FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

# "ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LAS EXPORTACIONES DEL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR EN EL PERIODO 2005-2010"

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de
LICENCIA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Profesor guía
Lic. Ma. Carolina Urigüen

Autora
Erika Salomé Jaramillo Alcázar

Año
2013

## DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con la estudiante Erika Salomé Jaramillo Alcázar, orientando sus conocimientos y competencias para un eficiente desarrollo del tema escogido y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.

_____

María Carolina Urigüen
Licenciada en Estudios Internacionales
CI. 0104204102

## DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes.

_____

Erika Salomé Jaramillo Alcázar

1717824518

**AGRADECIMIENTO**

Agradezco inmensamente a mi Padre Celestial Jehová que ha permitido que culmine esta etapa de mi vida seglar. A mi Madre quién siempre me supo apoyar en cada decisión de mi vida con su amor y su ánimo, a mi amado esposito Pablo que con su amor y comprensión siempre estuvo apoyándome, a mi Padre Ángel J. y hermano Ángel Gabriel por su ayuda y preocupación.

**DEDICATORIA**

A mi Madre, Paola Alcázar, por su gran amor y apoyo incondicional.

# RESUMEN

La inversión extranjera directa es un recurso muy importante en los países en desarrollo como es el caso de la economía ecuatoriana, es por eso que se ha realizado un análisis de cuanto ha influido en este sector la inversión que ha recibido Ecuador.

Las exportaciones de Ecuador a lo largo de la década del 2000 han venido creciendo constantemente a pesar de las crisis que ha sufrido la economía ecuatoriana.

El multisector del agro del Ecuador no ha recibido flujos considerables de inversión extranjera directa, por lo que no ha llegado a tener un impacto positivo en las exportaciones del mismo sector, esto se debe a que la mayoría de inversión que recibe Ecuador en general son inversiones destinadas a otros sectores de su economía.

## ABSTRACT

Foreign direct investment is an important resource in developing countries such as Ecuador's economy that is why we have madean analysis of what has influenced this sector has received investment Ecuador.

Ecuador's exports over the 2000s have been steadily increasing despite the crisis that Ecuador's economy has suffered.

The multisector of agro Ecuador has not received significant flows of foreign direct investment, so it has not come to have a positive impact on exports in the same sector, this is because most investment are generally receives investment Ecuador intended for other sectors of his economy.

**INDICE**

**INTRODUCCION ..... 1**

**CAPITULO I ..... 7**

**1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2005-2010. ..... 7**

1.1. HISTORICO DE LA IED EN EL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2000-2004..... 7

1.1.1 ANTECEDENTES .....7

1.2. PESO DEL MULTISECTOR DEL AGRO EN EL PIB REAL ..... 12

1.3. DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECUADOR..... 13

1.4. CORRELACION ENTRE LA INVERSIÓN EXTRANJERADIRECTA Y LAS EXPORTACIONES DEL SECTORAGRARIO..... 17

**CAPITULO II ..... 22**

**2. INTERNACIONALIZACIÓN DEL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2005-2010 ..... 22**

2.1. ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE LOS SUBSECTORES DEL MULTISECTOR AGRO DEL ECUADOR..... 22

2.2. HISTÓRICO DE LAS EXPORTACIONES DE

MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR ..... 27

2.3. INCENTIVOS CÓDIGO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSION.....29

**CAPITULO III ..... 35**

**3. MANEJO DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN ..... 35**

3.1.ACUERDOS INTERNACIONALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN E MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR..... 35

3.2.VARIABLES QUE MOTIVAN VOLATILIDAD EN LA IED DEL SECTOR AGRARIO ..... 39

**CAPITULO IV..... 44**

**4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES..... 44**

4.1 CONCLUSIONES..... 44

4.2 RECOMENDACIONES..... 45

**REFERENCIAS..... 47**

**ANEXOS ..... 48**

# INTRODUCCION

El multisector del agro es uno de los sectores más importantes de Ecuador en los productos de exportación, pero es el sector menos atractivo para la inversión privada por lo que con esta investigación académica se pretende identificar los motivos o las variables que motivan la inversión en este sector.

- **Tema**

- **Delimitación de tema**

"Análisis del impacto de la inversión extranjera directa en las exportaciones del multisector del agro del Ecuador en el periodo 2005-2010"

- **Definición del Problema**

- **Planteamiento del Problema**

La inversión extranjera directa (IED) ocupa un papel muy importante en el crecimiento económico sostenido de los países en vías de desarrollo, tanto que se le puede llamar el "motor" de la economía en dichos países, al permitir nuevos y mayores flujos de dinero, permite dinamizar la demanda agregada, lo que incentiva el crecimiento económico del país. (Observatorio de la Economía Latinoamericana, 2007). La inversión extranjera directa para los países en desarrollo es de vital importancia ya que no cuentan con el ahorro interno suficiente para financiar su propio desarrollo. (UNCTAD, 2011) Por ello, se ha vuelto prioritaria la inversión extranjera directa para una economía como la ecuatoriana.

Según el Banco Central del Ecuador, en 2007 se recibió un total de 194.158,5 millones de dólares en IED de los cuales el 13%, es decir, 25.479,8 millones de dólares, fue destinado al sector de la agricultura, cantidad que decrece

abruptamente en 2008 al 2% (Banco Central del Ecuador, 2011). Para el 2009, este valor llegó al 16% y para 2010 decreció a 6% (Banco Central del Ecuador BCE, 2011). Así mismo según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca-MAGAP las exportaciones del multisector del agro ecuatoriano han sentido el impacto de las variaciones y fluctuaciones de la inversión extranjera directa, tanto así que para 2009 las exportaciones del sector agrícola tuvieron una variación de 11,409.248 millones de dólares con respecto a las exportaciones del 2008 (Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, 2011).

- **Pregunta de Investigación**

¿Cuál fue el impacto de la IED en las exportaciones del multisector del agro del Ecuador en el periodo 2005-2010?

- **Formulación de hipótesis**

Las exportaciones del multisector del agro del Ecuador son muy vulnerables a las fluctuaciones de IED, desestabilizando de gran manera el desarrollo sostenible del sector agrícola así como también volviéndolo poco competitivo en el mercado internacional.

- **Objetivos**

**ObjetivosEspecífico**

Analizar el impacto de la IED en las exportaciones del multisector del agro del Ecuador en el periodo 2005-2010.

## Objetivos Generales

Analizar la distribución de la IED que recibió Ecuador en el periodo 2005-2010.

Analizar el comportamiento de las exportaciones del multisector del agro con la intervención de la IED que recibió el mismo sector en el periodo 2005-2010.

Estudiar las variables que motivan volatilidad de la IED en el multisector del agro.

Definir si existe una correlación entre el incremento de IED y el incremento de exportaciones en el multisector del agro.

## Justificación

El análisis del impacto de la IED en las exportaciones del multisector del agro del Ecuador en el periodo 2005-2010 pretende determinar cómo Ecuador puede mejorar sus exportaciones al obtener mayores flujos de capitales y así tomar medidas necesarias que permitan que la IED en este sector pueda generar apertura de nuevos mercados. Actualmente, el Gobierno de Ecuador está trabajando en proyectos que apoyan a este sector, pero sabemos que la inversión extranjera para una economía como la ecuatoriana, es de vital importancia porque ésta se encuentra dolarizada y también porque necesita del ahorro externo y en general, de flujos de dinero, para financiar su crecimiento económico.

## MARCO TEORICO

### Teoría del liberalismo económico o sistema de mercado libre.

Adam Smith es reconocido como el vocero más grande de la historia de la teoría del liberalismo, seguido por otros muy reconocidos economistas en el mundo, los mismos que concuerdan que el liberalismo se basa en la tradición de cooperar estableciendo leyes o mecanismos que permitan la integración de las mismas con el mutuo interés de generar orden. Esta teoría argumenta que esta práctica de normas colige con la política económica que seguirá un determinado Estado (Scheifler Amézaga, 1977: 195).

**Derecho de propiedad sobre bienes de producción**.- El liberalismo económico deduce que este derecho debe ser absoluto e ilimitado, el Estado no puede incluir ningún límite. Por el contrario Scheifler lo considera como la piedra angular del orden social por lo que este se encarga de vigilar rigurosamente el que este derecho no se vea infringido (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad absoluta en el campo económico**.- Este se encarga de evitar todos los obstáculos que se mantenían en la economía medieval que se sustentaban en las corporaciones y contra todas las intervenciones del Estado en la economía, la teoría del liberalismo demanda libertad absoluta e ilimitada en el mercado (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de competencia.-** Esta teoría fundamenta que cada individuo debe ser enteramente libre de constituir la empresa o grupo de empresas que se sienta en la capacidad de implementarlas según su propio y libre criterio (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de producción.-** El liberalismo alega que cada individuo tiene la libre disponibilidad para producir lo que a él bien le parezca, incluyendo en el volumen de la calidad de producción. Ningún factor externo debe obstaculizar la libre producción. (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de comercio.-** La teoría del liberalismo se manifiesta el principio de que todos los ciudadanos son libres para comprar, vender y cambiar los objetos de su producción sin obstáculos aduaneros internos, también debe existir libertad absoluta para la importación y exportación. (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de trabajo.-** El trabajo debe ser libre, cada individuo puede elegir libremente la función, empresa y lugar en la que desee laborar. Los contratos de trabajo deben celebrarse entre el empleador y el empleado con libertad absoluta para hacerlo. De igual forma el Estado no puede ni debe interferir en dichos acuerdos (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de mercado.-** Se establecerán libremente los precios en el mercado según lo establezca la oferta y demanda de dichos mercados, ya sea que se trate de las mercancías (precio), del dinero y capital (interés), del trabajo (salario) y de la tierra (renta) (Scheifler Amézaga, 1977: 199).

**Libertad de consumo**.- Derecho individual de cada consumidor al libre derecho de consumir lo que crea y le parezca apropiado (Scheifler Amézaga, 1977: 200).

**Inversión, tecnología y fomento de la empresa**

La inversión, el intercambio de tecnología son uno de los motores principales de la economía mundial lo cual permite “analizar las tendencias de las inversiones extranjeras directas y sus efectos en el desarrollo”. A fin de aumentar y atraer la inversión extranjera y fomentar la capacidad, el desarrollo de pequeñas y medianas industrias se analiza todos los argumentos de los acuerdos internacionales para beneficiarse de los mismos (UNCTAD, 2011).

