados Unidos. En Guatemala la IED también siguió la tendencia de las privatizaciones en la industria de infraestructura en 1998 y los planes de inversión en el sector de servicios, principalmente la telefonía por parte de México. Por otra parte, en Honduras la privatización de la infraestructura en telecomunicaciones y las concesiones sanitarias otorgadas a inversionistas franceses, representaron las principales actividades de inversión. Finalmente, en el caso de Nicaragua fue la privatización de las compañías eléctricas por parte de firmas españolas y la inversión de firmas mexicanas en el sector de manufacturas, principalmente en la industria del papel y el cemento, las que atrajeron mayor inversión (CEPAL, 2000).

¹¹ Instalación de una planta productiva de la compañía Intel para la fabricación de microprocesadores en 1998 (CEPAL, 2000)

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2000)

En cuanto a los principales emisores de inversión extranjera directa para la región, pueden ser resumidos de la siguiente forma: como ya se mencionó, Estados Unidos se caracterizó por ser el principal emisor de esta inversión. De acuerdo con el cuadro 2, este país participó en promedio con un 53.85% de la inversión que recibió la región centroamericana; en tanto que Europa destinó en el mismo periodo 14.45%, y por último Canadá con el 2.05%.

Cuadro 2

Principales países emisores de inversión extranjera directa en Centroamérica, 1993-2000								
(millones de dólares)								
	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total IED	298.8	339.1	403.3	516.9	534.6	1,814.5	1,072.7	1,132.5
EE.UU.	160.2	201.5	165.5	334.7	355.1	838.8	600.4	491.9
Canadá	-3.2	-0.3	0.0	8.6	8.2	49.4	90.4	22.9
Europa	33.1	47.0	62.4	45.5	51.8	289.6	74.1	381.5

*No incluye a Guatemala

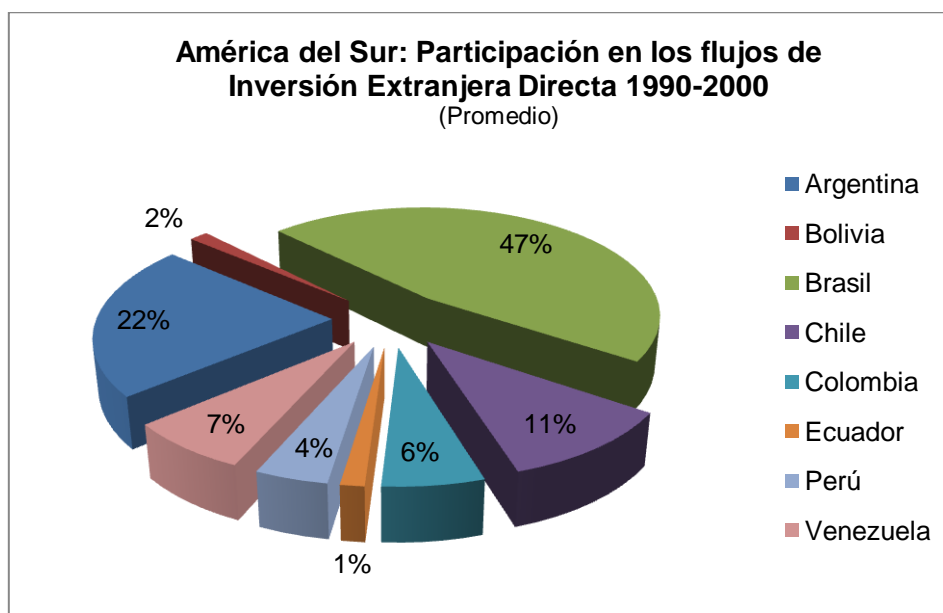
Fuente: Bancos Centrales y UNCTAD, en Rosenthal, 2006: 120

Hasta aquí, el panorama presentado por México y los países centroamericanos refuerza dos argumentos presentados previamente: por un lado, México y la región centroamericana recibieron importantes cantidades de IED gracias a la privatización de varias empresas públicas y la compra de activos de diversas empresas privadas de los países; por otro lado, es evidente que la estrategia de búsqueda de eficiencia por parte de las IED estuvo presente en las inversiones en el sector de infraestructura. Finalmente, Estados Unidos fue el principal inversionista tanto en México como en el resto de los países centroamericanos.

2.2.2.2 América del Sur

El sur de América Latina se caracterizó por mantener la confianza de los inversionistas, pues pese a la crisis mexicana de 1994, existió gran interés en los mercados internos de los países de la región que se encontraban en expansión; además de la integración comercial y regional que se estaba presentando gracias a las reformas estructurales que se desarrollaron para mejorar el desempeño de los países. (CEPAL, 1997). Esta región de América Latina tuvo en promedio un total de 21,019 millones de dólares en ingresos netos de IED para el periodo de 1990-1995, de este promedio, el 20% representa la participación de Argentina, quien se consolidó como el mayor receptor de la región con un total de 4,149 millones de dólares, a éste le siguieron Brasil y posteriormente Chile con un promedio de 3,281 millones de dólares y 2,082 millones de dólares, respectivamente. Para la segunda mitad de la década, es decir en el periodo 1996-2000, la región obtuvo un promedio total de 64,843 millones de dólares en IED, de los cuales Brasil fue el que ocupó el primer lugar con 25,734 millones de dólares, seguido de Argentina y Chile con 11,497 millones de dólares y 5,478 millones de dólares respectivamente (CEPAL, 2000). Sin embargo para toda la década, la economía brasileña fue quien recibió la mayor cantidad de IED, con casi el 46% del total captado por la región sudamericana (véase gráfica 6). En seguida estuvieron Argentina con el 22% y en tercer lugar se encontró Chile con el 11%.

Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2000)

A principios de la década de los noventa, Argentina contaba con una oferta de incentivos a la IED, como los programas de liberación económica y particularmente los procesos de privatización de diversas empresas públicas; lo que lo convirtió en un país atractivo para la inversión, además mostraba una estabilidad macroeconómica confiable. Entre 1992-1996 los cambios de propiedad de las firmas locales produjeron un ingreso de 8,679 millones de dólares, de los cuales 4,484 millones de dólares correspondían a la privatización de empresas estatales mientras que 4,195 millones de dólares eran de adquisiciones y fusiones. El sector más beneficiado fue el manufacturero, principalmente la industria automotriz. Para 1995, la economía Argentina se veía afectada por el traspie de la crisis mexicana, además Brasil comenzaba a ser una competencia grande y con el término de la primera fase de privatizaciones, los flujos de IED comenzaron a disminuir tomando una gran relevancia la reinversión de utilidades que, para 1996, representaba el 23% de flujos de IED (CEPAL, 1997).

Para la segunda mitad de la década, Argentina se posicionó en el segundo lugar de los principales países receptores de IED con 11,438 millones de dólares. En 1997, los

ingresos de IED se concentraron en el sector de los servicios en industrias como la bancaria, generación y distribución eléctrica y de las telecomunicaciones; el sector financiero destacó por la compra de bancos locales. Y 1999 sobresalió la compra de la mayor empresa estatal en el sector petrolero, por una firma española y la cantidad de 13,000 millones de dólares.

Cuadro 3

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Argentina, 1996-2000	
(millones de dólares)	
España	26,426
Estados Unidos	7,212
Países Bajos	4,711

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

De acuerdo a la información del cuadro 3, dentro de los principales emisores de IED a Argentina durante el periodo 1996-2000 se encuentra en primer lugar España con 26,426 millones de dólares, en segundo lugar Estados Unidos con 7,212 millones de dólares u finalmente en tercer lugar se encontró a Países Bajos con un monto total de 4,711 millones de dólares.

En cuanto al país brasileño, para el primer quinquenio de la década de los noventa se situó en el segundo lugar dentro de los principales países receptores de IED con un promedio de 3,281 millones de dólares; pero para 1995 comenzaba el quiebre de la tendencia decreciente de los flujos de IED, así para 1996 las privatizaciones representaron un gran precedente para la captación de IED para el país, captando sólo para ese año 2,300 millones de dólares. El sector de servicios públicos fue el más beneficiado con el 32% de las privatizaciones, mientras que en su totalidad el sector de servicios representó el 62% de ingresos de IED. Por el lado de las manufacturas, fue importante la compra de empresas locales en industrias como la alimentaria, de bebidas, tabaco y productos químicos; los cuales contaron con inversiones provenientes de Estados Unidos y Europa, principalmente de países como Francia, Italia y Alemania. Países de sudeste asiático, como Corea del Sur y Japón, se hicieron

presentes en industrias de artefactos electrónicos, eléctricos y de comunicaciones. Mientras que por el lado de la explotación de petróleo y gas Brasil logró establecer negociaciones con Argentina por medio de sus empresas estatales¹² (CEPAL, 1997).

De esta manera fue como Brasil, para el segundo quinquenio de la década, logró situarse en el primer lugar de los países receptores de IED con un promedio de 26,240 millones de dólares, 8 veces más que en quinquenio anterior. Para 1999, el 30% de los flujos de IED estaban relacionados a las privatizaciones, la distribución sectorial estuvo compuesta por 6,659 millones de dólares para la industria de telecomunicaciones, 1,106 millones de dólares en la industria del gas y 1,020 millones de dólares en la industria de electricidad. Dentro de los principales emisores de IED para el país, destacaron España, Portugal, Estados Unidos, Italia en la industria de telecomunicaciones; en el sector bancario se encontraron España y Estados Unidos; para el sector de servicios nuevamente destacó Estados Unidos, Portugal, Italia y Venezuela; en cuanto el sector energético, la empresa brasileña PETROBRAS estableció varios proyectos de explotación con empresas británicas y estadounidenses (CEPAL, 2000).

Cuadro 4

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Brasil, 1996-2000	
(millones de dólares)	
Estados Unidos	24,536
España	21,548
Países Bajos	9.648

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

Para el caso de Brasil los tres primeros lugares de países emisores de IED durante el período 1996-2000 fueron ocupados en primer lugar por Estados Unidos con un monto

¹² PETROBRAS, petrolera estatal brasileña y su homóloga en Argentina, Yacimientos Petrolíferos Fiscales. (CEPAL, 1997)

de 24,536 millones de dólares, seguido de España con 21,548 millones de dólares y finalmente Países Bajos con 9,648 millones de dólares (véase cuadro 4).

Otros países como Chile fueron beneficiados en sectores como el de manufacturas, específicamente la industria de bebidas y cerveza, y de telecomunicaciones, el sector financiero y otras industrias más tradicionales como la minería; con inversionistas provenientes de Estados Unidos, Italia, España, y Bélgica en el caso de empresas eléctricas. Para el período de 1996-2000, Chile obtuvo un promedio de 5,477 millones de dólares, con una participación del 8% en el total de los flujos de IED para la región; para 1997, el sector minero y el de servicios como electricidad, agua y gas sobresalieron como los mayores receptores de IED y para 1999 destacó la compra del conglomerado de electricidad por una firma española. De esta manera España, junto con Estados Unidos y Canadá destacaron como los tres principales países emisores de IED durante el periodo de 1996-2000, como se muestra en el cuadro 5 (CEPAL, 1999).

Cuadro 5

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Chile, 1996-2000	
(millones de dólares)	
España	8,150
Estados Unidos	6,764
Canadá	4,254

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

En el caso de Colombia, quien obtuvo un promedio de 893 millones de dólares para el período 90-95, los flujos de IED se concentraron en tres actividades principalmente, la primera con un promedio de 664 millones de dólares fue la industria minera y petrolera, seguida de los servicios con 351 millones de dólares en industrias como la de transporte y comunicaciones, la financiera y bienes básicos (gas, agua y electricidad); finalmente el tercer sector fue el de manufacturas con 304 millones de dólares, en el que destacaron las industrias de alimentos, química y plásticos. Entre los principales emisores de IED fueron Estados Unidos, Japón, España, Francia y México (CEPAL, 1997). Para el periodo de 1996-2000 la economía colombiana obtuvo un promedio de

3,093 millones de dólares, y para 1997 aun sectores como el de servicios, petróleo y el de manufacturas seguían siendo los más beneficiados; dentro de los servicios destacaban industrias como la electricidad, gas y agua (CEPAL, 1998).

Cuadro 6

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Colombia, 1996-2000	
(millones de dólares)	
Estados Unidos	2,017
España	1,866
Países Bajos	1,282

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

Como se aprecia en el cuadro 6, los tres principales emisores de IED a Colombia para el período 1996-2000 fueron en primer lugar Estados Unidos con un monto de 2,017 millones de dólares, en segundo lugar se encontró España con 1,866 millones de dólares y en tercer lugar estuvo Países Bajos con un monto total de 1,282 millones de dólares.

Venezuela presentó un incremento en los flujos de IED, obteniendo un promedio de 911 millones de dólares para 1990-1995, esto gracias a la apertura del sector petrolero, industria en la cual ofreció licitaciones en zonas petrolíferas. Tan sólo entre 1992 y 1994, 14 licitaciones concedidas causaron una inversión de 2,000 millones de dólares entre 1995-1997, con inversionistas provenientes de países como Japón, Francia, Estados Unidos, Noruega, Alemania, Reino Unido. En el quinquenio posterior, 1996-2000, el promedio de flujos de IED que correspondió a Venezuela fue de 3,902 millones de dólares con una participación del 6% en los flujos totales de inversión. En este caso la inversión tuvo una mayor diversificación y los sectores más beneficiados fueron las manufacturas, los servicios y el sector petrolero (CEPAL, 1997).

Cuadro 7

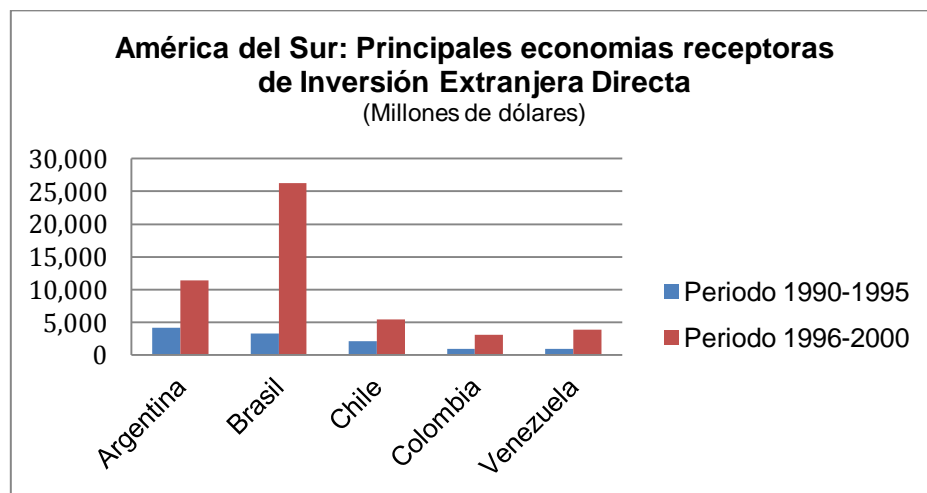
Principales países emisores de inversión extranjera directa a Venezuela, 1996-2000 (millones de dólares)	
Estados Unidos	4,392
España	1,989
Reino Unido	1,043

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2003)

Para el periodo 1996-2000 destacaron como principales países emisores de IED Estados Unidos, seguido de España y finalmente Reino Unido, con un monto total de 4,392 millones de dólares, 1,989 millones de dólares y 1,043 millones de dólares respectivamente (véase cuadro 7).