**Inversión extranjera directa (IED)**

La IED es la distribución de capitales a mediano o largo plazo en determinado país, para la creación de distintas empresas tanto agrícolas, industriales y de servicios, con el propósito de internacionalizarse. Este mismo capital tiene la particularidad de generar fuentes de trabajo, aumentar y desarrollar de mejor manera la productividad, intercambiar conocimientos y tecnología con lo cual, la producción se especializa y puede ingresar a mercados más exigentes, aumenta de manera beneficiosa las exportaciones y sobre todo favorece al desarrollo económico sostenido de países tercermundistas (UNCTAD, 2011).

**Metodología**

Se tiene previsto realizar una investigación de tipo analítico- sintético debido a que a través de este método se podrá analizar a profundidad el impacto de la IED en el sector agrícola de Ecuador, sus mecanismos, particularidades, además nos permitirá calar de manera minuciosa cada variable que permite u origina la volatilidad de IED en el mismo sector. Dada la naturaleza del tema, las fuentes a las que se acudirá para obtener la información serán primarias, entrevistas a profesionales del tema y secundarias, en particular prensa escrita, libros, artículos y papers académicos, documentos y estadísticas oficiales de los gobiernos.

# CAPITULO I

## 1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2005-2010.

## 1.1. HISTORICO DE LA IED EN EL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2000-2004.

### 1.1.1 ANTECEDENTES

Ecuador después del año 2000 en el cual adoptó al dólar como moneda fraccionaria, se vio obligado a establecer medidas que permitan dinamizar la economía ecuatoriana que se lograría con este nuevo modelo económico bajo la dolarización.

La dolarización permitió un buen crecimiento económico en el multisector del agro de Ecuador, ya que así se estimuló a los inversionistas en su participación en proyectos de mediano y largo plazo, inspirando mayor confianza a los inversores extranjeros para lograr una mayor captación o aumento de la inversión extranjera directa, algo muy difícil de conseguir con una moneda tan inestable como lo era el Sucre.

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), al incrementar los flujos de IED en los países en vía de desarrollo, como es el caso ecuatoriano, esto genera una disminución relevante en la tasa de desempleo a su vez se incrementan las exportaciones desarrollando un modelo económico sostenible a largo plazo.

La inversión extranjera directa tiene efectos positivos en el largo plazo sobre la tasa de crecimiento de una economía, es así como muestran cifras oficiales acerca de la inflación en Ecuador siendo este el medidor del incremento de

precios en una economía, la evolución de este indicador económico también influido por la dolarización estabilizó la economía ecuatoriana.

Una vez adoptado el dólar como moneda fraccionaria la inflación anual desde el año 2000 hasta la actualidad se presenta con un comportamiento hacia la baja llegando al punto más bajo en el año 2004 con una tasa de inflación del 1.95%, esta tendencia se ve afectada únicamente en el año 2008 con una inflación del 8.83% a causa de las especulaciones por la crisis venidera del 2009.

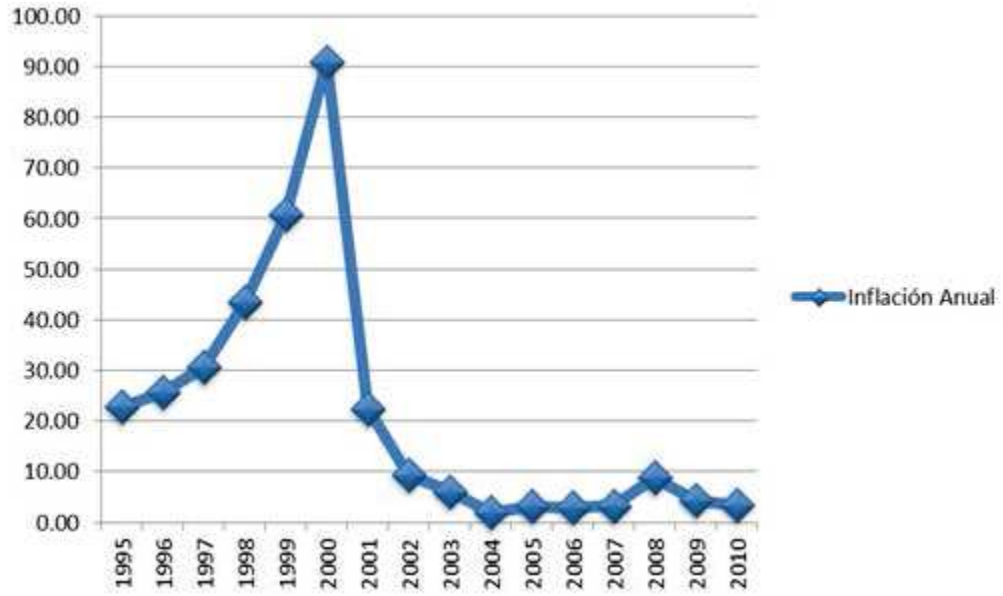



*Figura 1* .Inflación Anual

Tomado del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

**Tabla 1.Histórico de la inversión extranjera directa en el multisector del agro Período: 2000 – 2004 Miles de dólares y %**

| AÑO | TOTAL INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA | INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MULTISECTOR DEL AGRO | % IED |
|---|---|---|---|
| **2000** | **-23.439,37** | 653,81 | **-2,79%** |
| **2001** | **538.568,58** | 24.868,94 | **4,62%** |
| **2002** | **783.261,01** | 15.592,68 | **1,99%** |
| **2003** | **871.513,41** | 49.910,00 | **5,73%** |
| **2004** | **836.939,59** | 72.911,29 | **8,71%** |

Tomado del Banco Central del Ecuador y UNCTAD

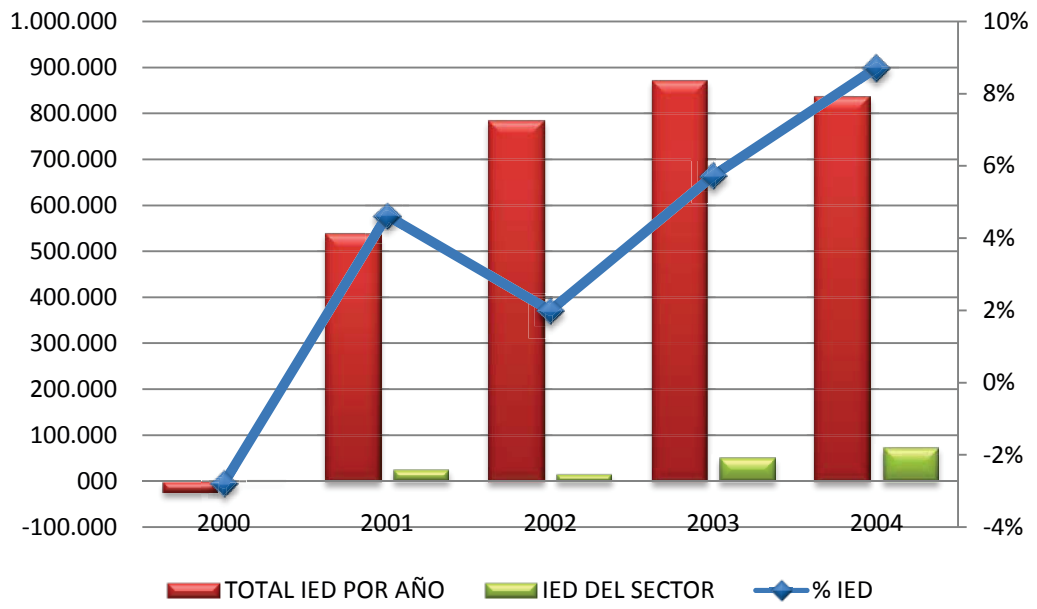



*Figura 2.*IED en el Multisector del Agro 2000-2004

Tomado del Banco Central del Ecuador y UNCTAD

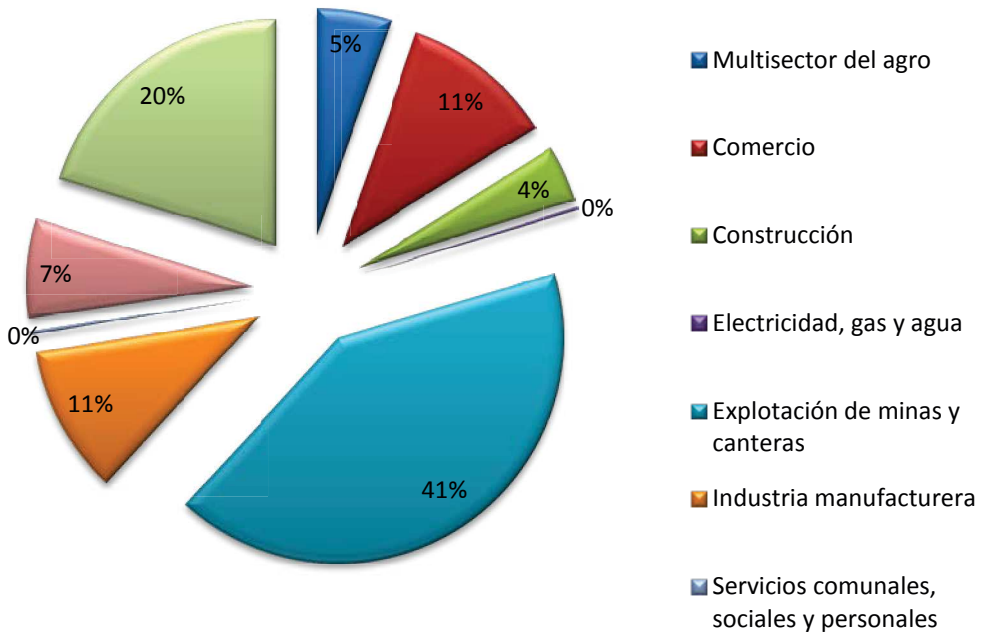



*Figura 3.*Promedio Distribución de la IED 2001-2004
Tomado del Banco Central del Ecuador y UNCTAD

Según los datos proporcionados por las fuentes oficiales se puede observar que la inversión extranjera directa destinada para el multisector del agro del Ecuador no es uno de los sectores preferidos por el inversionista para dirigir su capital ya que apenas cubre un promedio del 4% entre 2000-2004 en la IED recibida en el mismo período.

Sin embargo también podemos observar el comportamiento de la IED recibida desde la dolarización, se percibe una tendencia al alza en el periodo 2000-2004, tiempo en el cual el sector se ha mostrado más atrayente.