La gráfica 7 muestra las cinco principales economías sudamericanas en cuanto a recepción de IED en la década de los años noventa. Sobresalen ampliamente los casos de las economías brasileña y argentina, quienes en conjunto captaron más del 50% de la inversión extranjera recibida por la región. Ello se explica, entre otros factores, por el tamaño de los mercados que representan estas dos naciones. Sin embargo, la gráfica evidencia que durante el segundo quinquenio de la década se presentaron mayores inversiones en estos países.

Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2000)

Así pues, la IED que se dirigió hacia América del Sur en la década de los noventa estuvo caracterizada por la atracción en sectores tanto de manufactura como el de servicios, dentro de éste destacaron principalmente las telecomunicaciones además de una participación importante de la industria eléctrica y de gas; por el lado manufacturero, la industria automotriz fue la más atractiva; además del sector primario con un gran dinamismo dentro de la industria petrolera. Los principales receptores de la década fueron Brasil, Argentina y Chile, y dentro de los principales emisores se encontraron Estados Unidos y la Unión Europea, con la participación de algunos países como España, Alemania, Reino Unido, Francia e Italia.; además de países asiáticos como Japón y Corea.

El desarrollo que tuvo la IED en América Latina en la década de los noventa fue importante y de gran impacto para la región. En un principio por la reorganización y estructuración de la legislación que permitió la entrada de IED a la región; posteriormente, las diferentes modalidades en las que se presentó en América Latina durante la década permitieron una modernización de las industrias en diferentes sectores de las economías. Con la primera ola de IED en forma de privatización de activos, tanto estatales como privados, se dio el primer paso para una serie de reestructuraciones y modernización que sufrirían las empresas.

Por lo tanto estas modernizaciones se incrementaron la capacidad productiva y de inversión en las empresas, además de aumentar la diversificación de los bienes dirigidos a la exportación, así como una mejora en la calidad de los servicios. Por otra parte, con la compra de las empresas nacionales se aprovecharon los sistemas de comercialización, así como contratos con proveedores y clientes (SELA, 2003).

Para concluir este capítulo y con base en lo establecido por Dunning (1980) sobre los motivos o estrategias de las ET, en América Latina la, IED se concentró en tres de ellas: la búsqueda de eficiencia, enfocándose principalmente en el sector manufacturero con el objetivo de lograr una mayor competitividad internacional; la búsqueda de recursos naturales, la cual se concentró en materias primas como el petróleo, el gas y los minerales, principalmente el América del Sur; y finalmente la búsqueda de nuevos

mercados para el sector de servicios, principalmente en industrias como la de telecomunicaciones, financiero y comercio minorista.

En cuanto a la distribución sectorial que tuvo la IED en la década de los noventa, se observó un gran dinamismo en el sector de servicios, liderado principalmente por la industria de las telecomunicaciones, el financiero e industrias de energía y gas, estas últimas presentadas principalmente en América de Sur. Dentro del sector manufacturero la industria automotriz fue la más atractiva, además de la alimentaria y de bebidas y tabaco.

Finalmente las principales economías receptoras de IED en la década de los noventa fueron Brasil (19,680 millones de dólares), México (10,480 millones de dólares), Argentina (9,355 millones de dólares), Chile (4,507 millones de dólares) y Venezuela (3,047 millones de dólares) (CEPAL, 2000). Dentro de los principales emisores de IED destacaron Estado Unidos, la Unión Europea (España, Francia, Alemania, Reino Unido, Italia, Portugal) y países asiáticos como Japón y Corea.

Capítulo 3

La inversión extranjera directa en América Latina, 2001-2010

La Inversión Extranjera Directa (IED) en América Latina, a partir del proceso de apertura económica, encontró incentivos importantes para establecerse en la región. Si bien, como se mencionó en el capítulo anterior, la IED fue atraída en su mayoría por los procesos de privatizaciones llevados a cabo por los gobiernos latinoamericanos, a finales de la década de los años noventa, las fusiones y adquisiciones (F&A) comenzaron a destacar como factores de atracción de este tipo de inversión.

El objetivo de este capítulo es analizar la IED en América Latina durante el periodo 2001-2010, a partir del proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas para ubicar los principales sectores favorecidos.

El capítulo está estructurado de la siguiente forma: en primer lugar se establece la definición de fusiones y adquisiciones, a fin de conocer los elementos que componen a dicha tendencia para los flujos de inversión. En seguida se analiza la IED y las principales fusiones y adquisiciones en América Latina; el análisis está dividido por regiones (México-Centroamérica y Sudamérica) en dónde se analiza en primera instancia los principales sectores productivos beneficiados por la IED, en seguida se ubican las principales fusiones y adquisiciones y al final se identifican los principales emisores de IED.

3.1 Definición de fusiones y adquisiciones (F&A)

De acuerdo a la UNCTAD (2006), las fusiones y adquisiciones (F&A) implican la toma parcial o total de capital, es decir los bienes y pasivos existentes de una empresa establecida en un país por una empresa transnacional de un país extranjero. Así pues, este proceso involucra la compra de los activos existentes de la empresa, misma que se ve afectada por el cambio de propietarios. No existe un cambio en la cantidad de capital invertido en la empresa adquirida a la hora de la operación, es decir, no incrementa o disminuye salvo en algunos casos en los que el inversionista ya tenía un interés. Sin

embargo, las fusiones y adquisiciones sí pueden conducir a una expansión o reducción de las operaciones.

Por otra parte, si la adquisición representa solo un intercambio de acciones entre la empresa nacional y la empresa extranjera, es decir que no haya dinero involucrado, dicha operación no representará flujos de capital financiero. En la balanza de pagos, el intercambio de acciones registrado en las entradas y salidas de las cuentas financieras de los países involucrados deberá estar en equilibrio, dando como resultado ninguna entrada ni salida de capital financiero (UNCTAD, 2006).

Las fusiones y adquisiciones, a pesar de no ser registradas dentro del total de capital social del país receptor, sí son añadidas en el capital social del país emisor (en el caso en el que las empresas sean adquiridas) y forman parte de la producción internacional. Así, desde el punto de vista de los inversionistas en el extranjero, éstas son inversiones que aumentan su capacidad de producción; y desde un punto de vista global, se añaden a la capacidad de producción internacional, bajo una misma dirección de las empresas transnacionales. Sin embargo, aunque la mayor parte de la IED por medio de fusiones y adquisiciones no representa una adición directa al capital social de los países, se deben tener en cuenta varios factores a la hora de evaluar su importancia, tanto para la formación de capital como para el desarrollo en los países de receptores (UNCTAD, 2006).

Por otro lado, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), reconoce que entre las diferentes modalidades en la que se presenta la IED (privatizaciones, concesiones y formación de capital fijo), las fusiones y adquisiciones hacen referencia a la adquisición de activos privados nacionales (CEPAL, 2001). Este organismo clasifica a las adquisiciones transfronterizas en tres grupos:

- a) El primero es denominado entradas, que se refieren a la compra de activos o empresas locales por parte de una empresa extranjera.
- b) El segundo grupo es el cambio de titularidad, caracterizado por la compra por parte de una empresa extranjera, de activos o empresas controlados por otra empresa extranjera.

- c) Finalmente el último grupo son las salidas, en que se establece la venta de activos de una empresa extranjera a grupos empresariales locales (CEPAL, 2006).

De esta manera es como se define a las fusiones y adquisiciones (F&A) como la compra de activos privados de empresa locales por parte de empresas extranjeras.

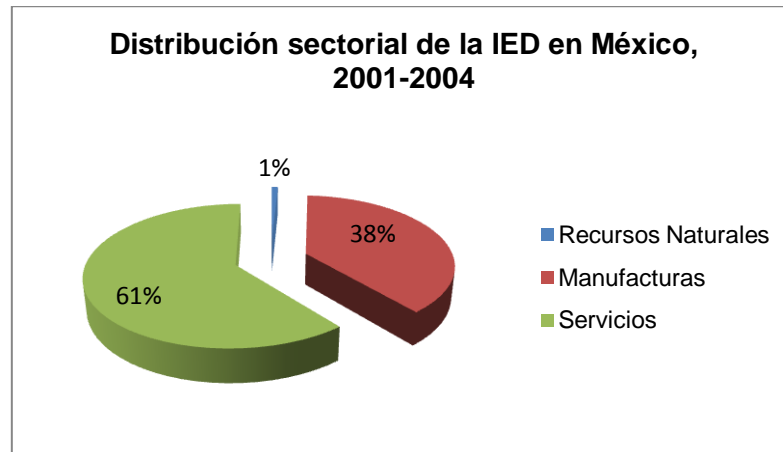
3.2 IED: sectores y F&A

3.2.1 IED en México 2001-2010

Después de la década de los años noventa en la que México se vio beneficiado por la IED, gracias a las privatizaciones de activos estatales, principalmente en el sector manufacturero, el país encontró un panorama poco favorable para este sector durante los primeros años del siglo XXI (2001-2004). Dicha situación se debió a que el principal inversionista y destino de las exportaciones mexicanas, los Estados Unidos atravesaron una desaceleración económica en el año 2001. Por tal motivo, la IED en sectores de procesos de ensamblaje tuvo un decremento con respecto a años anteriores. Otras industrias como la eléctrica, la de madera, la alimentaria y la automotriz mostraron inversiones orientadas a la expansión de la capacidad y al aumento de la productividad (CEPAL, 2001).

Sin embargo, durante el periodo 2001-2004, el principal sector receptor de IED en México fue el financiero, debido a las grandes adquisiciones que se llevaron a cabo por parte de bancos extranjeros y que representaron que más del 90% de la banca quedara en manos de inversionistas foráneos. El impulso hacia este sector hizo que, a inicios del siglo XXI, el principal sector beneficiado por los capitales extranjeros fuera el de servicios con 61% de la IED, seguido del sector manufacturero con 38% (véase gráfica 1).

Gráfica1



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2007)

Para el año 2005, el principal sector beneficiado por la IED fue nuevamente el sector servicios con el 54% del total de IED, mientras que el sector manufacturero atrajo el 45%, mostrando así una recuperación con respecto a años anteriores. El cambio en la atracción de inversión fue el resultado de la firma del Tratado de Libre Comercio con Japón en 2004, pues empresas como Toyota, Nissan y Honda mostraron su interés en busca de nuevos mercados y para el 2005 destacaron las inversiones de Nissan con 1,300 mdd y Toyota con 160 mdd; aunado a la recuperación económica de Estado Unidos, quien es el principal emisor de IED y cuyas inversiones fueron dirigidas principalmente a plantas ensambladoras (maquila) (CEPAL, 2005).

Para el segundo quinquenio del siglo XXI, México registró un flujo de IED de 23,115 millones de dólares en promedio, 1,223 millones de dólares menos que el quinquenio anterior. La menor recepción de IED fue el 2009, pues la economía mexicana sólo captó 16,119 millones de dólares (CEPAL, 2011).

En cuanto a los sectores más favorecidos por la IED se encontraron, en primer lugar, el sector de servicios con un promedio de 11,501 millones de dólares, seguido del sector manufacturero con 9,765 millones de dólares y finalmente el sector de recursos naturales con 1,849 millones de dólares. Pese a que el sector manufacturero se colocó en el primer lugar de recepción de IED durante la década de los noventa y principios del siglo XXI, para el 2007 pasó a ocupar el segundo lugar después del sector de servicios,

lugar del que no salió hasta el año 2010. Durante este último año se revirtió la tendencia, ya que superó los ingresos captados en el sector servicios (con 3,757 millones de dólares) y alcanzó la cifra de 11,590 millones de dólares (CEPAL, 2011).

Sin embargo, la primacía del sector servicios en la captación de IED en México es coherente con la nueva tendencia que se registra en América Latina. Es decir, si bien durante los años noventa, gracias al proceso de privatizaciones, la inversión extranjera se dirigió hacia los sectores de búsqueda de eficiencia y recursos naturales (manufactura y materia prima); en el siglo XXI, la tendencia de las fusiones y adquisiciones ha enfatizado los factores especialización productiva en la región. Por lo tanto, la IED en la región se ha enfocado mayormente hacia el sector servicios y, en seguida, hacia las manufacturas y recursos naturales (CEPAL, 2013).

Entre el 2006-2008, la IED mantuvo su interés en el sector manufacturero, esto debido especialmente a las estrategias de las empresas extranjeras que se concentraban en busca de eficiencia, la industria automotriz mexicana fue la más beneficiada seguida de la industria eléctrica.

En el 2006, la IED en México contabilizó 20,119 mdd y se caracterizó por nuevas inversiones, reinversión de utilidades, inversiones en maquiladoras y las fusiones y adquisiciones; las inversiones en el sector manufacturero representaron el 61.3% del total de la IED, principalmente en la industria de productos metálicos, maquinaria y equipo (CEPAL, 2006).

En cuanto a las fusiones y adquisiciones que se presentaron en México, y de acuerdo con información de CEPAL, en el 2001 Citigroup, de origen estadounidense, adquirió el grupo financiero mexicano Banamex-Accival por un monto de 12,500 millones de dólares (mdd), en el 2002 Hong Kong Shanghai Corporation (HSBC), del Reino Unido, compró el 99.2% de las acciones de grupo financiero Bital por 1,131 mdd, y finalmente en el 2004 el banco español Bilbao Vizcaya Argentaria obtuvo el grupo financiero Bancomer por 4,200 mdd. Estas adquisiciones representaron un monto total de 17,831 mdd, cantidad equivalente al 18.33 % del total de entrada de IED en el período 2001-2004 (CEPAL, 2001, 2002, 2004).

Otras adquisiciones que se presentaron dentro del sector de servicios fueron las realizadas en la industria de la construcción por la empresa estadounidense Vulcan Materials Company, quien en 2001 adquirió Vulcan/ICA Dist. Co, Calizas Ind. Del Carmen y Vulca Shipping; en el 2002, dentro del mismo sector se llevó a cabo la adquisición de Grupo Cinemex por la canadiense Onex Corporation y Oaktree Capital y Managemnet LL, estas dos últimas estadounidenses y, por el lado financiero, la adquisición de Afore XXI por Prudential Ins. Co. Of America (CEPAL, 2001-2002).

Aunque el principal receptor del IED durante el período del 2001-2004 fue el sector financiero (véase gráfica 1), en el 2002 se registraron adquisiciones en el sector manufacturero. La primera de ellas fue por parte de Pepsi Bottling Group que adquirió el Grupo Embotellador México y, por otra parte, Excelsior fue adquirida por un grupo de inversionistas extranjeros de origen canadiense y estadounidense. Finalmente, en 2004 Parques Eólicos de México fue adquirido por la española Iberdrola.

Durante el 2005 y también dentro del sector manufacturero destacó la compra del 42.5% de la siderúrgica Hylsamex por la argentina Techint por un monto de 2,565 mdd. Dentro del sector de servicios, Wal Mart se consolidó como la cadena dominante con la apertura de nuevas tiendas con una inversión de 740 mdd; mientras que, a su vez y de acuerdo a la clasificación de las fusiones y adquisiciones, se presentó una salida, pues Carrefour, cadena de comercio minorista de origen francés vendió sus activos a la empresa mexicana Chedraui (CEPAL, 2005).

Para el segundo quinquenio (2006-2010), las fusiones y adquisiciones que se presentaron en el país sumaron un total de 31,055.76 millones de dólares, destacó el año 2007 con 12,577 millones de dólares; mientras que el 2009 se registró la cifra más baja con apenas 1,615 millones de dólares (CEPAL, 2006-2010).

Entre las principales fusiones y adquisiciones que se presentaron en el país destacaron las siguientes: en 2006 la compra de Hylsamex por parte de la empresa argentina Techint Argentina SA por 2,581 mdd; para el 2007 la operación con más valor fue la realizada por la empresa Consorcio Goldman Sachs/ICA de origen estadounidense con la adquisición de Concesiones Varias por 4,021 mdd; en el 2008 se registraron dos

operaciones, la de mayor valor fue la adquisición de Grupo Financiero Inbursa por la empresa de origen español Critería Caixa Corp S.A. por 2,469 mdd; en 2009 la adquisición más importante fue hecha por MT Falcon de origen japonés quien compró Gas Natural-México por 1, 465 mdd; y finalmente en 2010 se realizó la adquisición de la empresa Femsa-Operación cervecera por la empresa Heineken de Países Bajos por 7,325.02 millones de dólares (CEPAL, 2006-2010).

Entre los principales países emisores de IED a México durante la primera década del siglo XXI, destacó la participación de Estados Unidos en el primer lugar, seguido de España y en tercer lugar Países Bajos (véase cuadro 1).

Cuadro 1

Principales países emisores de inversión extranjera directa a México, 2001-2010	
(millones de dólares)	
Estados Unidos	109,787
España	35,021
Países Bajos	29,964

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2009, 2011)

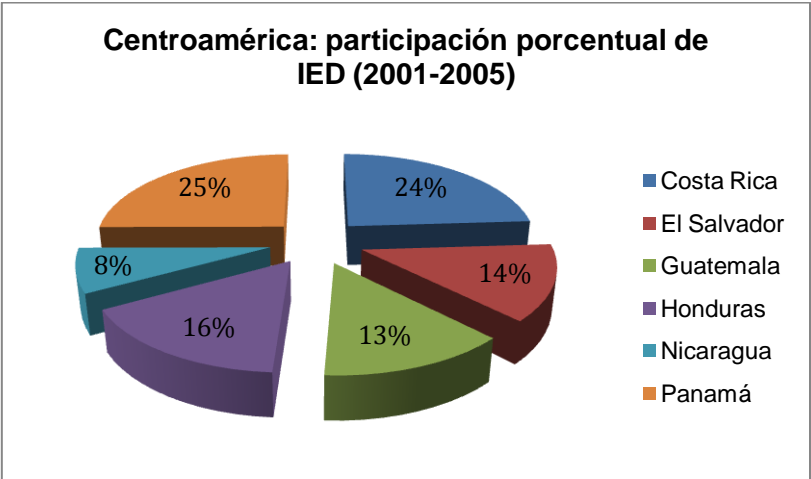
Para el primer quinquenio Estado Unidos tuvo un promedio de 12,774 millones de dólares, España estuvo en segundo lugar con un promedio de 3,955 millones de dólares y Países Bajos con 2,140 millones de dólares. En el caso del segundo quinquenio, Estados Unidos tuvo una participación con un promedio de 10,032 mdd, seguido de Países Bajos con 4,458 mdd en promedio y el tercer lugar fue ocupado por España con un promedio de 3,182 millones de dólares (CEPAL, 2009, 2011).

3.2.2 IED en Centroamérica 2001-2010

Durante el primer quinquenio del siglo XXI, la región de Centroamérica obtuvo un promedio de 2,641 mdd en flujos de IED. Los principales sectores beneficiados por estas inversiones fueron las manufacturas y algunas industrias en el área tecnológica. Dentro de los principales receptores destacaron Panamá (25% del total de la IED

captada por la región), Costa Rica (24%) y Honduras (16%) (véase gráfica 2); y en cuanto a los emisores de IED sobresalió la participación de Estados Unidos para toda la región.

Gráfica 2



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

De acuerdo con información de CEPAL (2001), para el 2001 la industria de ensamblaje, en áreas de confecciones y destinadas a la exportación fueron los mayores receptores de IED en la región¹³, junto a sectores de tecnología, en industrias como la electrónica y la tecnología de la información; de esta última destacó la instalación de centros de llamada y centros de costos.

Pese a la caída del 14% que tuvo la región en el 2002 de IED; Costa Rica se posicionó como el mayor receptor de IED con 659 mdd, de los cuales 484 mdd fueron destinados al sector manufacturero en industrias como la de componentes y ensamble de equipos de telecomunicaciones y neumáticos, la industria electrónica, textil y vestuarios, metalúrgico y artículos médicos. Por otro lado, países como Guatemala y El Salvador

¹³ El sector textil centroamericano se benefició por las disposiciones adoptadas en el Acuerdo Sobre Textiles y Vestido (ATV) de la Organización Mundial de Comercio, que sustituyó al Acuerdo Multifibras. El ATV previó el desmantelamiento gradual de los contingentes bilaterales de importación en un plazo de 10 años (1995-2005), es decir, la liberalización del comercio en este sector que favoreció a países en desarrollo (OMC, 2013).

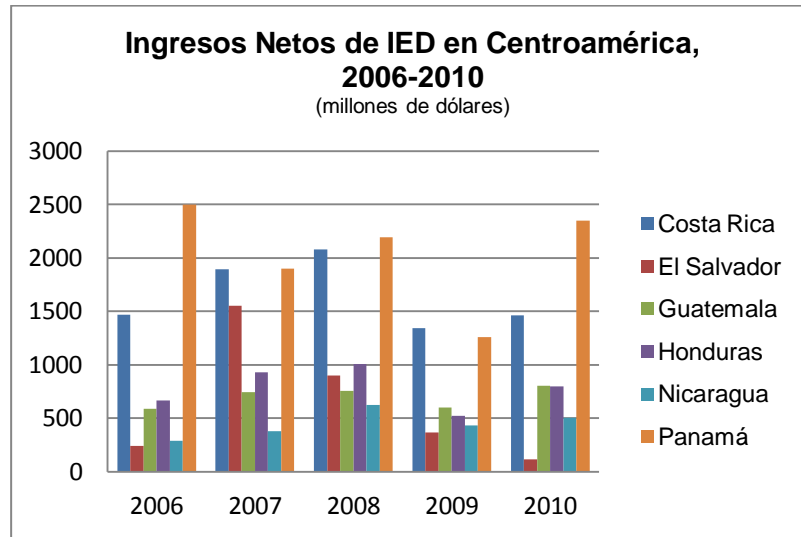
realizaron maniobras para la captación de mayor IED, en el caso del primero se aplicó una amplia política de privatizaciones y El Salvador buscó posicionarse en sectores como la agricultura, los centros de llamadas e industrias como la electrónica y las confecciones (CEPAL, 2002).

Durante el período restante del quinquenio, 2003-2005, la IED en Centroamérica siguió enfocada en la búsqueda de eficiencia en sectores como la manufactura, en industrias especialmente dedicadas a la exportación de bienes y servicios, y el sector de tecnologías de la información y nuevos servicios¹⁴; dentro de este sector y de acuerdo a información de CEPAL para el año 2004 los principales receptores fueron Panamá, Costa Rica y el Salvador.

Posteriormente, para el período 2006-2010 la región centroamericana recibió flujos de IED por un valor promedio de 6,258 millones de dólares, de los cuales el 33% correspondió a Panamá (casi 2,500 mdd para 2006 y 2010), seguido de Costa Rica con el 26% (en 2008 obtuvo su mejor registro, poco más de 2 mil mdd), el tercer lugar fue para Honduras con el 13%, Guatemala y El Salvador tuvieron el 11% y 10% respectivamente y finalmente Nicaragua obtuvo 7 por ciento (véase gráfica 3).

¹⁴ “En los últimos años ha cobrado mayor relevancia en el mundo la inversión en un nuevo grupo de servicios relacionados con la búsqueda de eficiencia, que abarca centros de llamadas, centros de servicios compartidos, servicios de tecnologías de la información y sedes regionales” (CEPAL, 2004: 68). Los Centros de llamadas se refieren a: actividades de contacto entre la empresa, sus clientes y proveedores. Los Centros de servicios compartidos abarcan los servicios auxiliares a la actividad productiva de la empresa, es decir, los servicios administrativos relacionados. Los Servicios de tecnologías de la información son los servicios de apoyo en el campo de la alta tecnología, vinculados al desarrollo, evaluación y prueba de nuevo software y al desarrollo de contenidos, ingeniería, diseño y la optimización del producto. En tanto que las sedes regionales son las instalaciones a través de las cuales la casa matriz controla las operaciones de sus subsidiarias en los países de la región. Permiten gestionar y coordinar la actividad de la empresa en segmentos regionales menores (CEPAL, 2004).

Gráfica 3



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

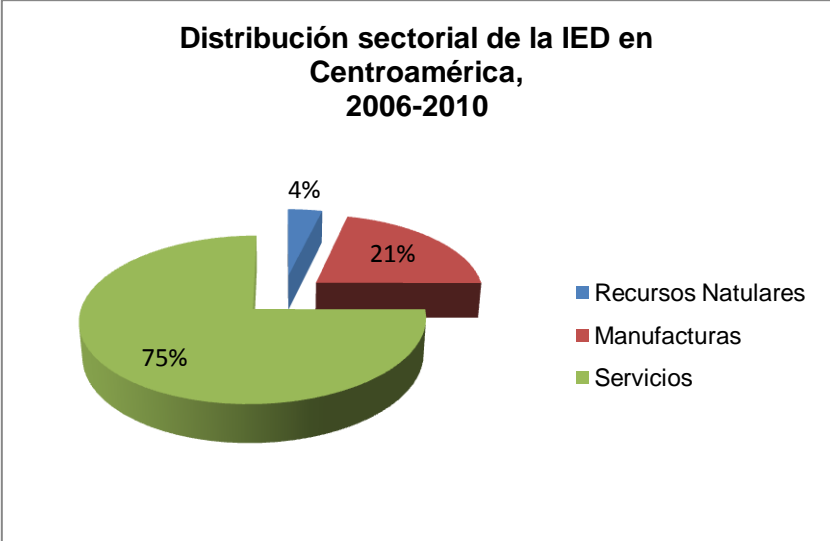
La distribución sectorial que presentaron los flujos de IED fue encabezada por el sector de servicios (véase gráfica 4), el cual se mantuvo como principal receptor en todos los países de la región con un promedio total de 4,550 millones de dólares. De acuerdo con información de la CEPAL (2011), Panamá fue el mayor receptor de IED (véase gráfica 3) y el sector de servicios alcanzó un promedio de 2,039 millones de dólares, mientras que otros países como Costa Rica y Honduras alcanzaron 907 y 477 millones de dólares respectivamente en este mismo sector.

El sector manufacturero logró posicionarse en el segundo lugar en la recepción de IED con un promedio total en la región centroamericana de 1,291 millones de dólares, es decir, el 21% de la IED en la región (véase gráfica 4). Dentro de este sector destacaron las inversiones realizadas en Costa Rica (629 millones de dólares), seguido de Honduras (con 259 millones de dólares) y finalmente Panamá (con 110 millones de dólares) (CEPAL, 2011).

Finalmente, el sector de recursos naturales tuvo una recepción promedio por 230 millones de dólares durante el período 2006-2010. Los principales países receptores de estas inversiones fueron en primer lugar Costa Rica con 114.60 millones de dólares,

seguido de Guatemala con 114.40 millones de dólares, Nicaragua obtuvo un promedio de 25 millones de dólares y finalmente Honduras con un promedio de 15 millones de dólares (CEPAL, 2011).

Gráfica 4



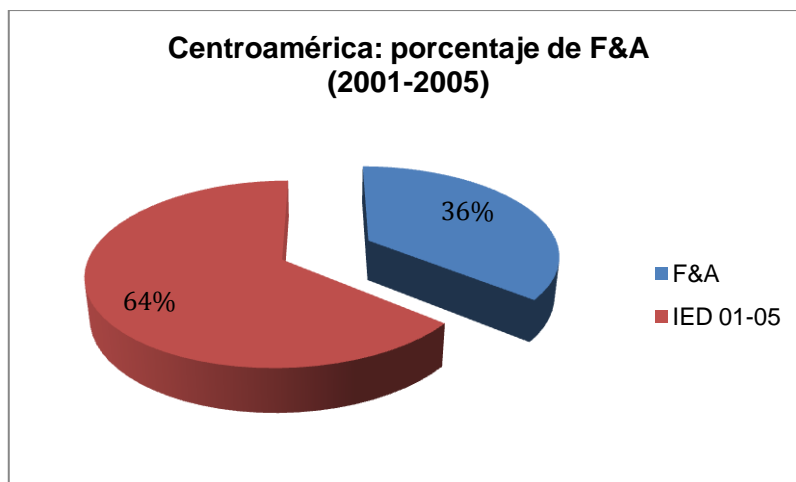
Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

En cuanto a las F&A que se presentaron en la región, durante el periodo de 2001-2005 representaron una vía importante de captación de flujos de capital. La gráfica 5 muestra que el 36% de la IED que recibió Centroamérica provino de esta tendencia. Las principales fusiones y adquisiciones que destacaron para el primer quinquenio del siglo XXI fueron, para el año 2001, la compra de la empresa guatemalteca Basic Resources International por la empresa de origen francés Perenco. En el 2002, Florida Bebidas S.A. de Costa Rica fue adquirida por Heineken de Países Bajos, el Consorcio Cervecerero Centroamericano de origen nicaragüense fue comprado por la empresa de origen sudafricano South African Breweries, y finalmente para ese mismo año en Panamá la Cervecería Nacional fue comprada por la Cervecería Bavaria de origen Colombiano. En el 2003, América Móvil de México compró la Compañía de Teléfonos de El Salvador, la cual ya pertenecía a capital extranjero. Para el 2004, la operación más importante fue en Costa Rica con la compra de la compañía Paradise Poker por Sportingbet.com de Reino Unido. Finalmente en el año 2005, en El Salvador el Banco

Salvadoreño fue comprado por Banistmo de Panamá. Esta última operación fue por 145.5 mdd aproximadamente (CEPAL, 2001, 2002, 2003, 2004).