Para todos los sectores económicos el año 2000 fue un año crítico debido a la dolarización no obstante los datos del 2001 empiezan a brindar nuevas expectativas para la economía ecuatoriana en ese mismo año la IED recibida por Ecuador ascendió a un total de 538.568,58 miles de dólares de los cual el

4.62% de ese valor, es decir, 24.868,94 miles de dólares fueron destinados para dicho multisector, para el 2002 se muestra un escenario lúgubre para el multisectordel agro del Ecuador ya que la inversión total incrementa a 783.261,01 miles de dólares pero no se observa un crecimiento en el sector sino al contrario baja con respecto al 2001 ya que únicamente se destina el 1.99%, es decir, 15.592,68 miles de dólares.

Para el 2003 se observa una recuperación en el multisector, la inversión extranjera directa fue de 871.513,41 miles de dólares, cerca del 6%, es decir, 49.910,00 miles de dólares, fue lo que recibió el multisector del agro para su crecimiento económico. En el 2004 siendo un año en el que se recibió 836.939,59 miles de dólares; una inversión menor a la de 2003, la inversión destinada para este multisector fue de 72.911,29 miles de dólares, año en el cual el mismo multisectordel agro de Ecuador presenta su pico más alto dentro de la década del 2010 ascendiendo a un 32% de inversión extranjera directa con respecto al año anterior.

A pesar de estos picos variables de inversión el multisector del agro muestra ninguna afectación sino que ha logrado mantenerse con un crecimiento constante dentro del Producto Interno Bruto del Ecuador, durante esta década el mismo sector ha ocupado cerca del 9% del valor total del PIB y ha mantenido un crecimiento promedio del 3% durante el mismo período.

## 1.2 PESO DEL MULTISECTOR DEL AGRO EN EL PIB REAL

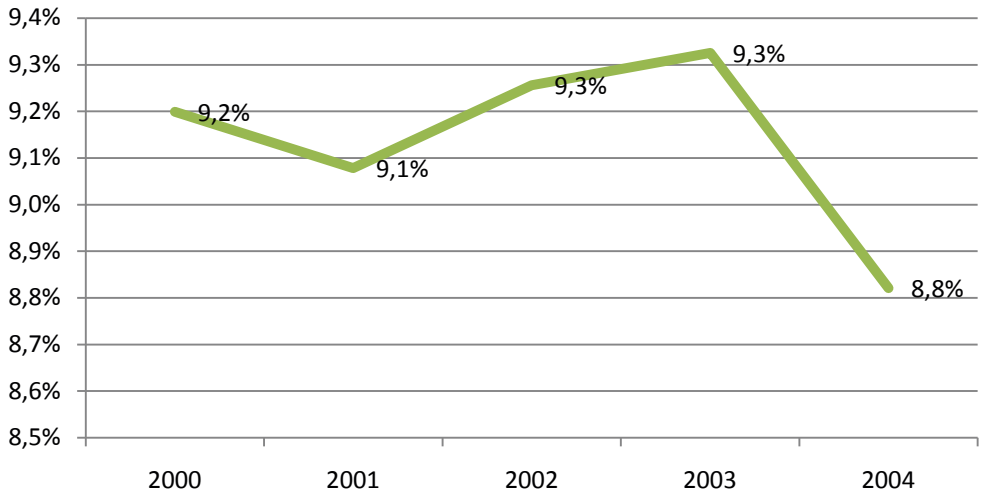



*Figura 4.*Peso del Multisector del Agro en el PIB real

Tomado del BCE, Instituto de Estudios Ecuatorianos

**Tabla 2. Peso en el PIB del Multisector del Agro**

| PESO EN EL PIB DEL MULTISECTOR DEL AGRO | | | |
|---|---|---|---|
| | Miles de dólares 2000 | | |
| AÑO | PIB | VAB DEL MULTISECTOR DEL AGRO | PESO DEL MULTISECTOR |
| 2000 | 15.933.666,00 | 1.465.783,00 | 9,20% |
| 2001 | 16.784.095,00 | 1.523.636,00 | 9,08% |
| 2002 | 17.496.669,00 | 1.619.503,00 | 9,26% |
| 2003 | 18.122.313,00 | 1.689.958,00 | 9,33% |
| 2004 | 19.572.229,00 | 1.726.414,00 | 8,82% |

Tomado del BCE, Instituto de Estudios Ecuatorianos

La Figura 4 muestra la importancia del aporte del multisector del agro a la producción nacional. Este se ha calculado a partir de datos constantes (precios referencia 2000), por lo que refleja el volumen de producción del multisector, una vez descontado la variación de precios es decir la inflación.

**El peso de la producción agropecuaria en la producción nacional ha crecido de manera sostenida durante los últimos años, a pesar que durante este período, la situación internacional ha sido difícil por la reducción sistemática de los precios de los alimentos.**

Para el 2004, año en que la producción del agro empieza a perder peso en el PIB al ocupar apenas el 8,82% de 19.572.229,00 miles de dólares, considerando que en ese mismo año el PIB continua creciendo constantemente, las condiciones internacionales habían mejorado con un incremento muy fuerte de los precios de los bienes primarios.

Esta pérdida de importancia no se debe precisamente a una disminución de la producción del multisector, sino que se debe a un incremento de la importancia de las exportaciones petroleras, que gana peso en términos porcentuales al multisector del agro.

## 1.3 DISTRIBUCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN ECUADOR

La distribución de la IED que percibe cierta rama de un país no solo muestra el mejoramiento económico y competitivo de la misma, sino también se puede diagnosticar el énfasis con el cual se promueve dicha actividad ya que es responsabilidad de cada gobierno el promocionar y gestionar la internacionalización de cada una de sus ramas de actividad, mejorando las normativas de la inclusión de transnacionales y facilitando la captación de capital y transferencia de tecnología ya que esto es fundamental para el impulso de una economía en vías de desarrollo.

La distribución de la IED recibida por Ecuador se ha concentrado en la explotación de minas y canteras seguida por la industria manufacturera en el período 2005-2010, por ejemplo con referencia a los datos de la Tabla 3 en el 2005 se recibió un total de 493.413,8 miles de dólares de los cuales el 40.20%, es decir, 198.345,4 miles de dólares fueron destinados para la explotación de minas y canteras, seguida por el 15.28%, es decir, 75.399 miles de dólares destinados para la industria manufacturera dejando al multisector del agro en un quinto lugar ( 4.85%) según los porcentajes de la distribución de la inversión IED recibida en ese año, analizando el escenario del 2008, este es bastante similar al 2005 donde la mayor cantidad de inversión se sigue concentrando en la explotación de minas y canteras, ocupando el 24.07%, es decir, 242.265,60 miles de dólares, seguido del transporte, almacenamiento, y comunicaciones ocupando el 21.59% del total de inversión, es decir, 217.274.9 miles de dólares dejando en tercer lugar la industria manufacturera con el 20.48%, 206.125.87 miles de dólares, siendo 2008 el año que mayor IED percibió Ecuador dentro de la década del 2000 (1.006.330.0 miles de dólares) en el multisector del agro no se nota un incremento en el porcentaje de participación de la inversión, al contrario se nota una clara disminución tanto así que para ese año ocupaba el séptimo lugar con un 2.05% del total siendo 20.623.3 miles de dólares, es importante recalcar que para ese año la inversión extranjera directa no se concentró en un misma rama como la vemos en los años anteriores sino que en ese año hubieron sectores en los que si incrementó la inversión recibida como por ejemplo el sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones donde presenta un crecimiento importante con respecto al año 2007 donde tuvo un decrecimiento inverosímil.

Este comportamiento de la concentración de la IED en los sectores como explotación de minas y canteras e industria manufacturera entre otras, se debe a la rápida recuperación del capital de los inversionistas que mantienen estas industrias, a más de la rentabilidad variable que generan las mismas y por supuesto en las cuales los inversionistas no deben realizar inversiones a largo plazo sino que realizan inversiones golondrinas o conocidas también como

inversiones a corto plazo, en este período la explotación de minas y canteras es la rama que lleva la mayor ventaja de IED, todos los gobiernos ecuatorianos han fijado en este ingreso la disminución de la deuda externa así también como la reducción de la pobreza en el Estado ecuatoriano.

Las variaciones anuales de inversión extranjera directa en cada rama de actividad resultó desarrollándose con una tendencia al alza y constante hasta la crisis del 2009 en la cual todas las ramas resultaron profundamente golpeadas, a pesar de esto el crecimiento que tuvo el PIB del periodo 2000-2010 fueron consideradas *"las más altas tasas de crecimiento superadas únicamente por aquellas del boom petrolero de la década de los setentas"* logrando un "*crecimiento del 4.4%"* en la economía. (Banco Central del Ecuador, 2011).

**Tabla 3. Inversión Extranjera Directa por Rama de Actividad EconómicaPeríodo: 2005 – 2010 Miles de dólares**

| Rama de actividad económica / período | Años | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | 2005 | 2006 | 2007 1/ | 2008 1/ | 2009 1/ | 2010 1/ |
| Multisector del agro | 23.930,3 | 48.023,0 | 25.479,8 | 20.623,3 | 51.626,2 | 9.399,1 |
| Comercio | 72.491,5 | 32.302,9 | 92.184,7 | 120.750,8 | 70.505,6 | 69.748,0 |
| Construcción | 7.429,9 | 8.449,1 | 19.632,3 | 49.352,2 | (13.897,9) | 27.774,2 |
| Electricidad, gas y agua | 6.515,0 | 6.930,4 | 11.898,5 | (6.763,5) | 3.008,0 | (5.945,7) |
| Explotación de minas y canteras | 198.345,4 | (116.618,3) | (102.795,4) | 242.265,6 | (6.406,5) | 159.065,5 |
| Industriamanufacturera | 75.399,4 | 90.162,8 | 98.960,0 | 206.125,9 | 127.710,1 | 123.155,6 |
| Servicios comunales, sociales y personales | 17.972,3 | 29.495,2 | 16.667,7 | 15.362,6 | 20.384,2 | 22.594,1 |
| Servicios prestados a las empresas | 73.827,2 | 89.359,7 | 84.591,0 | 141.338,2 | (24.416,0) | 66.096,2 |
| Transporte, almacenamiento y comunicaciones | 17.502,8 | 83.324,0 | (52.460,1) | 217.274,9 | 92.938,2 | (313.819,7) |
| **TOTAL** | **493.413,8** | **271.428,9** | **194.158,5** | **1.006.330,0** | **321.451,9** | **158.067,3** |

1/ Datos sujetos a revisión

Tomado del BCE-SIGADE, Superintendencia de Compañías.

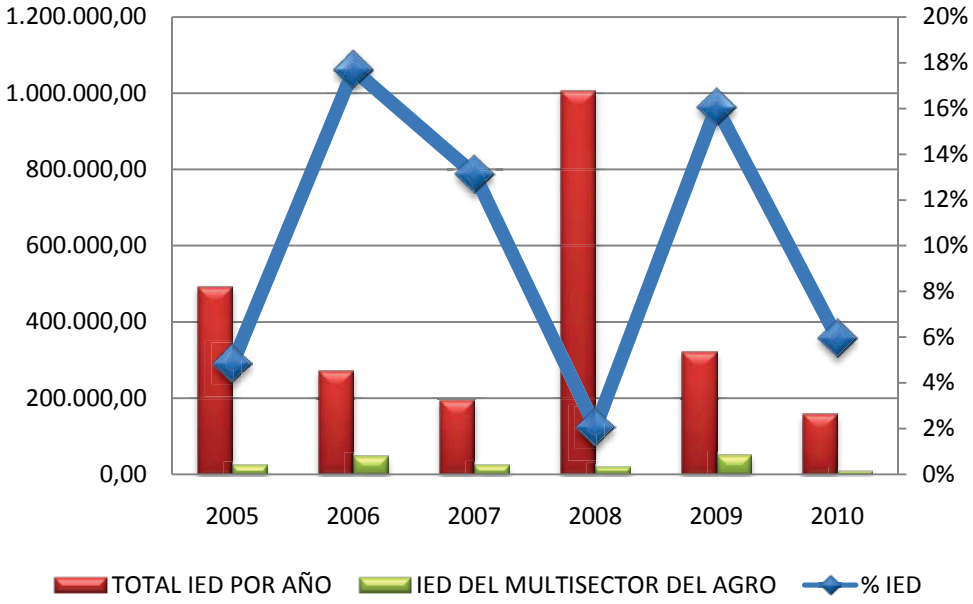



*Figura 5.* IED en el Multisector del Agro 2005-2010

Tomado del Banco Central del Ecuador y UNCTAD

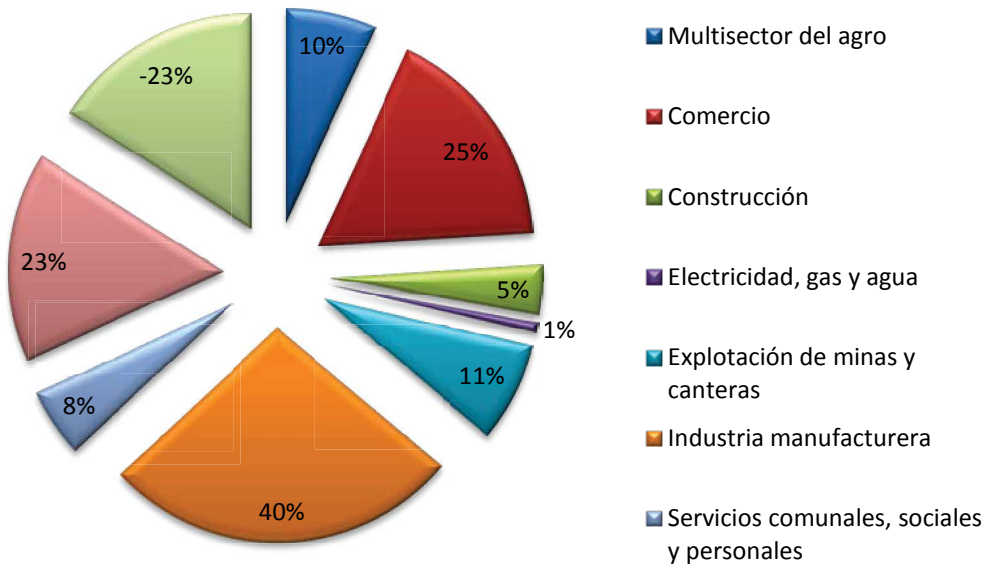



*Figura 6.*Promedio Distribución de la Inversión Extranjera Directa 2005-2010

Tomado del Banco Central del Ecuador y UNCTAD

## 1.4 CORRELACION ENTRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EXPORTACIONES DEL SECTOR AGRARIO

Según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), establece que puede existir una excelente correlación entre los valores de IED y las exportaciones de una rama o actividad de un país, ya que se estaría actuando en conformidad con los beneficios o ventajas de captar IED, esta investigación académica concluye que, la IED es una óptimaopción para mejorar las economías de los países que la reciben ya que a primera vista, se pueden identificar las ventajas pues la inversión ayuda a cubrir las necesidades de financiación que tiene un país para sus inversiones productivas. Generalmente, la IED es más estable que otros flujos más especulativos de capital que frecuentan los mercados financieros. Ello se debe a que casi siempre la IED se dirige a proyectos a largo plazo. Esencialmente, más Inversión Extranjera Directa supone más crecimiento económico, más exportaciones, más empleo, más divisas y más rendimiento económico por habitante en el país receptor.

Pero esto no es lo que se puede visualizar en el multisector del agro del Ecuador, aquí el argumento es más complejo y los resultados menos conclusivos, porque existe un sesgo producido por el hecho de que las multinacionales tenderán, de entrada, a invertir en los sectores más productivos, en el caso ecuatoriano el sector de explotación de minas y canteras.Más adelante en la Tabla N.- 5 se podrá notar que la IED captada por el multisectorde agro no es suficiente para elevar las exportaciones y definitivamente tampoco es suficiente para mejorar el ingreso económico de cada habitante del mismo multisector.

Esto se debe a que la mayoría de IED que ha capta Ecuador en el período 2005-2010 se trata de inversiones golondrinas las cuales se pueden definir como inversiones a corto plazo que al contrario de generar desarrollo a una economía como la ecuatoriana la desestabilizan en gran medida.

Como se puede observar en la Tabla N.- 4 los movimientos de capital golondrina en Ecuador fluctuaban constantemente debido a que no se contaba con medidas restrictivas para dichas inversiones que son de tipo especulativo dado que exclusivamente busca el mejor rendimiento sin considerar el mal que puede ocasionar si se mueve este capital velozmente de un lugar a otro.

A finales del año 2011, la Asamblea Legislativa aprobó una reforma tributaria, la cual entre otros elementos, incrementó el Impuesto a la Salida de Divisas (ISD) del 2% al 5%, en la Figura N.- 7 se puede observar que esta reforma tributaria paralizó el ingreso de capital golondrina ya que el rendimiento que podían obtener los inversores no sería representativo al momento de pagar el ISD.

**Tabla 4. Capital Golondrina Ecuador periodo 2005-2010**

**Miles de dólares**

| AÑO | TOTAL CAPITAL GOLONDRINA |
|---|---|
| 2005 | 85.00 |
| 2006 | 157.00 |
| 2007 | 183.50 |
| 2008 | 258.50 |
| 2009 | 129.60 |
| 2010 | 119.00 |
| 2011 | 92.90 |

Tomado del Banco Central Ecuador

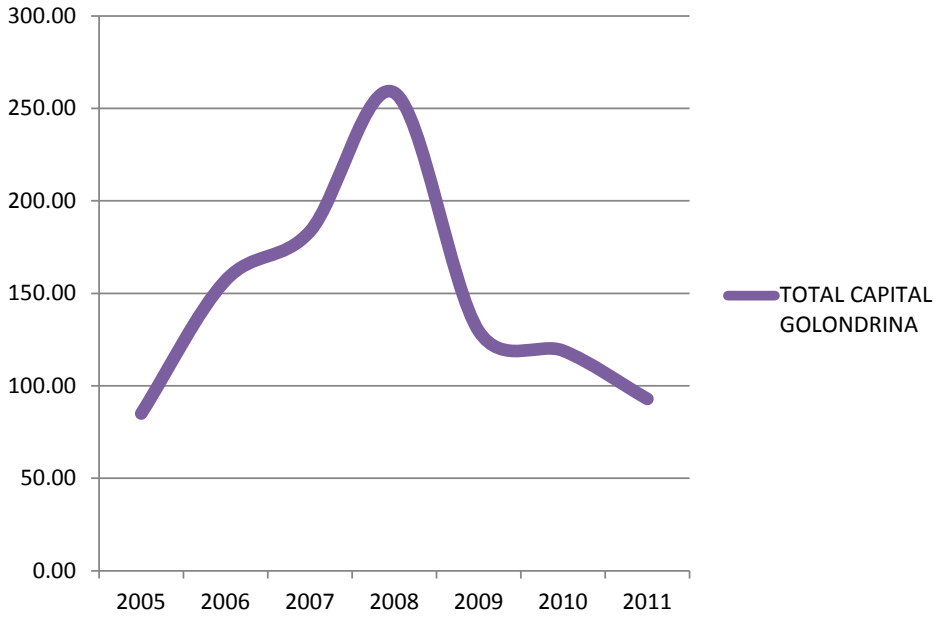



*Figura 7.* Capital Golondrina Ecuador 2005-2010
Tomado del Banco Central del Ecuador

A pesar que en la Figura 8 se puede observar que no existe correlación algunacon respecto a la IED versus las exportaciones del multisector, en el periodo 2000-2004 en ambas variables se mantiene un incremento constante que se ve interrumpido en el año 2005 hasta el 2010, tiempo en el cual la IED se ha mantenido fluctuante más sin embargo las exportaciones en el mismo periodo no se han visto afectadas, al contrario, han seguido con la misma tendencia con la que se presentaba en el  2000-2004.