Otros movimientos importantes que se presentaron en el 2005 fueron dentro del sector manufacturero y el de servicios. Para el primer sector destacó la inversión realizada por Componentes Intel en Costa Rica; dentro del sector de servicios Wal-Mart de origen estadounidense adquirió de la compañía neerlandesa Royal Ahold un 33% de la cadena Central American Retail Holding Company, operación que le permitió tener gran presencia en Guatemala, El Salvador, Honduras, Costa Rica y Nicaragua; en el mismo sector pero dentro de la industria de telecomunicaciones la mexicana América Móvil adquirió el 42% adicional de la Compañía de Telecomunicaciones de El Salvador, incrementando su participación en la compañía al 94% (CEPAL; 2005).

Gráfica 5



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

Para el segundo quinquenio del siglo XXI, 2006-2010, las fusiones y adquisiciones realizadas en la región centroamericana sumaron un total de 9,299 mdd, de las cuales destacó la adquisición de la empresa panameña Grupo Banistmo S.A. por HSBC Holdings de Reino Unido en 2007 por 1,770 mdd. Un año antes se dio la adquisición de Grupo Cuscatlán de origen salvadoreño por la empresa estadounidense Citigroup por 1,510 mdd. En el año 2009 se anunció la adquisición de Wal-Mart Centroamérica en Guatemala por la empresa Wal-Mart de México de origen estadounidense por 1,347

mdd, operación que concluyó en 2010. Al final del periodo analizado destacó la adquisición de BAC Credomatic de Panamá por la empresa colombiana Grupo Aval Acciones y Valores por 1,920 mdd (CEPAL, 2006-2110).

Cuadro 2

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Centroamérica, 2001-2010		
(millones de dólares)		
Costa Rica	Estado Unidos	6,928
	México	375
	España	300
El Salvador	Estados Unidos	1,470
	Panamá	1,455
	Italia	106
Guatemala	Estados Unidos	1,439
	México	408
	España	334
Honduras	Estados Unidos	2,769
	Canadá	583
	Reino Unido	310
Nicaragua	México	612
	Estados Unidos	538
	Canadá	379
Panamá	Estados Unidos	1,186
	España	1,002
	Colombia	874

*Para el caso de Guatemala y Panamá la información disponible es del periodo 2005-2010

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2009, 2011)

Como se aprecia en el cuadro 2 y al igual que lo sucedido en la década pasada, el principal país inversionista para la región de Centroamérica fue Estados Unidos con un monto total aproximado de 14,330 millones de dólares, para el periodo 2001-2010, otros

países como México y España se hicieron presentes dentro de los principales países inversionistas en tres de los países centroamericanos, con un monto de 1,395 millones de dólares y 634 millones de dólares respectivamente.

Para el caso del segundo quinquenio (2006-2010), el principal inversionista fue Estados Unidos, único país en tener presencia en todos los países con una suma promedio de 2,098.4 millones de dólares. Entre sus principales países destino de IED estuvieron: Costa Rica con un promedio de 996.6 millones de dólares, Honduras con 362 millones de dólares y Guatemala con 249 millones de dólares. La razón de los Estados Unidos para convertirse en principal inversionista estuvo vinculada con la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio entre esta economía con la región Centroamericana y República Dominicana, ya que dicho acuerdo contempló un capítulo para la promoción y solución de las controversias en el rubro de la inversión.

Otros países como España, Canadá, Reino Unido tuvieron importante presencia como emisores de IED; en el caso del primero sus inversiones se dirigieron a Panamá con un promedio de 200.4 millones de dólares, Guatemala con 55.6 millones de dólares, Costa Rica y Nicaragua con 49.2 y 34.4 millones de dólares respectivamente. En el caso de Canadá tuvo presencia en Nicaragua, Guatemala, Honduras y Costa Rica siendo estos dos últimos los más importantes con 84.4 y 115 millones de dólares respectivamente. Finalmente Reino Unido, contó con inversiones en Panamá por 414.4 millones de dólares, Honduras con 38.4 millones de dólares, Guatemala con 35 millones de dólares y Costa Rica con un promedio de 20 millones de dólares (CEPAL, 2011).

Entre los países emisores de IED también se encontraron importantes participaciones por parte de países latinoamericanos, tal fue el caso de las inversiones realizadas en Panamá por países como México con un promedio de 83 millones de dólares, Colombia con 205 millones de dólares, Nicaragua con 118.8 millones de dólares y Argentina con un promedio de 13.2 millones de dólares. Sobresalieron también las inversiones realizadas por parte de Panamá en el Salvador con un promedio de 278.2 millones de dólares, las hechas por México en países como Guatemala y Nicaragua con un promedio de 76.4 y 96.6 millones de dólares respectivamente. Finalmente, las

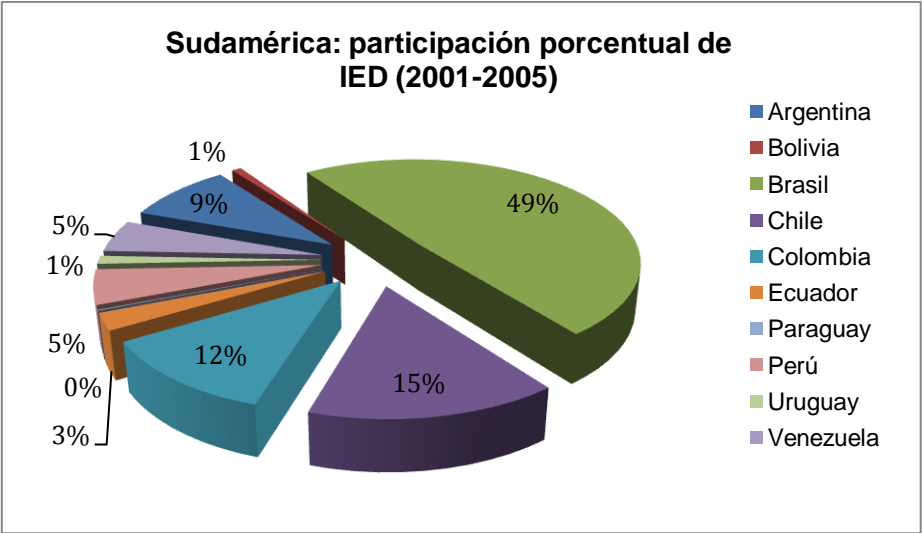
inversiones realizadas por parte de Costa Rica (11 millones de dólares) y Guatemala (24.8 millones de dólares) en Honduras y la hecha por El Salvador en Costa Rica con un promedio de 32 millones de dólares (CEPAL, 2011).

3.2.3 IED en América del Sur 2001-2010

La IED en la región de América del Sur se caracterizó por la búsqueda de nuevos mercados. Brasil, Argentina y Chile fueron considerados como nichos de oportunidad para la expansión de las compañías; por otra parte la búsqueda de recursos naturales también representó un pilar importante en la atracción de IED. De esta manera, entre los principales sectores productivos que recibieron mayores inversiones se encuentra el sector de servicios, principalmente industrias como la de telecomunicaciones; y dentro del sector de recursos naturales, los hidrocarburos y la minería.

Entre los principales receptores de IED, para el primer quinquenio del siglo XXI, se encuentra en primer lugar Brasil con un promedio de 16,480 millones de dólares, equivalente al 49% del total recibido en Sudamérica (véase gráfica 6), seguido de Chile con 5,084 millones de dólares (15% de la IED) y en tercer lugar Colombia con 3,932 millones de dólares (12% de la IED). Por otro, lado países como Uruguay y Bolivia representaron apenas el 2% de participación en los flujos de IED (CEPAL, 2011).

Gráfica 6



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

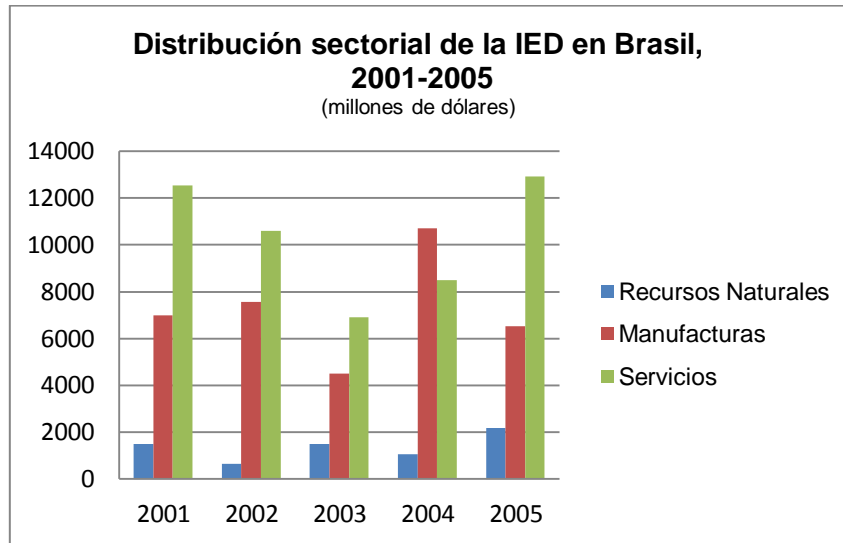
En el 2001, Brasil otorgó para la industria de telecomunicaciones 1,000 mdd en concesiones a la compañía Telecom Italia, además con la suma de otras fusiones y adquisiciones dentro de la misma industria, el sector de servicios atrajo el 60% de flujos de IED; mientras tanto, el sector manufacturero captó el 33% del flujo total de IED en industrias como la automovilística (7%), productos químicos (7%), material eléctrico y equipos de telecomunicaciones (6%) y los productos alimenticios y de bebidas (3%) (CEPAL, 2001).

Para el 2002-2003, la IED dirigida a Brasil comenzó a tomar un rumbo diferente, pues si bien el sector de los servicios siguió siendo el más favorecido, el sector manufacturero tomó un impulso importante principalmente en la industria automotriz y gracias a la producción que es dirigida a la exportación fuera de la región del Mercosur. Para el 2002, el país atrajo 16,590 millones de dólares, de los cuales el 59% se dirigió al sector de servicios y el 37% al sector manufacturero (CEPAL, 2002). Así pues, el sector manufacturero que en el período 1996-2000 representó el 18%, para el período 2001-2003 incrementó su participación al 36% (CEPAL, 2003).

Para el 2004, las principales industrias en las que se concentró la IED en la economía brasileña fueron las telecomunicaciones, la alimentaria y de bebidas (CEPAL, 2004).

De manera general, la gráfica 7 muestra la distribución sectorial de los flujos de inversión en la economía brasileña durante el primer quinquenio del siglo XXI. El sector servicios fue mayormente beneficiado por los capitales extranjeros, seguido por el sector de manufacturas. Las inversiones a estos sectores productivos de la economía brasileña dan cuenta de la importancia que tiene el tamaño de mercado y la búsqueda de eficiencia que tienen los inversionistas para elegir esta nación.

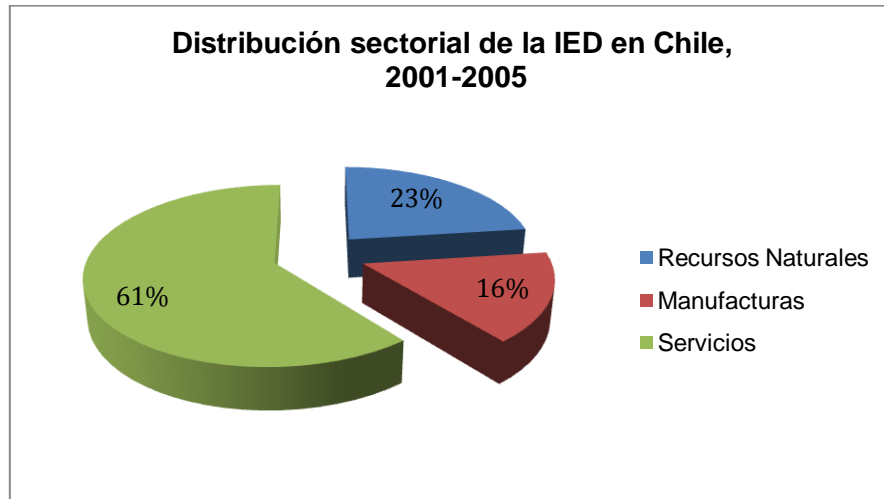
Gráfica 7



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2007)

Por lo que respecta a la economía chilena, este país alcanzó el segundo lugar como país receptor de IED durante el primer quinquenio del siglo XXI. De acuerdo a la información de CEPAL (2008), el sector más importante fue el de servicios con un promedio de 1,944 mdd, seguido del sector de recursos naturales con 901 mdd y finalmente el sector manufacturero con un promedio de 378 mdd. En términos porcentuales, la distribución sectorial de la IED en Chile se observa en la gráfica 8, donde de manera similar a Brasil, el sector servicios fue el más beneficiado con el 61% de la IED. Más atrás aparecen los recursos naturales y las manufacturas, con el 23% y 16% respectivamente. Dentro de los principales países emisores de IED se encontraron, en primer lugar, España, seguido de Estados Unidos y Canadá con un promedio de 948 mdd, 568 mdd y 339 mdd respectivamente.

Gráfica 8



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2007)

Para el 2002, la IED se dirigió como primer rubro al sector primario principalmente a industrias como la minería, la electricidad, el agua y gas. Durante el periodo 2003-2005, los principales sectores de inversión fueron el primario y de servicios; en el primer caso destacó la industria minera por la búsqueda de recursos naturales, y por el lado de los servicios la industria de las telecomunicaciones fue la principal receptora, también destacaron las industrias de electricidad y el gas (CEPAL, 2002-2005).

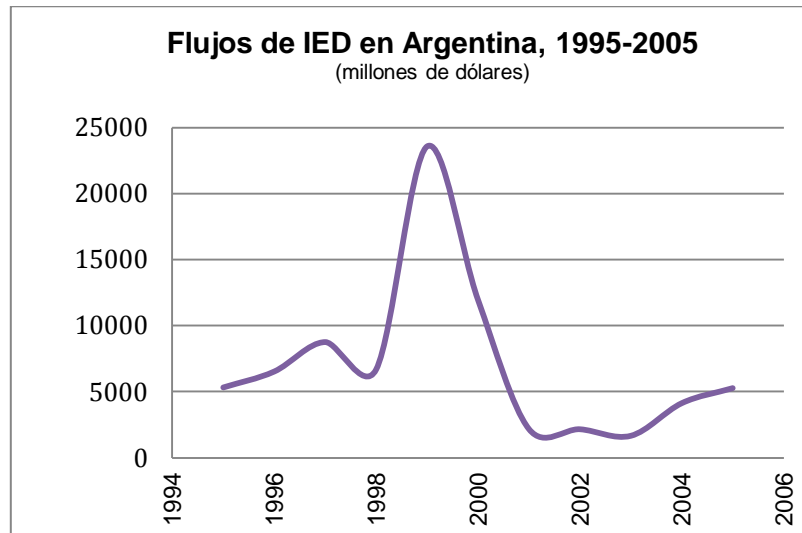
Por otro lado, dentro de la región sudamericana países como Argentina y Venezuela no se encontraron en su mejor momento al inicio del siglo XXI, pues ambos presentaron conflictos internos que desalentaron los flujos de IED. Por ejemplo en el caso de Argentina, el fracaso del régimen de convertibilidad atrajo un clima de desconfianza para los inversionistas por lo que se vieron obligados a postergar varios proyectos de inversión, con todo ello el país aún pudo atraer inversión sobre todo en el sector de servicios, industrias como la de energía eléctrica, el comercio y las telecomunicaciones fueron las más favorecidas (CEPAL, 2001). Por tanto, los primeros años del siglo XXI registraron un mínimo de recepción de capitales de inversión (véase gráfica 9), la IED se logró recuperar hacia los años 2004-2005.

Para el 2002, en Argentina persistió un clima de desconfianza para los inversionistas, pues algunas sucursales de bancos extranjeros fueron absorbidos o controlados por nacionales, mientras que empresas privadas dedicadas a servicios públicos dejaron de percibir ingresos por parte de sus matrices; se presentó también una devaluación del peso del 70% y se adoptó un tipo de cambio flotante, si bien con la devaluación de la moneda se vieron alentadas las exportaciones, el gobierno se vio obligado a poner un impuesto sobre ellas pues existió el temor de que se presentara un desabastecimiento interno (CEPAL, 2002).

En el 2003, y de acuerdo con información de CEPAL (2011), Argentina registró la cifra más baja en cuanto a recepción de flujos de IED con 1,652 millones de dólares. Sin embargo, fue en este año que se presentaron algunos signos positivos para la economía: las restricciones sobre los depósitos bancarios se levantaron de manera paulatina, se flexibilizaron los controles cambiarios y se inició la reunificación monetaria; por otra parte, mientras que con la crisis económica se afectó a sectores como el de servicios, otros sectores como la manufactura y los recursos naturales presentaron saldos positivos, principalmente en industrias como la minería y de hidrocarburos. Para el período 2001-2003, el sector manufacturero recibió en promedio 727 mdd, el sector de recursos naturales 584 mdd y finalmente el de servicios 446 mdd.

Los dos últimos años del primer quinquenio del siglo XXI Argentina mostró una recuperación en los flujos de IED. Entre 2004 y 2005, la economía argentina obtuvo un promedio de 4,694 millones de dólares. El sector más beneficiado fueron los recursos naturales (hidrocarburos y minería) con un promedio de 2,154 millones de dólares, seguido del sector manufacturero con 1,950 millones de dólares y finalmente el sector de servicios con 963 millones de dólares (CEPAL, 2004, 2005).

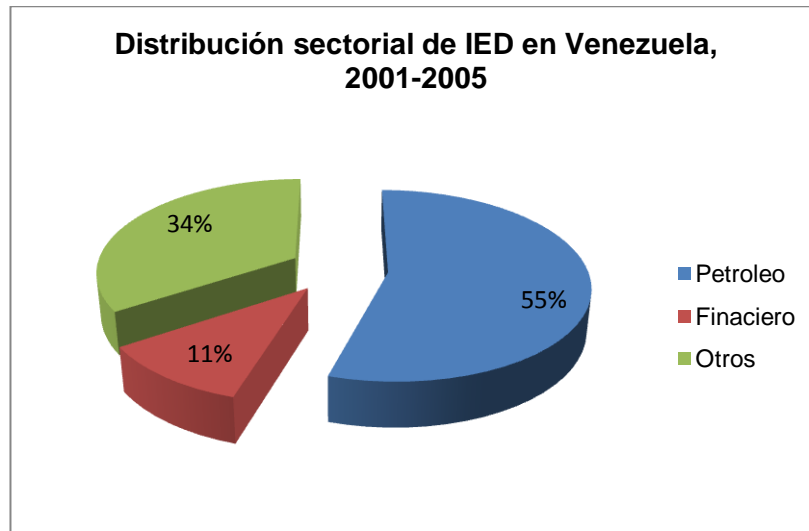
Gráfica 9



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (1995-2000)

Por otra parte en Venezuela en 2001, la desconfianza creada por la inestabilidad política trajo como resultado una disminución del 25% de la IED con respecto al año anterior, lo cual afectó al sector petrolero principalmente. El clima de inestabilidad política que existió en Venezuela provocó gran incertidumbre entre los inversionistas razón por la cual se vieron afectados los flujos de IED. Durante el período 2001-2005, en promedio el país fue receptor de 1,655 millones de dólares. El sector de recursos naturales, especialmente la industria petrolera, que había sido uno de los principales receptores durante la década de los noventa, se vio seriamente afectado, de tal manera que durante dicho periodo ésta industria atrajo en promedio sólo 600 millones de dólares. A pesar de esta circunstancia, la industria petrolera fue la más beneficiada por los capitales de inversión, con más del 50% de IED (véase gráfica 10). Dentro del sector de servicios la industria financiera obtuvo en promedio 371 millones de dólares.

Gráfica 10



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2007)

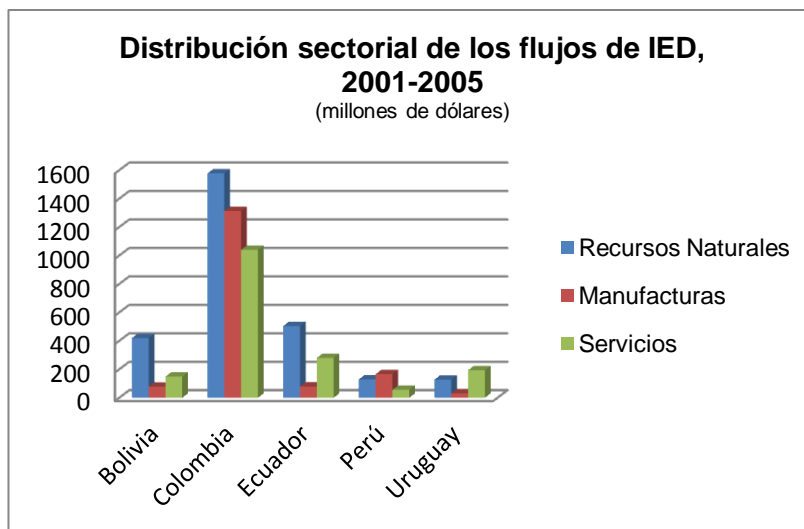
El resto de los países sudamericanos (Ecuador, Bolivia, Paraguay, Uruguay), excepto Colombia y Perú, recibieron inversiones menores, comparativamente con respecto a los capitales invertidos en Brasil o Chile durante el periodo 2001-2005. De acuerdo a la participación porcentual, países como Bolivia, Paraguay, Uruguay y Ecuador fueron los que menor recepción de IED obtuvieron con un promedio de 272 mdd, 36 mdd, 417 mdd y 862 mdd respectivamente. En tanto que Colombia fue el tercer lugar de recepción de IED, ya que alcanzó la cantidad promedio de 3,932 millones de dólares y Perú 1,762 millones de dólares en promedio (CEPAL, 2011).

En cuanto a la distribución sectorial de la IED, el sector más beneficiado fue el de recursos naturales sobresaliendo la industria de hidrocarburos y la minería, pues se considera que la región cuenta con abundantes recursos naturales y marcos regulatorios favorables para la inversión. Con respecto a los sectores de las manufacturas y los servicios, la diferencia es mínima pues el primero obtuvo el 27%, mientras que el segundo el 28% del total de flujos de IED durante el periodo 2001-2005.

Como se aprecia en la gráfica 11, sólo en Perú y Uruguay el sector de los recursos naturales no ocupó el primer lugar de atracción de IED; para el caso de Perú, el sector

manufacturero fue el más beneficiado; mientras que en el caso de Uruguay, fueron los servicios.

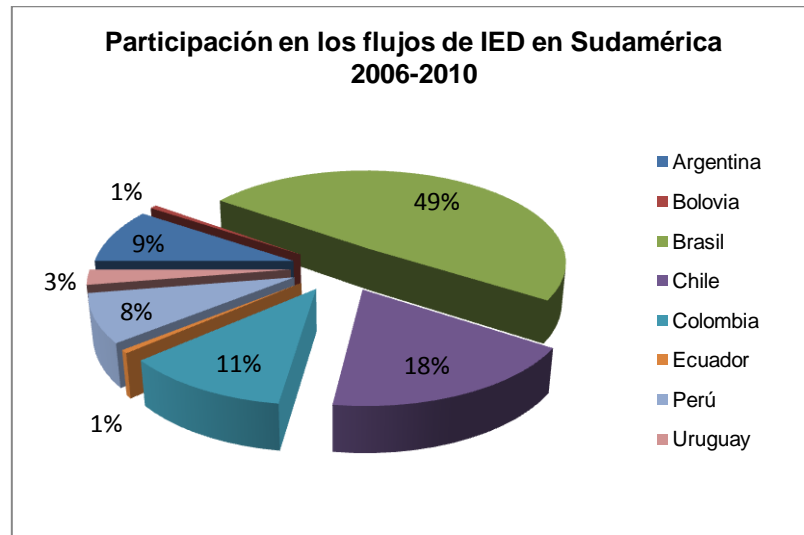
Gráfica 11



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2007)

Para el segundo quinquenio del siglo XXI, la región de América del Sur recibió un promedio de 70,737 millones de dólares, de los cuales el principal receptor fue nuevamente Brasil con un promedio de 34,583 millones de dólares, es decir, casi el 50% del total de la inversión recibida en la región (véase gráfica 12); seguido nuevamente de Chile con 12,755 millones de dólares, economía que aumentó su participación del 15% al 18% con respecto al quinquenio anterior (véase gráfica 12); en tercer lugar se colocó Colombia con un promedio de 8,072 millones de dólares y Argentina ocupó el cuarto lugar con 6,561 millones de dólares (CEPAL, 2011). En este período los países de la región que ocuparon menor participación porcentual dentro de los flujos de IED fueron Bolivia y Ecuador que en su conjunto sumaron apenas el 2% de participación.

Gráfica 12



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

La distribución sectorial que tuvieron los flujos de IED en la región no fue muy diferente a lo visto en años anteriores pues fue el sector de servicios quien obtuvo el primer lugar con un promedio de 26,322 mdd para el período estudiado (véase gráfica 13). La diferencia estuvo en los países en los que este sector ocupó el primer lugar, pues pese a que fue Brasil quien obtuvo los ingresos más altos en el sector de servicios (10,878 mdd), no fue este sector el más beneficiado de dicho país; en cambio en países como Chile, Perú, Uruguay, Ecuador, Paraguay y Venezuela el sector de servicios fue el más beneficiado por las inversiones extranjeras.

Si bien durante los años noventa, las materias primas fueron un sector atractivo para los inversionistas en Sudamérica, este sector fue desplazado en algunos países hacia el segundo lugar. Ello obedeció al patrón de especialización productiva de la región (CEPAL, 2013) pero también mantuvo su influencia en la búsqueda de materias primas por parte de los inversionistas extranjeros, tal como ha sido el reciente caso de las inversiones chinas en esta región (CEPAL, 2012). El sector de recursos naturales obtuvo el segundo lugar como destino de los flujos de IED que recibió la región sudamericana con un promedio de 25,237 millones de dólares (véase gráfica 13), apenas una diferencia de 1,085 millones de dólares con respecto al sector de servicios.

Dentro de las industrias más importantes fueron la de los hidrocarburos y la minería las más beneficiadas y las de mayor interés por parte de los inversionistas extranjeros.

Colombia fue el país en el que el sector de recursos naturales logró posicionarse en primer lugar con un promedio de 4,722 millones de dólares, pero no fue esta la máxima cantidad promedio que obtuvo el sector dentro de la región sudamericana, puesto que en Brasil --aunque el sector de recursos naturales ocupó el tercer lugar—este sector obtuvo un promedio de 9,517 millones de dólares. Otra economía que también tuvo al sector de materias primas en primer lugar fue Argentina, donde se captaron de 2,227 millones de dólares (CEPAL, 2011).

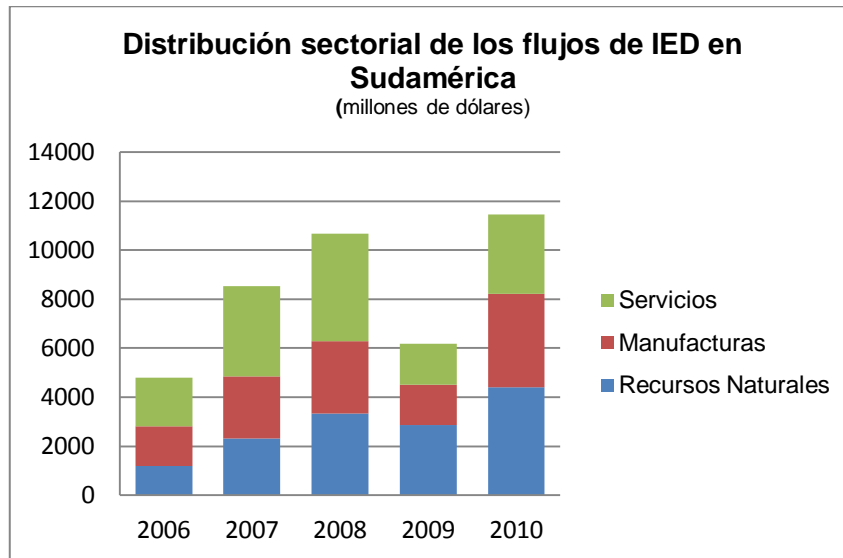
En países como Chile, Perú e incluso Uruguay, el sector de recursos naturales se posicionó en segundo lugar como receptor de IED con promedios de 5,566 mdd, 3,101 mdd y 380 mdd, respectivamente (CEPAL, 2011).