**Tabla 5. Correlación lineal entre la inversión extranjera directa y las exportaciones del multisector del agro del ecuador 2000-2010 miles de dólares.**

| Año | IED | Exportaciones | % I/E |
|---|---|---|---|
| 2000 | 653,81 | 2.010.200,55 | 0,03% |
| 2001 | 24.868,94 | 2.229.552,09 | 1,12% |
| 2002 | 15.592,68 | 2.463.142,64 | 0,63% |
| 2003 | 49.910,00 | 2.888.706,12 | 1,73% |
| 2004 | 72.911,29 | 2.834.902,49 | 2,57% |
| 2005 | 23.930,31 | 3.336.281,77 | 0,72% |
| 2006 | 48.023,02 | 3.895.618,67 | 1,23% |
| 2007 | 25.479,82 | 4.420.652,64 | 0,58% |
| 2008 | 20.623,25 | 5.332.153,48 | 0,39% |
| 2009 | 51.626,19 | 5.527.659,28 | 0,93% |
| 2010 | 9.399,07 | 5.882.001,93 | 0,16% |

Tomado del Banco Central del Ecuador, MAGAP

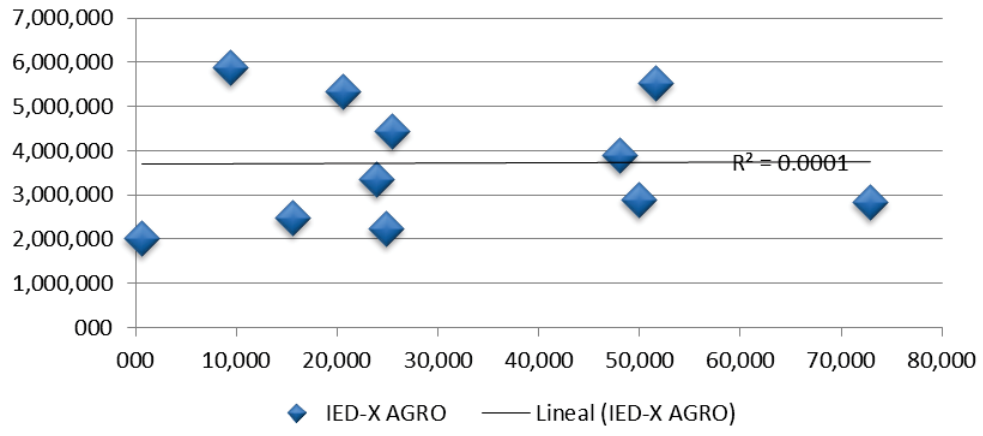



*Figura 8.*Correlación lineal IED-X Agro.

Tomado del Banco Central del Ecuador, MAGAP

| Coeficiente de correlación | |
|---|---|
| $R^2$ = | 0,0001 |
| R = | 0,010 |

Al analizar estos datos se puede concluir que realmente la inversión extranjera directa que recepta el multisector del agro del Ecuador no influye en lo más mínimo en las exportaciones del mismo multisector ya que como podemos observar en la década pasada en promedio la IED recibida en este sector no supera el 1% del valor de la exportaciones realizadas.

Con esta investigación académica se ha podido demostrar que la comercialización y las políticas de internacionalización del multisector son eficientes (en el tercer capítulo de esta investigación se profundizará sobre algunos de los acuerdos comerciales eficientes con los que cuenta este multisector para su efectivo crecimiento).

Se puede recalcar la gran capacidad que se puede explotar en el mismo multisector si se enfatizará en la captación de inversión extranjera directa evaluando que con esto se podrían apoyar de mejor maneja a los pequeños y medianos empresarios elevando la productividad con lo que se generaría mayor competitividad por lo tanto se obligaría a los productores a especializarse y mejorar sus niveles de calidad haciendo al sector más atractivo para la IED y la comercialización en el exterior.

# CAPITULO II

## 2. INTERNACIONALIZACIÓN DEL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR 2005-2010

### 2.1 ANÁLISIS DE LA BALANZA COMERCIAL DE LOS SUBSECTORES DEL MULTISECTOR AGRO DEL ECUADOR

El multisector del agro es de vital importancia para los países en vías de desarrollo. Ecuador no es la excepción, como lo hemos analizado dicho multisectorrepresenta el 9% delPIB y después del petróleo es el motor de la economía ecuatoriana.

En el análisis de la balanza comercial del Subsector Agrícola en la década del 2000 se pudo determinar que la producción nacional satisface positivamente la demanda interna manejando un superávit durante todos estos años, las exportaciones han tenido un crecimiento importante, del 2000 al 2005 se obtuvo un crecimiento del 37.96% llegando a un valor FOB de 2, 215,580.91 miles de dólares pero a pesar del ese crecimiento las importaciones del mismo subsector tuvieron un crecimiento mayor, en el mismo periodo el crecimiento de las importaciones fue de 54.59% llegando a un valor FOB de 651,493.47 miles de dólares esto debido a la demanda de productos agrícolas industrializados que todavía Ecuador no abastece como fertilizantes, abonos, etc. A pesar de esto para el mismo período se obtuvo un crecimiento del 31.03% en el superávit del sector.

Del 2005 al 2010 el escenario del subsector cambia significativamente ya que se incrementan las exportaciones a un 44.86% con un valor FOB de 4, 017,775.75 miles de dólares y se reducen las importaciones a un 49.88% con un valor FOB 1, 299,907.94 miles de dólares, reducción del 4.71% con referencia al porcentaje de importaciones del 2000 al 2005, obteniendo así un

crecimiento del 42.45% es decir, 2, 717,867.81 miles de dólares en el Superávit registrado en la Balanza Comercial del Subsector Agrícola.

Según el Reporte de Consistencias Macroeconómicas realizada por la Facultad de Economía de la Universidad Católica del Ecuador de febrero 2013 a finales del año 2012, las autoridades responsables de alentar el sector productivo en el país, anunciaron por segunda ocasión el “Plan para el cambio de la matriz productiva”, el cual tiene entre sus objetivos:

1. Diversificación productiva en sectores claves para la economía (biocombustibles, maricultura, cadenas agroforestales, refinación de petróleo, petroquímica, astilleros, siderurgia, metalurgia, entre los más importantes).
2. Generación de valor agregado en productos tales como: cacao, plásticos, caucho, ensamble de vehículos, etc.
3. Sustitución selectiva de importaciones.
4. Incremento de la oferta exportable.

Según estas declaraciones se puede concluir que Ecuador busca satisfacer la demanda local de productos o bienes industrializados y una vez logrado ese objetivo proceder a la exportación de bienes y servicios, lo cual favorece al multisector del agro siendo este una de las prioridades del gobierno para impulsar su desarrollo en el mercado. (En el capítulo 3 se hablará más detalladamente del tema de políticas de Ecuador).

**Tabla 6. Balanza comercial del subsector agrícola 1/**

| Año | X fob_miles_usd | M fob_miles_usd | Superávit / Deficit |
|---|---|---|---|
| **2000** | 1,374,582.31 | 295,836.15 | 1,078,746.16 |
| **2001** | 1,540,716.78 | 396,309.65 | 1,144,407.13 |
| **2002** | 1,738,344.43 | 482,326.14 | 1,256,018.29 |
| **2003** | 2,044,341.46 | 530,945.59 | 1,513,395.87 |
| **2004** | 2,004,802.50 | 606,941.70 | 1,397,860.80 |
| **2005** | 2,215,580.91 | 651,493.47 | 1,564,087.44 |
| **2006** | 2,540,620.79 | 730,298.61 | 1,810,322.18 |
| **2007** | 2,860,531.70 | 923,131.68 | 1,937,400.02 |
| **2008** | 3,398,186.06 | 1,255,038.67 | 2,143,147.39 |
| **2009** | 3,854,953.82 | 1,065,291.95 | 2,789,661.87 |
| **2010** | 4,017,775.75 | 1,299,907.94 | 2,717,867.81 |

1/ Productos considerados por la Organización Mundial del Comercio (tomado de los capítulos 01 a 24, además de otras partidas arancelarias relacionadas con el subsector)

Tomado del Banco Central del Ecuador, MAGAP

En el Subsector Pecuario se observa y se mantiene durante la década del 2000 un déficit en su balanza comercial, durante los años del 2000 al 2005 se presenta un decrecimiento del 0.14% llegando a un valor FOB de 16,703.61 miles de dólares en las exportaciones del subsector debido a que se puede constatar durante ese periodo una caída espectacular de los precios internacionales, en el mismo período las importaciones en este subsector tuvieron un crecimiento fantástico del 62.30% debido a la ineficiente satisfacción de la demanda interna de productos farmacéuticos para el sector como vacunas, suplementos veterinarios para la crianza de vacas, caballos, borregos, puercos y otras especies de animales para consumo humano y producción de derivados para la industria.

Del 2005 al 2010 este subsector ha tenido un crecimiento importante en las exportaciones obteniendo un crecimiento del 43.92% llegando a un valor FOB de 29,784.60 miles de dólares, este incremento tiene un significado importante en la economía ecuatoriana a pesar de que aún no satisface las necesidades locales, las exportaciones del subsector han crecido no solo por precios sino también por volumen, adicional con este crecimiento en las exportaciones se ha logrado reducir las importaciones con respecto al porcentaje de crecimiento que se analizó en el periodo anterior del mismo subsector, obteniendo esta vez un crecimiento del 53.55% en las importaciones llegando a un valor FOB de 111,255.69 miles de dólares, que aún no se puede superar pero el comportamiento de este subsector tiende a crecer en exportaciones y a disminuir las importaciones, de la misma manera el déficit en el subsector presenta un crecimiento con menor fuerza es decir un crecimiento del 57.07% un déficit de 81,471.09 miles de dólares.

**Tabla 7. Balanza comercial del subsector pecuario 1/**

| Año | X_fob_miles_usd | M_fob_miles_usd | Superávit / Déficit |
|---|---|---|---|
| **2000** | 16,726.65 | 19,479.55 | -2,752.90 |
| **2001** | 17,791.72 | 33,363.05 | -15,571.33 |
| **2002** | 18,908.34 | 36,414.90 | -17,506.56 |
| **2003** | 8,155.92 | 34,493.75 | -26,337.83 |
| **2004** | 10,827.17 | 37,445.34 | -26,618.17 |
| **2005** | 16,703.61 | 51,676.02 | -34,972.41 |
| **2006** | 11,168.45 | 54,119.72 | -42,951.27 |
| **2007** | 17,689.18 | 68,995.20 | -51,306.02 |
| **2008** | 16,202.29 | 96,911.57 | -80,709.28 |
| **2009** | 23,928.06 | 91,085.01 | -67,156.95 |
| **2010** | 29,784.60 | 111,255.69 | -81,471.09 |

1/ Productos considerados por la Organización Mundial del Comercio (tomado de los capítulos 01 a 24, además de otras partidas arancelarias relacionadas con el subsector)

Tomado del Banco Central del Ecuador, MAGAP

La tendencia de la balanza comercial del Subsector Pesca es alcista debido a que satisface en gran medida la demanda interna y a su vez es constante en superávit en la década del 2000, en el periodo del 2000 al 2005 las exportaciones del subsector tuvieron un crecimiento del 43.94% llegando a un valor FOB 1, 103,997.26 miles de dólares, viéndose amenazada con el crecimiento de las importaciones, crecimiento que ascendió al 62.41% a un valor FOB 17,179.87 miles de dólares, este sector se debilita debido a los insumos químicos y complementarios que se requieren para producir bienes de exportación adicional por el consumo de productos que no produce Ecuador como el salmón. A pesar de esto el subsector obtuvo un crecimiento del 43.65% en el superávit de la balanza comercial.