El sector manufacturero logró obtener una mejor posición dentro de los flujos de IED que llegaron a la región sudamericana con un promedio 21,191 millones de dólares, principalmente dentro de la industria automotriz, la cual se vio beneficiada por el incremento de las exportaciones fuera del mercado del Mercosur; Brasil logró posicionarse como el mayor receptor de IED en el sector manufacturero con un promedio de 14,588 millones de dólares y fue este sector el más beneficiado del país brasileño en el período 2006-2010, dejando en segundo lugar al sector de servicios.

Otro de los países sudamericanos en los que el sector manufacturero estuvo por encima del sector de servicios fue Argentina, pues logró en promedio 3,463 millones de dólares. Junto con Brasil, ambas economías fueron las mayores receptoras de IED en dicho sector.

Países como Colombia, Perú y Chile registraron considerables flujos de IED en el sector manufacturero con promedios de 1,139 mdd, 847 mdd y 627 mdd, respectivamente, pero no lo suficientemente elevados para sobrepasar los registros del sector de servicios ni el de recursos naturales.

Gráfica 13



- Para el año 2010 no se contó con información de Perú y Uruguay
- No se contempla Bolivia por falta de información

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2011)

La IED que se presentó en la región Sudamérica tuvo como principal motor la modalidad de fusiones y adquisiciones, pues durante la primera década del siglo XXI se presentaron importantes adquisiciones, permitiendo de esta manera un mayor crecimiento en la región y una mayor diversificación de los bienes y servicios que presentaba la región.

En Brasil, dentro de las principales fusiones y adquisiciones que se presentaron en 2001, destacó la compra de Juncadella por la empresa española Prosegur España, la compra de Companhia de Consesoes Rodoviárias por Brisa de origen portugués, la adquisición de Light Serviços de Electricidad por la estadounidense The AES Corp. y la compra de Celulosa Nipo-Brasileira S.A por las empresas Aracruz Celulosa S.A de origen brasileño y Anglo AmeranSA de Reino Unido.

Para el período 2002-2003 las fusiones y adquisiciones que se llevaron a cabo, destacó para el 2002 la compra de Chocolate Garoto por la empresa de origen suizo Nestle, la adquisición de Kaiser por la empresa Molson de Canadá, la adquisición por parte de la mexicana América Móvil de la empresa Telecom Americas; para año 2003 y de acuerdo

con información de CEPAL (2003) se tiene registro de la compra de trece empresas privadas de capital nacional de origen brasileño por más de 100 millones de dólares cada una, de las cuales destaca la compra de BCP S.A por la mexicana América Móvil por 625 millones de dólares, Valpear S.A por la japonesa Mitsui & Co. Ltd. por 830 millones de dólares.

En 2004 destacó la fusión de la empresa de bebidas AmBev con la empresa belga Interbrew; en el sector de comercio se registró la compra de Royal Ahold de la cadena de supermercados Bompreço Bahia por la estadounidense Wal Mart; por el lado de las telecomunicaciones, se produjo la adquisición de la compañía Embratel Participações por parte de la mexicana Telmex. En el mismo año se contabilizaron un total de 17 fusiones y adquisiciones en el país, todas estas operaciones se realizaron por más de cien millones de dólares (CEPAL, 2004)

Y para el 2005, las fusiones y adquisiciones en la economía brasileña disminuyeron de manera considerable, pues tan solo se tuvo el registro de siete operaciones, de las cuales destacó la compra de la Companhia Brasileira de Distribuição por parte de la empresa francesa Casino Guichard Perrachon por 858.6 millones de dólares, la cadena estadounidense Wal-Mart adquirió los Activos de Sonae por 764 millones de dólares y Real Seguros S.A fue adquirida por la empresa japonesa Milea Holdings Inc. por 380.1 millones de dólares (CEPAL, 2005).

Para el período 2006-2010, las fusiones y adquisiciones en Brasil registraron una suma total de 85,821 millones de dólares; el año en que se registraron más movimientos fue el 2010 con 31,012 millones de dólares y el menor registro se tuvo en 2006 con la cantidad de 6,146 millones de dólares. Entre las principales fusiones y adquisiciones en 2006 existió una salida del Bank Boston Brasil, el cual fue adquirido por Banco Itaú Holding Financiero de Brasil por 2,172 millones de dólares vendiendo la empresa estadounidense Bank of American Corp. En 2007, Arcelor Brasil fue adquirido por la empresa Arcelor Mittal de Luxemburgo por 5,412 millones de dólares. Para 2008 la adquisición de mayor valor fue la realizada por la empresa Anglo American Plc del Reino Unido que adquirió Iron X por 3,493 millones de dólares. En 2009 la empresa

francesa Vivendi compró el 57.5% de la empresa GVT por 2,403 millones de dólares; y finalmente en 2010 la empresa Telefónica SA de España obtuvo la empresa Vivo (Brasilcel NV) por 9,742.79 millones de dólares. (CEPAL, 2006-2010).

Por otra parte, en Chile las principales fusiones y adquisiciones que se presentaron fueron para el 2001, dentro del sector primario la compra de la Sociedad Química y Minera por parte de Potash Corporation of Saskatchewan de origen canadiense, la compra de Minera Lomas Bayas, Cía Minera Boliden W. por la también canadiense Noranda/Falconbridge; y por parte de empresas estadounidenses; por lo que se refiere al sector manufacturero se registró la compra de la Compañía Cervecerías Unidas por Anheuser Busch y la compra de Laboratorio Chile S.A. por Ivax Corporation; finalmente en el sector de servicios se tuvo la compra de la Compañía General de Electricidad por Pennsylvania Power and Light de origen estadounidense; operaciones que alcanzaron los 1,315 millones de dólares (CEPAL, 2001).

En el 2002, otro de los sectores que presentó grandes movimientos fue el financiero, pues en ese año se realizó la adquisición del 35.4 % del Banco Santiago por parte del Banco Santander Central Hispano (BSCH) por 682 millones de dólares, esta adquisición permitió al BSCH controlar el 80% del Banco Santiago, ya que previamente se había comprado el 44.6% e inició el proceso de fusión entre ambas entidades. Otras adquisiciones realizadas ese año por más de 100 millones de dólares fueron la compra de Masisa S.A. por la empresa de origen suizo Inversiones Suizandina, y la compra de Compañía de Cervezas Nacionales por la Cervecería Bavaria de origen colombiano (CEPAL, 2002).

De acuerdo a información de CEPAL en el período 2003-2005 fueron 8 las fusiones y adquisiciones que se llevaron a cabo en el país chileno, las cuales sumaron un total de 3,079 millones de dólares aproximadamente; y de las cuales destacaron por su valor de compra la adquisición en 2004 de Telefónica Móvil Chile por parte de la española Telefónica en 1,250 millones de dólares y la compra de Smartcom PCS en 2005 por la empresa mexicana América Móvil en 510.4 millones de dólares (CEPAL, 2003-2005).

Para el período 2006-2010, las fusiones y adquisiciones sumaron una total de 21,487 mdd. El mejor año de estas operaciones fue en 2008 con 5,837 mdd. Entre las principales fusiones y adquisiciones destacó para el 2006 la compra de Transelec por la empresa canadiense Brookfield Asset Management por 2,367 mdd. En 2007 la adquisición con mayor valor fue la realizada por la empresa estadounidense Citigroup que compró LQIF por 900 mdd. Para 2008 fue adquirida la empresa CTC Telefónica Chile por la empresa española Telefónica SA por 1,579 mdd; en 2009 destacó la compra de Distribución y Servicios S.A por parte de Wal-Mart de origen estadounidense en 1,983 mdd y en 2010 la adquisición más importante fue la hecha por a empresa japonesa Mitsubishi Corp. que adquirió la Compañía Minera del Pacifico SA por 924 millones de dólares (CEPAL, 2006-2010).

En Argentina, la IED en la modalidad de fusiones y adquisiciones que llegó al país durante el periodo 2001-2005 sumó un total de 3,957 millones de dólares, de las cuales destacó en 2001 la compra de Central Puerto S.A por la empresa francesa Total Fina Elf S.A. En 2002, la economía argentina registró la compra de Pérez Compac por la brasileña PETROBRAS; en el 2004, la adquisición por parte de la chilena Cencosud de la empresa Disco fue incluida en este rubro de F&A; así como, la compra de la empresa Loma Negra S.A por parte de la Constructora Camargo Correa de origen brasileño en el año 2005 (CEPAL, 2001, 2002, 2004, 2005).

Durante el período 2006-2007, Argentina obtuvo 11,027 millones de dólares como resultado del proceso de fusiones y adquisiciones. Pese a que en el 2009 registró su mayor numero de operaciones (cuatro), fue hasta el año siguiente cuando se registraron las mayores operaciones con un valor de 3,852.99 millones de dólares destacando la adquisición de Bridas Corp. (petróleo/gas) por la empresa china CNOOC Ltd por 3,100 millones de dólares (CEPAL, 2006, 2007, 2009, 2010).

En el caso de Venezuela, entre las fusiones y adquisiciones más destacadas que se presentaron en el país se encuentran las siguientes: En el 2003 se presentó un cambio de titularidad, pues la empresa Yacimiento Boquerón y DZO de activos extranjeros fueron adquiridos en un 60% y 100% respectivamente por la empresa Perenco del

Reino Unido. En 2004 la compra de la empresa Posven por parte de la empresa Tenaris de Luxemburgo y por la empresa Siderúrgica de Orinoco de Venezuela por 120 millones de dólares. En 2005 se registró la compra del Consorcio Siderurgia Amazonia por parte de la empresa argentina Techint Argentina S.A por 107.4 millones de dólares (CEPAL, 2003, 2004, 2005).

En el caso del segundo quinquenio, se un registro un monto de 6,869 millones de dólares como resultado de las operaciones relacionadas al proceso de fusiones y adquisiciones, destacando la realizada en 2010 por la adquisición de Campo petrolero Carabobo por la empresa india Indian Oil, Oil India, Petronas y Repsol-YPF.

Finalmente, durante el primer quinquenio del siglo XXI, entre las fusiones y adquisiciones que se realizaron en los países de Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú y Uruguay, destacó en 2002 la compra de la empresa peruana Unión Cerveceras Backus Johnston por parte de las cerveceras Bavaria de origen colombiano quien obtuvo el 24.5% y el Grupo Cisneros de Venezuela obtuvo el 16%; en Ecuador se presentó un cambio de titularidad pues la Compañía de Cervezas Nacionales de activos extranjeros fue comprada en un 25% por la Cervecería Bavaria. En 2003 se registró la compra de la empresa de activos extranjeros Vitage Oil Ecuador por la canadiense Encana Corp. en 137 millones de dólares (CEPAL, 2002, 2003)

Para el año 2004, las operaciones se llevaron a cabo en Colombia y Perú, el primero con la compra de Coltabaco por parte de Philip Morris de origen estadounidense y Cementos Caribe adquirida por Glencore International de origen suizo; para el caso de Perú los ingresos ascendieron a 572 millones de dólares sobresaliendo la compra de Sociedad Minera Cerro Verde por la japonesa Sumitomo Metal Mining por 265 millones de dólares (CEPAL, 2004)

Y en el año 2005, Colombia recibió 8,592 millones de dólares, de los cuales 7,806 correspondieron a la compra de la empresa Bavaria S.A por parte de SABMiller Plc de Reino Unido; por otra parte, Perú recibió 1,236 millones de dólares destacando la compra de la empresa TIMP Perú SAC por la mexicana América Móvil; y en Ecuador se

registró la compra de Reservas de crudo y oleoductos por Andes Petroleum de China en 1,420 millones de dólares (CEPAL, 2005).

Para el período de 2006-2010, en el caso de Colombia las fusiones y adquisiciones sumaron un total de 7,694.82 millones de dólares. En este rubro destacó la adquisición de la empresa suiza Xstrata que consiguió la empresa Glencore-Prodeco Bus por 1,962 millones de dólares en 2009; la segunda operación con mayor valor fue la realizada en 2006 por 1,712 millones de dólares con la adquisición de la empresa operaciones de carbón Cerrejon Light S.A por la empresa Xstrata Plc de Reino Unido; y en 2008 se realizó por 920 millones de dólares la adquisición de Caracara Association Contract por una empresa estadounidense (CEPAL, 2006, 2008, 2009, 2010).

En Perú la fusiones y adquisiciones sumaron un total de 4,465.9 millones de dólares, teniendo como mejor año el 2010 con 1578.9 millones de dólares. Entre sus principales fusiones y adquisiciones destacó la compra en 2009 por 892 millones de dólares de la empresa Petro-Tech Peruana SA por parte de la Korea National Oil/Corporation & Ecopetrol de Corea del Sur y Colombia (CEPAL, 2006, 2007, 2009, 2010).

Para el caso de Ecuador, y Uruguay, las fusiones y adquisiciones sumaron un total de 1,765 mdd y 2,748 mdd respectivamente. En Ecuador se registraron solo dos operaciones una en 2006 y la otra en 2010 sobresaliendo la hecha en 2006 con la adquisición de Negocios de petróleo/oleoductos por Andes Petroleum Company de origen chino. Y finalmente en Uruguay sólo se registraron dos operaciones en 2009 sobresaliendo la compra de Metsa-Botnia-Uruguay por la finlandesa UPM-Kymmene.

En cuanto a los principales emisores de IED para la región de Sudamérica, el cuadro 3 expone a los tres principales países emisores de IED para cada país de la región durante el período 2001-2010; de manera más general, se concluye que el primer lugar fue ocupado por Estados Unidos, quién logro tener presencia en la mayoría de los países de la región y logró transferir un monto aproximado de 71,431 millones de dólares; por otra parte países europeos como España y Países Bajos emitieron 11,335 millones de dólares y 46,215 millones de dólares respectivamente. Por otra parte, destaca la participación de países de la misma región latinoamericana como es el caso

de Panamá, Chile, Brasil, México y Argentina como países emisores de IED para algunos países sudamericanos, siendo los montos más sobresalientes los de Chile y Panamá con 4,728 millones de dólares y 3,794 millones de dólares respectivamente.

Cuadro 3

Principales países emisores de inversión extranjera directa a Sudamérica, 2001-2010 (millones de dólares)		
Argentina	Estados Unidos	7,888
	Países Bajos	4,543
	Chile	3,947
Bolivia ^a	Estados Unidos	960
	España	430
	Reino Unido	196
Brasil	Estados Unidos	42,912
	Países Bajos	40,860
	Luxemburgo	20,609
Chile	Estados Unidos	9,073
	España	8,551
	Canadá	8,504
Colombia	Estados Unidos	9,822
	Reino Unido	4,633
	Panamá	2,762
Ecuador ^b	Panamá	767
	México	319
	España	312
Paraguay ^c	Estados Unidos	776
Perú ^d	Sudáfrica	1,795
	Chile	781
	Noruega	438

Uruguay ^e	Argentina	2,470
	España	724
	Brasil	712
Venezuela ^d	España	1,318
	Países Bajos	821
	Panamá	265

^a La información disponible cubre el período 2001-2004

^b La información disponible cubre el período 2001-2009 únicamente para el caso de México

^c La información disponible cubre el período 2005-2010

^d La información disponible cubre el período 2001-2009

^e La información disponible cubre el período 2001-2009 para el caso de Argentina y Brasil, en el caso de España es del período 2005-2010

Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2009, 2011)

3.2.4 Efectos de las F&A

La IED representó para la región Latinoamérica una vía para el crecimiento económico y el desarrollo, pues con la entrada de flujos de capital a la región se obtuvo el financiamiento necesario para el desarrollo de la industria local logrando de esta manera una mayor competitividad a nivel internacional.

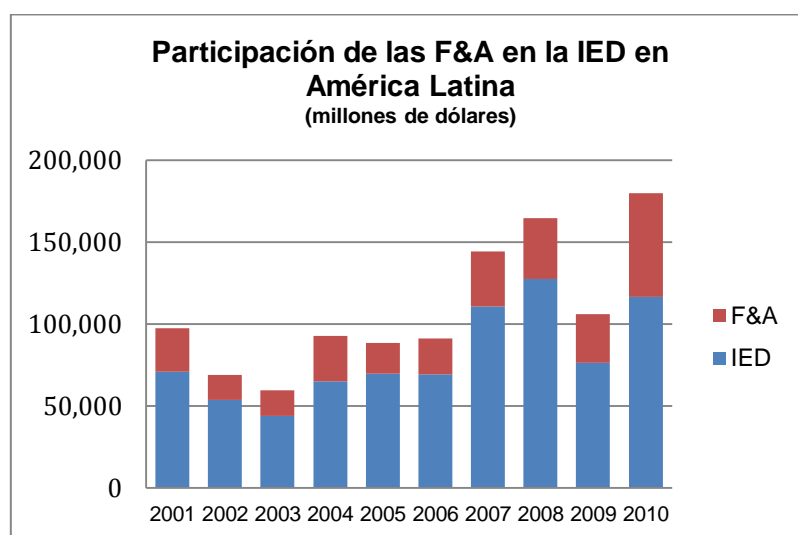
Para la primera década del siglo XXI, la IED obtuvo un monto de 803,346 millones de dólares, mientras que por vía del proceso de fusiones y adquisiciones se alcanzó un monto de 288,690 millones de dólares, representando el 36% del total de IED que se registró en la región durante el periodo 2001-2010.

Por otra parte, durante el mismo periodo, la IED que entró a la región latinoamericana representó en promedio el 3% del Producto Interno Bruto de la región (PIB). Mientras que las fusiones y adquisiciones representaron apenas el 1% (véase cuadro 3). Resalta el hecho de que antes y durante de la Gran Recesión la participación de la IED sobre el PIB regional era del 4%, dicho porcentaje bajó como consecuencia de los problema de la economía mundial y que afectaron a las economías desarrolladas quienes –como se ha dado cuenta en este documento- representan un importante inversionista en la

región latinoamericana. No obstante, también puede apreciarse el hecho de que si se observa a la región en su conjunto, la participación de la IED en el PIB regional alcanzó los niveles previos a la Gran Recesión (4%, véase cuadro 3). También debe destacarse que a finales de la década, 2010 representó el año más importante en cuanto a la captación de la IED (116 mil millones de dólares), de los cuales casi 63 mil millones de dólares correspondieron al proceso de fusiones y adquisiciones, es decir, el 54% de la IED.

Con respecto a esta última tendencia, durante el desarrollo de la década, 2001-2010, los flujos de capital vía fusiones y adquisiciones representaron niveles importantes de inversión. En el cuadro 3 se aprecia que esta modalidad de la IED, a mediados de la década, inclusive estuvo cerca de alcanzar el 50% de la inversión en el año 2004. Un hecho importante es que, si bien a nivel global, se ha mencionado que las fusiones y adquisiciones son una tendencia que está en desaceleración, los datos para América Latina muestran lo contrario: a finales de la década, como se mencionó en el párrafo anterior, las fusiones y adquisiciones en la región alcanzaron su registro máximo histórico. De hecho, si se excluyen los efectos de la Gran Recesión en 2009, la tendencia de las fusiones y adquisiciones marca una tendencia creciente como parte de las inversiones extranjeras directas que recibe América Latina en el siglo XXI.

Gráfica 14



Fuente: Elaboración propia con base en CEPAL (2001-2010)

Cuadro 3

América Latina						
	IED	F&A	PIB regional	F&A/IED	IED/PIB	F&A/PIB
2001	70,692	26,565	2,368,304	38%	3%	1%
2002	53,817	15,068	2,379,088	28%	2%	1%
2003	43,742	15,813	2,420,616	36%	2%	1%
2004	64,814	27,810	2,563,809	43%	3%	1%
2005	69,724	18,608	2,679,229	27%	3%	1%
2006	69,413	21,906	2,827,057	32%	2%	1%
2007	110,769	33,273	2,984,804	30%	4%	1%
2008	127,573	36,788	3,106,059	29%	4%	1%
2009	76,140	29,882	3,058,814	39%	2%	1%
2010	116,663	62,977	3,239,830	54%	4%	2%
2001-2010	803,346	288,690	27,627,610	36%	3%	1%

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL (2000-2010)

El análisis de la IED en América Latina dividido en dos periodos (2001-2005/ 2006-2010) revela importantes tendencias. En principio para México y la región de Centroamérica el principal inversionista han sido los Estados Unidos.

A lo largo del siglo XXI, la tendencia de las fusiones y adquisiciones ha sido indispensable para la atracción de IED en América Latina.

En la primera etapa (2001-2005), los servicios fueron el sector más beneficiado por la IED en el caso de México y América del Sur. En el caso mexicano los servicios financieros fueron las actividades más beneficiadas por las fusiones y adquisiciones (sobresale la compra de Banamex por Citigrup en el año 2001). Así mismo, la economía mexicana tuvo al sector manufacturero como un importante captador de divisas extranjeras. En este último caso sobresalió la adquisición de Grupo Embotellador México por Pepsi Group.

Para el caso sudamericano, en primer lugar debe resaltarse la participación de la economía Brasileña, que captó el 49% de la IED total de la región. En este caso las actividades de telecomunicaciones fueron ampliamente beneficiadas por la tendencia

de las fusiones y adquisiciones; en tanto que, al igual que la economía mexicana, el sector manufacturero y en particular la industria automotriz brasileña consiguieron el segundo lugar como receptores de inversión.

En el caso sudamericano resaltan también las participaciones de Chile, Colombia y Perú. Solo en el primer caso fue el sector servicios el principal beneficiario de la inversión extranjera. En tanto que la economía colombiana fue beneficiada por los capitales extranjeros en el sector de recursos naturales; mientras que Perú tuvo al sector manufacturero como el principal receptor de IED. En este primer período las economías de Argentina y Venezuela no tuvieron una participación tan importante en la recepción de capitales debido a los problemas financieros y políticos por los que atravesaban.

Para el caso centroamericano a diferencia de las otras regiones, las manufacturas y particularmente la industria textil fueron las actividades más beneficiadas por la IED. El sector servicios y especialmente las compras minoristas ocuparon la segunda posición. Panamá fue la mayor economía receptora de IED en la región. La importancia del proceso de fusiones y adquisiciones en esta región fue del 36% de las IED captada.

Para el segundo periodo de estudio (2006-2010), la IED que se dirigió a México estuvo concentrada en el sector de servicios, pues ocupó el primer lugar como receptor de IED, la segunda posición estuvo ocupada por el sector manufacturero, el cual logró superar al sector de servicios sólo hasta 2010 año en el que también se registró una de las mayores F&A, con la compra de la empresa Femsa-Operación cervecera por parte de Heineken. Y finalmente el sector de recursos naturales ocupó la tercera posición.

En cuanto a los principales emisores de IED se tuvo a Estados Unidos tanto para el caso de México como el de Centroamérica, otro país que sobresalió por sus inversiones en ambas regiones fue España. Mientras que, por otra parte, en el caso de Centroamérica sobresalieron inversiones realizadas por países de la región latinoamericana, como fue el caso de Colombia con una participación destacable en las inversiones de Centroamérica.

En el caso de la región centroamericana, el país que logró colocarse como mayor receptor de IED fue nuevamente Panamá con el 33% del total de IED que recibió la región. El sector más beneficiado fue el de servicios dejando por debajo al sector manufacturero y en tercer lugar el de recursos naturales.

Para el caso de Sudamérica el sector de servicios fue el más beneficiado, seguido del sector manufacturero y finalmente los recursos naturales, la diferencia se dio en los países receptores de IED.

Para el caso del sector de servicios, el principal receptor fue Chile, también tuvo importante presencia en Perú, Ecuador, Uruguay, Paraguay y Venezuela; mientras que en el sector manufacturero se tuvo a Brasil como el principal receptor de IED seguido de Argentina, y en el sector de recursos naturales fue el país colombiano en el que sobresalió como el más beneficiado durante el 2006-2010.

En general los flujos de IED en la región sudamericana favorecieron de nueva cuenta a Brasil, pues fue el país con mayor recepción de inversiones, seguido de Chile, Colombia y Argentina.

Finalmente es importante destacar que la búsqueda de mercados fue una constante en la captación de la IED en la región latinoamericana, ya que la IED se ha dirigido de manera impórtate al sector servicios. Sin embargo, la búsqueda de eficiencia, sobre todo en las grandes economías de Brasil y México, además de Centroamérica también ha continuado como un incentivo para los inversionistas extranjeros que han optado por el sector manufacturero.

CONCLUSIONES

El gran dinamismo económico que existe en el mundo, el desarrollo comercial y la interdependencia que se ha venido presentando entre los países forman parte de la evolución de las relaciones económico-comerciales que se presentan en el mundo. Uno de los principales elementos que compone a esas interacciones es la Inversión Extranjera Directa (IED), pues ésta ha permitido que las grandes empresas puedan expandirse y llegar a cualquier parte del mundo, ya sea como nuevos proyectos de inversión o por fusiones y adquisiciones (transfronterizas). Asimismo, los resultados de las empresas extranjeras en mercados locales se han visto reflejados en una mayor competitividad y han representado un abastecimiento de diferentes bienes y servicios que repercuten en el beneficio de los consumidores.

Particularmente, este trabajo de investigación ha centrado su análisis de la IED en América Latina durante la primera década del siglo XXI, a partir de los antecedentes de estos flujos de capital que se incrementaron con la apertura de las economías latinoamericanas. De hecho, desde la liberalización económica de la región, los países han procurado competir por la mayor cantidad de inversiones provenientes, sobre todo, desde los países desarrollados.

En este sentido, el objetivo general de este trabajo de investigación fue analizar las tendencias de la IED en la región de América Latina, particularmente para el periodo 2000-2010, con la finalidad de ubicar los principales sectores favorecidos por esta inversión, a partir del proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas.

Asimismo se planteó la siguiente hipótesis de trabajo: la IED en América Latina ha tenido dos tendencias en la región, primero una motivada por las privatizaciones (1990-2000) y, en segundo lugar, una incentivada por las fusiones y adquisiciones (2000-2010), lo cual ha determinado que los sectores más favorecidos por la IED sean las manufacturas, para el caso de Centroamérica y México y los recursos naturales para el caso de Sudamérica.

El análisis teórico del trabajo retomó los postulados del *Paradigma Ecléctico* de Dunning (1980) para entender las condiciones y las diferentes estrategias que buscan las empresas para la IED. Para ello, además de conocer las ventajas de propiedad, localización e internalización de la inversión, en el trabajo se conocieron las estrategias empleadas por las empresas para ubicar la inversión: búsqueda de recursos naturales, búsqueda de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos tecnológicos.

Metodológicamente esta investigación fue de carácter documental-cuantitativo, en el sentido de que las principales fuentes de información para la elaboración del análisis fueron los reportes sobre *Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, editados por CEPAL desde 1997. El aporte que realiza este trabajo de investigación justamente reside en hacer uso de estos reportes y las cifras estadísticas proporcionadas para la región latinoamericana y que permitieron conocer el panorama de la inversión en las últimas dos décadas. El trabajo ofreció un análisis cuantitativo (básico) porque se utilizaron las series estadísticas aparecidas en estos reportes para la construcción de las gráficas presentadas en este trabajo de investigación y los promedios quinquenales utilizados en el análisis.

Para comprobar la hipótesis planteada y cubrir el objetivo general de investigación, en primera instancia se conoció la definición de la IED, la cual se entiende como los flujos de capital en los que una empresa crea o adquiere una empresa en un país extranjero.

Los elementos, el tipo o las formas que adquiriera la inversión extranjera dependerán de los intereses de las empresas. En primer lugar, la inversión puede realizarse por medio de nuevas inversiones, reinversión de utilidades o cuentas entre empresas. En segundo lugar puede ser una inversión destinada a la misma industria (horizontal) o puede dirigirse a un proceso productivo para lograr un bien específico (vertical). Y finalmente también puede presentarse como una inversión extranjera directa o de portafolio, en el caso de la primera se expresa con la adquisición de bienes inmuebles mientras que la segunda se presenta en el mercado de valores.

Asimismo, como se apuntó en párrafos anteriores, se utilizó al *Paradigma Ecléctico* de Dunning (1980) para explicar las condiciones que hacen factible la IED (ventaja de

propiedad, que expresa todos los factores con los que cuenta un país para la atracción de la inversión extranjera; la ventaja de localización, enfocado a la facilidad para acceder a mercados y tener una mayor distribución y comercialización de los bienes y servicios; y por último, la ventaja de internalización, es decir el establecimiento de nuevos mercados, aunado a las políticas de inversión que existan en los países extranjeros).