Con respecto al periodo del 2005 al 2010 el crecimiento de las exportaciones tuvo un leve descenso debido a las secuelas que dejo la crisis del 2009, el crecimiento del subsector fue un poco más lento teniendo un incremento del 39.82% con un valor FOB de 1, 834,441.58 miles de dólares, es este período el subsector incremento sus importaciones a 262,066.36 miles de dólares siendo este un crecimiento superior al 100% con respecto a los valores del 2005, a pesar de este crecimiento de importaciones el subsector se mantiene en un superávit que tuvo un crecimiento del 30.88% llegando a 1,572,375.22 miles de dólares.

**Tabla 8. Balanza comercial del subsector pesca 1/**

| Año | X_fob_miles_usd | M_fob_miles_usd | Superávit / Déficit |
|---|---|---|---|
| **2000** | 618,891.58 | 6,457.34 | 612,434.24 |
| **2001** | 671,043.59 | 9,054.04 | 661,989.55 |
| **2002** | 705,889.88 | 27,129.80 | 678,760.08 |
| **2003** | 836,208.74 | 33,075.63 | 803,133.11 |
| **2004** | 819,272.83 | 26,997.22 | 792,275.61 |
| **2005** | 1,103,997.26 | 17,179.87 | 1,086,817.39 |
| **2006** | 1,343,829.43 | 25,672.40 | 1,318,157.03 |
| **2007** | 1,542,431.76 | 67,173.89 | 1,475,257.87 |
| **2008** | 1,917,765.12 | 236,086.63 | 1,681,678.49 |
| **2009** | 1,648,777.41 | 244,391.48 | 1,404,385.93 |
| **2010** | 1,834,441.58 | 262,066.36 | 1,572,375.22 |

1/ Productos considerados por la Organización Mundial del Comercio (tomado de los capítulos 01 a 24, además de otras partidas arancelarias relacionadas con el subsector)

Fuente: Banco Central del Ecuador, MAGAP

## 2.2 HISTÓRICO DE LAS EXPORTACIONES DEL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR

Ecuador ha incrementado sus exportaciones anuales con una tendencia positiva y a la alza durante esta década, a pesar de la crisis mundial que vivió en el 2009, El multisector del agro, ganadería, acuacultura y pesca del Ecuador continuo creciendo, a pesar que el total de las exportaciones fue menor con respecto al 2008 el sector agrario no presenta ninguna caída ya que el crecimiento continuo, a menor medida con respecto al valor total de las exportaciones del Ecuador, aun así el sector se ha mantenido con la misma tendencia positiva y esto debido a su gran fortaleza dentro del mercado internacional.

En la Tabla 9 podemos observar que en el periodo 2000-2005, el sector continúa con la misma tendencia con la diferencia de que en el sector ocupa

mayor porcentaje dentro del total de las exportaciones de Ecuador, llegando a su porcentaje mayor en el 2002 con el 48,91% siendo el líder de la comercialización en mercados extranjeros.

Este escenario no lo vemos en el siguiente periodo, 2005-2010 ya que en este escenario las exportaciones siguen teniendo su tendencia positiva pero ocupan menor porcentaje en el total de exportaciones de Ecuador, esto no debido a un decremento en el volumen de exportaciones sino al decremento de los precios internacionales de los productos.

Las exportaciones del sector agrario de Ecuador presentan un crecimiento promedio en esta década de más del 40%, crecimiento constante y bastante atrayente para la Inversión Extranjera Directa con la cual se podría mejorar significativamente las exportaciones dejando a un lado a la explotación de Minas y Canteras.

**Tabla 9. Histórico de Exportaciones Periodo 2000-2010**

**Miles de dólares FOB**

| AÑO | TOTAL "X" POR AÑO | "X" MULTISECTOR DEL AGRO | % "X" |
|---|---|---|---|
| **2000** | **4,926,626.55** | 2,010,200.55 | **40.80%** |
| **2001** | **4,678,436.55** | 2,229,552.09 | **47.66%** |
| **2002** | **5,036,121.31** | 2,463,142.64 | **48.91%** |
| **2003** | **6,222,693.02** | 2,888,706.12 | **46.42%** |
| **2004** | **7,752,891.53** | 2,834,902.49 | **36.57%** |
| **2005** | **10,100,030.89** | 3,336,281.77 | **33.03%** |
| **2006** | **12,728,243.11** | 3,895,618.67 | **30.61%** |
| **2007** | **14,321,315.58** | 4,420,652.64 | **30.87%** |
| **2008** | **18,818,326.95** | 5,332,153.48 | **28.33%** |
| **2009** | **13,863,057.93** | 5,527,659.28 | **39.87%** |
| **2010** | **17,489,927.60** | 5,882,001.93 | **33.63%** |

Tomado del Banco Central del Ecuador

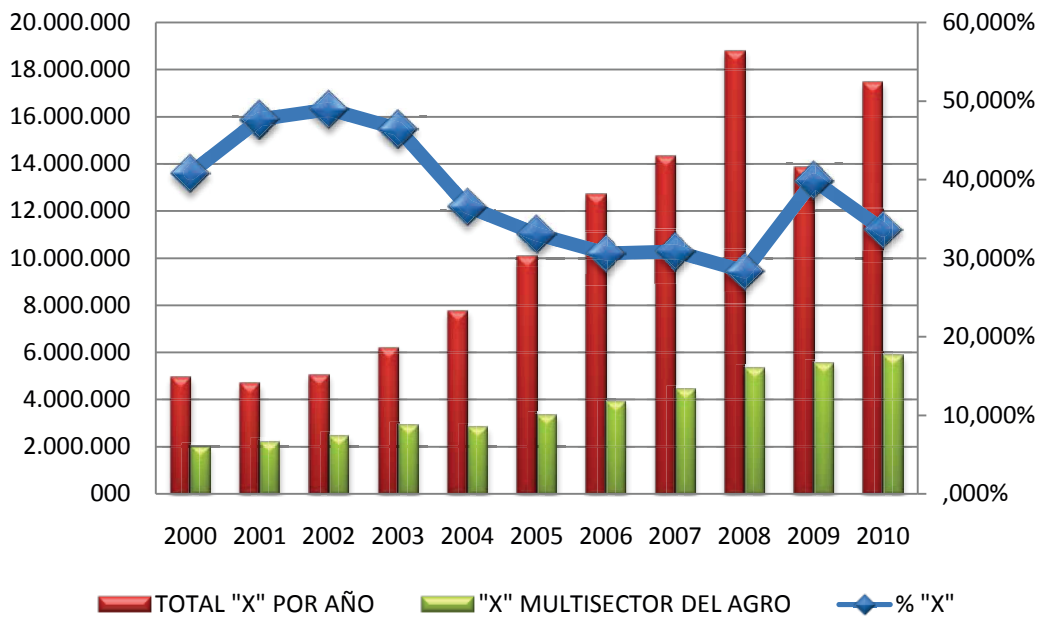



*Figura 9.*Exportaciones del Multisector del Agro 2000-2010
Tomado del Banco Central del Ecuador

## 2.3 INCENTIVOS CÓDIGO DE LA PRODUCCION, COMERCIO E INVERSION

Desde el 29 de diciembre del 2010, Ecuador cuenta con un cuerpo legal como el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, interesado en establecer reglas y normas a las que deben someterse los agentes económicos y que, al estar incluidas en un código, adquieren más estabilidad y continuidad.

El Código de la Producción contiene importantes innovaciones en materia de incentivos tributarios inclusive a largo plazo para nuevas inversiones y sectores de la producción que contribuyan a un cambio en el sistema económico sostenible del país.

El Código tiene como **objetivo transformar la matriz productiva del país**, lo que implica apoyar a las actividades y productos industriales priorizados, para

que generen mayor valor agregado al país basándose en tecnología, conocimiento e innovación. Así mismo, ofrece beneficios para los inversionistas, nacionales y extranjeros, que tengan previsto incursionar en las industrias priorizadas del país, especialmente en territorios diferentes a las zonas urbanas de Quito y Guayaquil, fomentando el desarrollo en regiones y rural.

Las reformas y los beneficios potencialmente tangibles, se sintetizan a continuación:

**Libro II: Título III:** De los Incentivos para el Desarrollo Productivo; Capítulo I: Normas generales. Los Art. 23 y 24 “De los Incentivos y su clasificación”, establecen que estos son de tres clases:

1. **Generales.-** Aplicables a inversiones en cualquier parte del país, consisten en:

a) Reducción progresiva de 3 puntos porcentuales en el impuesto a la renta; en forma gradual.

- 24% en el 2011
- 23% en el 2012
- 22% en el 2013

b) Los establecidos para zonas económicas de desarrollo especial, entendiéndose a estas como un destino aduanero, en espacios delimitados del territorio nacional, para que se sienten nuevas inversiones, con los incentivos que se detallan en la normativa en cuestión. **Art. 34 y 35.**

c) Deducciones adicionales para el cálculo del impuesto a la renta, para incentivar la mejora de productividad, innovación y la producción eco-eficiente.
d) Beneficios para la apertura del capital social de las empresas a favor de sus trabajadores.

e) Facilidades de pago en tributos al comercio exterior

f) Deducción para el cálculo del impuesto a la renta de la compensación adicional para el pago del salario digno.

g) Exoneración de impuesto a la salida de divisas para operaciones de financiamiento externo.

h) Exoneración del anticipo al impuesto a la renta por cinco años para toda inversión nueva.

i) Reforma al cálculo del anticipo de impuestoa la renta.

2. **Sectoriales y para el desarrollo regional equitativo.-** Para sectores que contribuyan a la sustitución estratégica de importaciones, fomento de las exportaciones.