La relación que existe entre la IED y las estrategias empresariales varía de acuerdo a los intereses de las firmas y se engloban en cuatro búsquedas fundamentales: la primera de ellas se refiere a la búsqueda de recursos naturales, la segunda es la búsqueda de nuevos mercados, en tercer lugar está la búsqueda de eficiencia y, por último, existe la búsqueda de activos estratégicos. Cada una de ellas representa un incentivo para las empresas que buscan establecer una filial o adquirir una firma en un país extranjero. También representan características propias de un país que lo convierte en atractivo para la IED.

Con respecto a los antecedentes del tema de investigación, este trabajo de investigación evidencia que el desarrollo que tuvo la IED en América Latina en la década de los noventa fue importante y de gran impacto para la región. En un principio por la reorganización y estructuración de la legislación que permitió la entrada de la IED a la región; posteriormente, las diferentes modalidades en las que se presentó en América Latina durante la década permitieron una modernización de las industrias en diferentes sectores de las economías. Con la primera ola de IED en forma de privatización de activos, tanto estatales como privados, se dio el primer paso para una serie de reestructuraciones y modernización que sufrirían las empresas.

Con base en lo establecido por Dunning (1980) sobre los motivos o estrategias de la ET en América Latina, la IED se concentró en tres de ellas: la búsqueda de eficiencia –enfocándose principalmente en el sector manufacturero con el objetivo de lograr una mayor competitividad internacional; la búsqueda de recursos naturales –la cual se concentró en materias primas como el petróleo, el gas y los minerales, principalmente en América del Sur; y finalmente, la búsqueda de nuevos mercados para el sector

servicios –principalmente en industrias como las telecomunicaciones, financiero y comercio minorista.

En cuanto a la distribución sectorial que tuvo la IED en la década de los noventa, se observó un gran dinamismo en el sector de servicios, liderado principalmente por la industria de las telecomunicaciones, el financiero e industrias de energía y gas, éstas últimas presentadas principalmente en América de Sur. Dentro del sector manufacturero la industria automotriz fue la más atractiva, además de la alimentaria y de bebidas y tabaco.

Finalmente las principales economías receptoras de IED en la década de los noventa fueron Brasil (19,319 millones de dólares), México (10,432 millones de dólares), Argentina (9,397 millones de dólares), Chile (4,507 millones de dólares) y Venezuela (3,047 millones de dólares) (CEPAL, 2000).

Para el segundo periodo de estudio (2001-2010), la tendencia de las fusiones y adquisiciones ha sido indispensable para la atracción de IED en América Latina. Estas operaciones son entendidas como el proceso de compra de activos privados de empresas locales por parte de empresas extranjeras.

En la primera etapa (2001-2005), los servicios fueron el sector más beneficiado por la IED en el caso de México y América del Sur. En el caso mexicano los servicios financieros fueron las actividades más beneficiadas por las fusiones y adquisiciones (sobresale la compra de Banamex por CitiGroup en el año 2001). Asimismo, la economía mexicana tuvo al sector manufacturero como un importante captador de divisas extranjeras. En este último caso sobresalió la adquisición de Grupo Embotellador México por Pepsi Group.

Para el caso sudamericano, en primer lugar debe resaltarse la participación de la economía brasileña, que captó el 49% de la IED total de la región. En este caso las actividades de telecomunicaciones fueron ampliamente beneficiadas por la tendencia de las fusiones y adquisiciones; en tanto que, al igual que la economía mexicana, el

sector manufacturero y en particular la industria automotriz brasileña consiguieron el segundo lugar como receptores de inversión.

En el caso sudamericano resaltan también las participaciones de Chile, Colombia y Perú. Solo en el primer caso fue el sector servicios el principal beneficiario de la inversión extranjera. En tanto que la economía colombiana fue beneficiada por los capitales extranjeros en el sector de recursos naturales; mientras que Perú tuvo al sector manufacturero como el principal receptor de IED. En este primer período las economías de Argentina y Venezuela no tuvieron una participación tan importante en la recepción de capitales debido a los problemas financieros y políticos por los que atravesaban.

Para el caso centroamericano a diferencia de las otras regiones, las manufacturas y particularmente la industria textil fueron las actividades más beneficiadas por la IED. El sector servicios y especialmente las compras minoristas ocuparon la segunda posición. Panamá fue la mayor economía receptora de IED en la región. Y la importancia del proceso de fusiones y adquisiciones en esta región fue del 36% de la IED captada.

Para el segundo periodo de estudio (2006-2010), la IED que se dirigió a México estuvo concentrada en el sector de servicios, pues ocupó el primer lugar como receptor de IED, la segunda posición estuvo ocupada por el sector manufacturero, el cual logró superar al sector de servicios sólo hasta 2010, año en el que también se registró una de las mayores F&A, con la compra de la empresa Femsas-Operación cervecera por parte de Heineken. Y finalmente el sector de recursos naturales ocupó la tercera posición.

En el caso de la región centroamericana, el país que logró colocarse como mayor receptor de IED fue nuevamente Panamá con el 33% del total de IED que recibió la región. El sector más beneficiado fue el de servicios dejando por debajo al sector manufacturero y en tercer lugar el de recursos naturales.

Para el caso de Sudamérica, el sector de servicios fue el más beneficiado seguido del sector manufacturero y finalmente los recursos naturales, los cambios destacaron en los países receptores de IED.

Para el caso del sector de servicios, el principal receptor fue Chile, también tuvo importante presencia en Perú, Ecuador, Uruguay, Paraguay y Venezuela; mientras que en el sector manufacturero se tuvo a Brasil como el principal receptor de IED seguido de Argentina, y en el sector de recursos naturales fue el país colombiano en el que sobresalió como el sector más beneficiado durante el 2006-2010.

En general los flujos de IED en la región sudamericana favorecieron en nueva cuenta a Brasil, pues fue el país con mayor recepción de inversiones, seguido de Chile, Colombia y Argentina.

En cuanto a los principales emisores de IED para la región latinoamericana sobresalieron las inversiones realizadas por Estados Unidos, que se perfiló siempre como uno de los principales inversionistas tanto para México como para Centroamérica. La región sudamericana también fue un importante destino para las inversiones estadounidenses; sin embargo, en esta región destacaron otros inversionistas como Canadá y sobre todo de la Unión Europea con participación importante de países como España, Países Bajos, Reino Unido, Alemania, Francia, entre otros.

En el periodo de 2001-2010 destacaron también importantes inversiones de países latinoamericanos que invertían en región como fue el caso de México, Brasil, Colombia y Chile.

Por otro lado, de acuerdo a lo establecido con Dunning sobre los motivos o estrategia de las ET, en América Latina la IED se concentró principalmente en tres de ellas. La primera fue la búsqueda de eficiencia enfocándose en México y Centroamérica, además de Brasil. El sector más beneficiado fue el manufacturero, esencialmente la industria automotriz para el caso de México y Brasil, y la industria textil en el caso de Centroamérica, con el objetivo de lograr una mayor competitividad internacional.

En cuanto a la búsqueda de recursos naturales se concentró en materias primas como el petróleo, hidrocarburos y la minería, principalmente en América del Sur. Y la búsqueda de nuevos mercados fue una constante en la captación de la IED en la región latinoamericana, ya que la IED se ha dirigido de manera importante al sector servicios.

En este sentido y de acuerdo a la hipótesis de trabajo quedan comprobadas las dos tendencias que marcaron los flujos de IED en la región latinoamericana: la primera de ellas fue el proceso de privatizaciones, experimentado gracias a la apertura comercial que existió en la región durante el periodo 1990-2000; la segunda tendencia se refirió al proceso de fusiones y adquisiciones presente en el periodo de 2001-2010 por todas las compras hechas por firmas extranjeras en la región.

Sin embargo, si bien es cierto que el sector manufacturero fue receptor de importantes flujos de IED en México y Centroamérica y el sector de recursos naturales en Sudamérica, la terciarización de las economías latinoamericanas ha sido fundamental para la captación de la inversión extranjera. El sector de servicios ha sido el más beneficiado por los flujos de IED en la región en el periodo 2000-2010, teniendo a la cabeza importantes industrias como la de telecomunicaciones, la industria financiera y la de comercio minorista.

Finalmente, en la agenda de investigación queda pendiente el estudio de las grandes empresas multilatinas que han representado en los últimos años importantes flujos de IED, tanto para la región latinoamericana como para otras partes del mundo. Lo anterior se deriva del creciente *stock* de capital que ha recibido la región (tanto IED foránea como multilatina), la cual es de 732 mil millones de dólares (UNCTAD, 2011). En tanto que la inversión multilatina se estimó en un 14% del total de la IED recibida en 2012 en la región (CEPAL, 2013).

BIBLIOGRAFÍA

- Appleyard Dennis, R., Field, Jr., Alfred, J.(2003). “Economía Internacional”. 4ª ed. McGraw Hill
- Banco Mundial. (2013). Inversión extranjera directa, entrada neta de capital. En línea. <http://datos.bancomundial.org/indicador/BX.KLT.DINV.CD.WD>
- Besley, S. y F. Bragham, E. (2009). “Fundamentos de administración financiera”. 14ª ed. CENGAGE Learning. México.
- Casilda, R. “América Latina y el Conceso de Washington”. en *Boletín Económico de ICE*. núm. 2803, 26 de abril al 2 de mayo 2004, p.p. 19-38
- CEPAL, (1998), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1997, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (1999), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1998, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2000), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1999, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2001), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2000, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2002), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2001, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2003), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2002, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2004), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2003, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2005), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2004, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2006), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2007), La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006, Santiago de Chile: CEPAL

- _____, (2008), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2007*, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2009), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2008*, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2010), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2009*, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2011), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2012), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*, Santiago de Chile: CEPAL
- _____, (2013), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Santiago de Chile: CEPAL
- Coase, Ronald Harry (1937), "The nature of firm", en *Económica*, vol. 4, núm. 16, noviembre, pp.386-405, London: The London School of Economics and Political Science. Consulta: diciembre 2012, en: <http://web.cenet.org.cn/upfile/30998.pdf>
- Cuervo Cazorra, Álvaro, "Multilatinas", en *Universia Business Review*, primer cuatrimestre 2010, p.p. 14-33
- Cuervo Cazorra, Álvaro, "Liberalización económica y multilatinas", en *Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, vol. 1, 2007, p. 68-86
- Dunning, John H. (1980), "Toward and eclectic theory of international production", en *Journal of International Business Studies*, vol. 11, núm. 1, marzo, pp. 9-31, Michigan: Academy of International Business.
- Esquivel, Gerardo y Larraín B., Felipe, *¿Cómo atraer inversión extranjera directa?*, Trabajo preparado como parte del Proyecto Andino de la Universidad de Harvard y la Corporación Andina de Fomento (CAF), junio 2001
- Guajardo Cantú, Andrea de Guajardo y Nora E. (2008). *Contabilidad financiera*. 5ª ed. México: MacGraw Hill.
- Guerra-Borges, Alfredo, (2001), "Factores determinantes de la inversión extranjera: introducción a una teoría inexistente", en *Comercio Exterior*, septiembre 2001, pp: 825-832, México:Bancomext.

- Hill, C. (2007). “Negocios internacionales. Competencia en el mercado global”. 6ª ed. China: McGraw Hill.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Maurice. (1999). *Economía internacional. Teoría y práctica*. Madrid: McGraw Hill.
- Mogrovejo, J. Factores determinantes de la inversión extranjera directa en algunos países de América Latina. en *Estudios Economicos de Desarrollo Internacional*, vol. 5-2, 2005, p.p 63-90
- Morales, Ma. Esther, Pablo Mejía, Raúl Gutiérrez, Miguel Díaz y Reyna Vergara. “Interacciones económico-financieras Brasil-México: ¿cuál es su grado de integración?. en *Perfiles Latinoamericanos*, enero/julio 2012, p.p. 117-150
- Morales Fajardo, Ma. Esther, *Empresas Translatinas: evolución, estrategias e impactos en la generación de empleos*, Trabajo preparado como parte del Proyecto de Investigación de Ciencia Básica SEP-CONAYT, 2012
- Morales Fajardo, Ma. Esther, Inversión Extranjera Directa en América Latina el caso de Mercosur y México, en *Trayectorias*, vol. 11, núm. 29, julio-diciembre 2009, p.p. 98-116
- Morales, Josefina, “Inversión extranjera directa y desarrollo en América Latina. Problemas de desarrollo”, en *Revista Latinoamericana de Economía*, México, vol. 41, núm. 163, octubre-diciembre 2010, p.p. 141-156
- Morales, L., Gutiérrez O. y López M. “Una evaluación de las políticas promocionales de la inversión extranjera directa en América Latina”. en *Lecturas de Economía*, núm. 71, julio-diciembre 2009, p.p 141-168
- Münch Galindo, L. (2006) “Fundamentos de administración: casos y prácticas”. 2ª ed. Trillas. México
- OCDE. (2000). *Recent trends in Foreign Direct Investment*. Paris: OCDE
- _____, (2002). *Foreign Direct Investment for development. Maximising benefits, minimising costs*. Paris: OCDE, p.p 47-57
- OMC (2013), “Los textiles y el vestido. Cerca de la penúltima etapa”, *Notas informativas*, disponible en
[http://www.wto.org/spanish/thewto_s/minist_s/min01_s/brief_s/brief09_s.htm]
<octubre 2013>

- Pugel Thomas, A. (2004). "Economía Internacional". 12ª ed. McGraw Hill. España
- Ramírez, Carlos E. y Florez Laura. (2006). *Apuntes de inversión extranjera directa: definiciones, tipología y casos de aplicación colombiano*. Departamento de Economía-Universidad ICESI. Colombia.
- Santiso, Javier, "La emergencia de las multilatinas", en *Revista de la CEPAL 95*, agosto 2008, p.p. 7-30
- Secretaria de Economía. (2013). Inversión extranjera directa. En línea. <http://www.economia.gob.mx/comunidad-negocios/competitividad-normatividad/inversion-extranjera-directa>
- SELA. (2003). América Latina y el Caribe: flujos financieros, inversión y deuda externa. Prioridades de la región. Caracas, Venezuela
- UNCTAD. (2000). *Informe sobre las inversiones del mundo 2000. Fusiones y adquisiciones transfronterizas y el desarrollo. Panorama general*. NY-Ginebra: UN-Unctad.
- _____. (2006). *World Investment Report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development*. NY-Geneva: UN-Unctad.
- Urquidi, V. (2005). "Otro siglo perdido. Las políticas de desarrollo en América Latina (1930-2005)". México: FCE, COLMEX