    - Abonos y fertilizantes.
    - Agroquímicos, pesticidas y fungicidas.
    - Jabones, detergentes y cosméticos.
    - Otros productos Químicos.
    - Cerámica azulejos y pisos.
    - Fabricación de receptores de radio, televisión, celulares y electrónicos en general.
    - Confección y textil.
    - Calzado y cuero.
    - Electrodomésticos.

Se pretende que estas industrias se desarrollen en Ecuador con el fin de abastecer el mercado local.

Así también como el desarrollo rural y zonas urbanas (fuera de Quito y Guayaquil): exoneración total de impuesto a la renta mínimo por los primeros cinco años, a las inversiones nuevas en estos sectores:

- Alimentos Frescos, congelados e industrializados.
- Cadena forestal, agroforestal, y sus elaborados.
- Metalmecánica.
- Petroquímica.
- Farmacéutica.
- Turismo.
- Energías Renovables.
- Servicios Logísticos de comercio exterior.
- Biotecnología y Software aplicado.

El Código contempla facilidades importantes para los alimentos frescos y procesados, especialmente en productos como el banano, café, cacao, brócoli, piña, papa, camarón y palma aceitera, las que cuentan con un Plan de Mejora Competitiva. Caso similar ocurre con la cadena agroforestal, en las que se da una cabida especial a productos como madera y muebles, tableros, biomasa.

El Ministerio de Industrias y Productividad de Ecuador menciona además la rentabilidad de invertir en el sector alimenticio de Ecuador: en alimentos frescos pasó de 1,5% en el 2006 a 4,4% en 2010 con una inversión de activos fijos que aumentó un 47%. Los alimentos procesados pasaron de un retorno de inversión del 5,7% al 7,5% y un crecimiento del 68% en la inversión de activos fijos en el mismo periodo.

A su vez, en la Silvicultura, la producción de artículos de madera y la fabricación de pulpa y papel, obtuvo un 82% de crecimiento en la inversión en activos fijos entre 2006 y 2010, mientras que el retorno de inversión pasó de 5,2% a 10,8% durante el mismo periodo.

3. **Zonas deprimidas;** Además de que estas inversiones podrán beneficiarse de los incentivos generales y sectoriales antes descritos, en estas zonas se priorizará la nueva inversión otorgando beneficio

fiscalmediante la deducción adicional del 100% del costo de contratación de nuevos trabajadores, por cinco años.

Por iniciativa del inversionista, se podrá suscribir contratos de inversión los mismos que se celebrarán mediante escritura pública, en la que constará el tratamiento que se le otorga a la inversión bajo el ámbito de este Código y su Reglamento con vigencia de hasta quince años.

El monitoreo del cumplimiento de las obligaciones asumidas por los inversionistas, sean legales o contractuales, estará a cargo de la Secretaría Técnica del Consejo Sectorial de la Producción. Adicional, el Servicio de Rentas Internas (SRI) enviará trimestralmente a la Secretaría Técnica un listado de todas las empresas nuevas que hayan aplicado a los incentivos, para que dicha entidad elabore un registro electrónico con esta información.

A pesar de contar con estos incentivos a la inversión, Ecuador aún no es uno de los destinos en los que piensan las grandes multinacionales o grandes empresarios en invertir, por ejemplo según el informe ¨ PANORAMA DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN LATINOAMERICA 2012¨ Ecuador, Bolivia y Venezuela en 2012 serían mercados que causan más dudas en cuanto a su evolución económica durante este periodo.

Este mismo informe añade que ante los mercados más atrayentes para un incremento en su economía serían Colombia y Perú, debido a su atractivo mercado interno haciendo de estos mercados su principal ventaja competitiva.
En la Figura 10 observamos el análisis de la muestra de empresarios de España quienes emiten su tendencia en invertir con relación a Latinoamérica donde a Ecuador no se lo toma en cuenta.

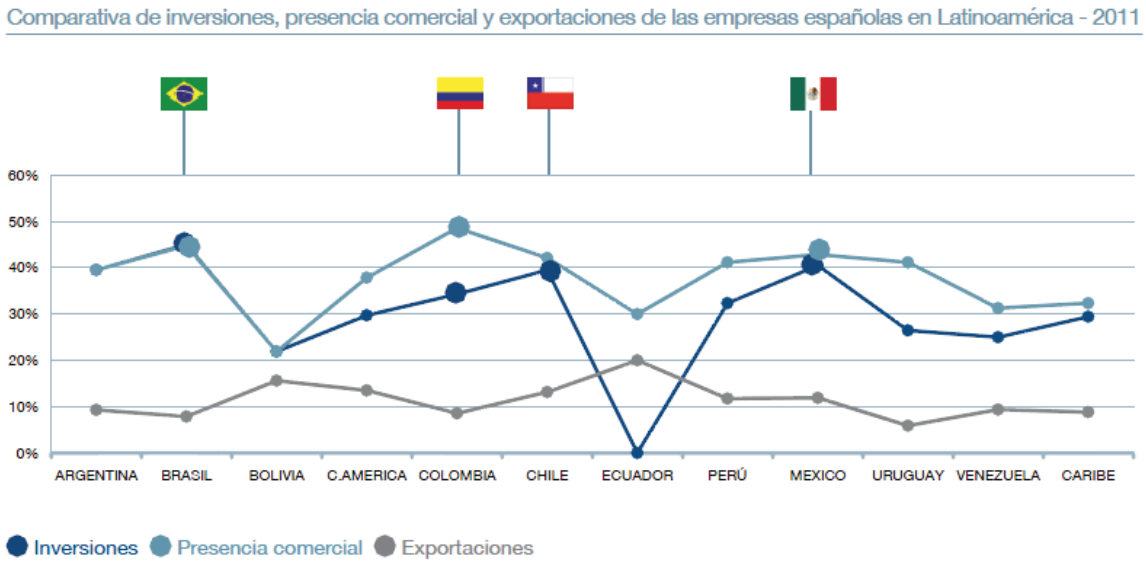



*Figura 10.*Comparativa de inversiones, presencia y exportaciones de las empresas españolas en Latinoamérica - 2011

Adaptado por: PANORAMA DE INVERSIÓN ESPOÑOLA EN LATINOAMERICA 2012

# CAPITULO III

## 3. MANEJO DE ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

### 3.1ACUERDOSINTERNACIONALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL MULTISECTOR DEL AGRO DEL ECUADOR

Según el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca (MAGAP) en la entrevista realizada el Miércoles 31 de Octubre a las 10:00 a.m. al Economista Vinicio Salgado Lalama Asesor del Sr. Ministro de Agricultura del Ecuador, el país no cuenta con acuerdos específicos acerca de captar IED en el sector, además informa que en los últimos seis años que corresponde a los años de análisis de esta investigación académica no se ha fomentado políticas exteriores que incrementen la actividad económica para el mejor desarrollo de este multisector.

Así mismo en la entrevista realizada el Jueves 25 de Abril de 2013 a las 9:30 a.m. al Economista Pablo Cabezas de la Dirección de Estadística Económica del Banco Central del Ecuador comenta que en efecto el cambio en la matriz productiva va relacionada a que Ecuador deje de ser un país extractivo primario-exportador para que se convierta en una sociedad del bioconocimiento sustentada en una matriz productiva terciaria, exportadora de biodiversidad y servicios con alto valor agregado pero para esto se requiere fortalecer la industria interna.

Por otro lado en este mismo período el multisector del agro del Ecuador se ha enfocado en fomentar el desarrollo de políticas internas que beneficien a los menos favorecidos en este sector, con el fin de estabilizar y generar un comercio interno más justo y digno.

Así es como el MAGAP a través de la Unidad de Seguro Agrícola (UNISA), se encarga de diseñar, controlar, regular, ejecutar y evaluar al Proyecto

AgroSeguro, siendo este un sistema permanente de seguridad productiva, asistido por el Estado, para el beneficio de pequeños y medianos productores agrícolas, ganaderos, acuícolas, forestales, pescadores artesanales y otros agentes productivos vinculados con el agro ecuatoriano.

IgualmenteEcuador mantiene acuerdos comerciales bilaterales con varios países de la región con los cuales el país a más de animar a la comercialización de bienes y servicios fomenta también la captación de IED lo cual beneficiaría a todos los sectores económicos. Dentro de estos acuerdos el más importante corresponde al que mantiene con la Comunidad Andina(CAN), la cual otorga libre comercio de bienes que se exporten entre países miembros y que sean procedentes de la subregión.

Asimismo Ecuador bajo el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) mantiene acuerdos comerciales con los miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

**Tabla 10. Acuerdos Bilaterales vigentes que mantiene Ecuador**

| Países | Acuerdos | Marco | Año Vigencia |
|---|---|---|---|
| Bolivia<br>Colombia<br>Perú<br>Venezuela | Acuerdo de Cartagena | **CAN** | 1992 |
| Argentina<br>Brasil<br>Paraguay<br>Uruguay | Acuerdo de complementación económica (A.C.E.) N.- 59 | **ALADI** | 2004 |
| México | Acuerdo de Alcance Parcial (A.A.P.) N.- 29 | | 1980 |
| Chile | A.C.E N.- 65 | | 1995 |
| Cuba | A.C.E N.- 46 | | 1995 |

Tomado de CAN, ALADI, MMRREE.

A más de estos acuerdos bilaterales Ecuador mantiene acuerdos multilaterales con varios países, entre los que se destacan la pertenencia a:

- La Organización Mundial de Comercio desde 1996.
- Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) desde 2009 (no compete preferencias arancelarias).

Adicional Ecuador forma parte bajo el marco de preferencias unilaterales (otorgadas por una sola parte), Ecuador es beneficiario del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), el cual otorga tratamiento preferencial para el ingreso de productos originarios del país en desarrollo a mercados seleccionados como la Unión Europea, Japón, Australia, Canadá, Rusia y Estados Unidos.El SGP es un mecanismo que brinda beneficios arancelarios (impuestos cero o reducidos) para más de 5 000 productos de 131 países en vías de desarrollo.

Ecuador con Estados Unidos también se beneficia de la Ley de Preferencias Andinas (ATPDEA) desde 1993 que otorga una liberalización completa de aranceles para un amplio ámbito de productos provenientes de los países de la subregión andina.

En la actualidad, Ecuador también se beneficia de un Sistema de Preferencias (SGP+) arancelarias unilaterales concedidas por parte de la Unión Europea UE hacia la Comunidad Andina (CAN) pero este beneficio estaría en vigencia hasta el 2015, con el acuerdo que mantiene Colombia y Perú con la Unión Europea, todas las barreras que impiden la participación de empresas colombianas y peruanas en el mercado europeo serán eliminadas, al igual que la reducción y eliminación de barreras arancelarias para productos provenientes de esos países.

**Tabla 11. Acuerdos comerciales de la Unión Europea**

| Socio comercial | Tipo de acuerdo | Fecha registro |
|---|---|---|
| **Europa** | | |
| Islas Faroe | Acuerdo de libre comercio | 19/02/97 |
| Noruega | Acuerdo de libre comercio | 13/07/73 |
| Islandia | Acuerdo de libre comercio | 24/11/72 |
| Suiza | Acuerdo de libre comercio | 27/10/72 |
| Macedonia | Acuerdo de asociación y estabilización | 01/05/04 |
| Croacia | Acuerdo de asociación y estabilización | 01/02/05 |
| Albania | Acuerdo de asociación y estabilización | 01/04/09 |
| Montenegro | Acuerdo de asociación y estabilización | 01/05/10 |
| Bosnia y Herzegovina | Acuerdo provisional de comercio | 01/07/08 |
| Serbia | Acuerdo provisional de comercio | 01/02/10 |

| Socio comercial | Tipo de acuerdo | Fecha registro |
|---|---|---|
| **Mediterráneo** | | |
| Argelia | Acuerdo de asociación | 01/09/05 |
| Egipto | Acuerdo de asociación | 01/06/04 |
| Israel | Acuerdo de asociación | 01/06/00 |
| Jordania | Acuerdo de asociación | 01/05/02 |
| Líbano | Acuerdo provisional | 01/03/03 |
| Marruecos | Acuerdo de asociación | 01/03/00 |
| Palestina | Acuerdo de asociación | 01/07/97 |
| Siria | Acuerdo de cooperación | 01/07/77 |
| Túnez | Acuerdo de asociación | 01/03/98 |

| Socio comercial | Tipo de acuerdo | Fecha registro |
|---|---|---|
| **África** | | |
| Sudáfica | Acuerdo de comercio, desarrollo y cooperación | 01/01/00 |
| Camerún | Acuerdo de sociedad económica provisional | En proceso |
| Costa de Marfil | Acuerdo de sociedad económica provisional | En proceso |

| Socio comercial | Tipo de acuerdo | Fecha registro |
|---|---|---|
| **América Latina** | | |
| Chile | Acuerdo de asociación y protocolo adicional | 01/03/05 |
| México | Sociedad económica, coordinación política y acuerdo de asociación | 01/07/00 |
| Perú | Acuerdo multipartes de comercio | Bajo revisión legal |
| Colombia | Acuerdo multipartes de comercio | Bajo revisión legal |
| Centroamérica | Acuerdo de asociación | Bajo revisión legal |
| MERCOSUR | Acuerdo de libre comercio | Bajo negociación |
| Estados del caribe | Acuerdo de sociedad económica | 29/12/08 |

Tomado de la Comisión Europea

Como se pudo observar en la Tabla 11, los países vecinos tienen una ventaja competitiva con Ecuador en acuerdos con la Unión Europea ya que mantienen acuerdos multipartes de comercio,que se benefician como convenios de libre comercio o TLC.

A pesar de que Colombia y Perú conservan una situación geográfica similar a la de Ecuador, las políticas internas y externas que manejan son más atractivas que las que maneja Ecuador, por ejemplo mientras (Panorama de inversión Española en Latinoamérica, 2012) Ecuador al 2011 contaba con más de 50 empresas españolas, Colombia contaba con más de 300 y Perú con más de 130. Por ejemplo, mientras que España ocupa el primer y tercer lugar en

inversores extranjeros en Perú y Colombia respectivamente, España es el sexto inversor extranjero en Ecuador según el informe español.

## 3.2VARIABLES QUE MOTIVAN VOLATILIDAD EN LA IED DEL SECTOR AGRARIO

De acuerdo a la investigación realizada no existen variables que motiven la inversión o desinversión extranjera directa en un sector específico de Ecuador ya que se ha llegado a la conclusión que para que un sector sea atractivo para los inversionistas el país de destino es quién debe ser atractivo inicialmente mediante sus políticas externas e internas para que faciliten la inversión y por supuesto para que también generen alta rentabilidad al inversor.

Indicadores económicos como el riesgo país que según el Banco Central del Ecuador para 2010 ascendió a 925 puntos son criterios que los inversionistas manejan inexcusablemente para decidir o no en donde invertir, adicional Ecuador está dentro de los indicadores de riesgo país más alto en Latinoamérica, siendo este uno de varios motivos que limitan la captación de IED en Ecuador.

Para realizar el análisis sobre las variables que motivan volatilidad en la Inversión Extranjera Directa en Ecuador esta investigación académica se ha basado en un informe emitido por el Gobierno Español que se titula “Panorama de Inversión Española en Latinoamérica publicado en Febrero del 2012”.

Este informe es un estudio que se les realiza a los grandes empresarios de España que ya han realizado, continúan y proyectan realizar inversiones en Latinoamérica, quienes informan según sus criterios que la evolución en la economía ecuatoriana durante 2012 estaría llena de incertidumbre.

Junto aún análisis de las principales fortalezas de cada país de Latinoamérica observamos que para que un país desarrollado piense en invertir o pretenda

tener presencia comercial en un país en vías de desarrollo evaluarían lo siguiente:

- Mercado interno interesante
- Ubicación Geográfica
- Competitividad
- Acuerdos de Libre Comercio
- Mano de Obra Calificada
- Acceso a Materias Primas
- Entre otras.

Este informe publica que en *¨Bolivia, Ecuador, Uruguay y Venezuela alrededor de la mitad de las empresas no han encontrado ninguna* ***fortaleza económica*** *a destacar en estos países¨.*

**Tabla 12. Principales Fortalezas Económicas de Ecuador y otros países**

Principales fortalezas económicas de cada uno de los países

| | Centroamérica | Caribe | Bolivia | Ecuador | Uruguay | Venezuela |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Mercado interno interesante | 25% | 19% | 12% | 19% | 26% | 18% |
| Ubicación geográfica ventajosa | 22% | 19% | 0% | 4% | 3% | 0% |
| Competitividad | 6% | 0% | 0% | 0% | 6% | 4% |
| Acuerdos de L.C con EE.UU y otros | 19% | 16% | 0% | 11% | 10% | 3% |
| Mano de obra cualificada | 0% | 0% | 4% | 0% | 7% | 11% |
| Acceso a materias primas | 6% | 7% | 19% | 12% | 6% | 18% |
| N/A | 22% | 39% | 65% | 54% | 42% | 46% |

Tomado del Panorama de inversión Española en Latinoamérica.

**Tabla 13. Riesgos o Amenazas de Invertir en Latinoamérica**

| | Inestabilidad política | Desaceleración económica | Inseguridad jurídica para los negocios | Inseguridad ciudadana, terrorismo, etc. | Tipo de cambio | Falta de infraestructuras/ logística adecuadas |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ARGENTINA | | | ✓ | | ✓ | |
| BRASIL | | ✓ | | | ✓ | |
| BOLIVIA | ✓ | | ✓ | | | |
| CENTROAMÉRICA | | ✓ | | | | ✓ |
| COLOMBIA | | | | ✓ | | ✓ |
| CHILE | | ✓ | | | | |
| ECUADOR | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| PERÚ | | | | | | ✓ |
| MÉXICO | | ✓ | | ✓ | | |
| URUGUAY | | | | | | |
| VENEZUELA | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | |
| CARIBE | | ✓ | | | | ✓ |

Tomado del Panorama de inversión Española en Latinoamérica.

Como podemos observar en la Tabla 12 y 13 a criterio de la muestra de empresarios encuestados en este informe español, se puede observar que a pesar de que Ecuador cuente con una situación geográfica favorable y un buen acceso de materias primas, aun así no lo hace un mercado atractivo para la inversión ya que a estas buenas cualidades lo opaca la falta de mano de obra calificada, las cargas sociales como las obligaciones patronales que asume el empresario como el aporte al IESS, Décimos, Impuestos y Aranceles tomados como medidas proteccionistas o de salvaguardia entre otras. Y la falta de infraestructura logística como agilidad en procesos de desaduanización de mercadería referente atiempos de realizar aforos físicos, documentales o rayos x este es un punto clave en el que se requiere mucha inversión para mejorar este ámbito.

Ecuador a partir del año 2010 ha buscado formas en las cuales pueda promocionarse y así llamar la atención de las multinacionales y de los grandes

empresarios para poder obtener mayor inversión y aumentar su comercialización en los mercados internacionales a continuación a criterio del autor se nombra dos aliados comerciales que Ecuador ha emprendido para fomentar la IED entre otros beneficios.

- **MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES - PROECUADOR**

El Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones adscrito a la Cancillería ecuatoriana es el *"encargado de ejecutar las políticas y normas de promoción de exportaciones e inversiones del país, con el fin de promover la oferta de productos tradicionales y no tradicionales, los mercados y los actores del Ecuador, propiciando la inserción estratégica en el comercio internacional"*.

Cuenta con 7 oficinas regionales encargadas de ver las necesidades del territorio y mantener el constante contacto con los productores y exportadores nacionales y con 31 oficinas comerciales en el exterior, enfocadas en la investigación, negociación y apertura de mercados que beneficien al Ecuador.

- **EL ECUAPASS**

Este sistema aduanero ecuatoriano funciona desde el 22 Octubre de 2012, que permite a los Operadores de Comercio Exterior realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación. Este sistema aduanero optimiza tiempo y automatiza sus procesos haciéndolo más eficiente que el sistema aduanero anterior.

Objetivos del ECUAPASS

- Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras
- Minimizar el uso de papel.
- Simultáneamente asegurar el control aduanero y facilitar el comercio.
- Establecer el sistema de operaciones aduaneras basado en el modelo del sistema de despacho electrónico coreano (UNI-PASS)

- Establecer la Ventanilla Única de Comercio Exterior.

Ventajas del ECUAPASS

- Reduce tiempo y costo en las actividades de comercio exterior.
- Existe una sola manera de vinculación con la aduana y es vía online.
- Se puede ver de una manera directa el estado de los trámites.
- Hay cooperación con más instituciones para evitar el fraude y fomentar más control.
- No es necesario presentarse en la aduana ya que todo se realiza por internet.

# CAPITULO IV

## 4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 4.1 CONCLUSIONES

- Según las políticas analizadas en esta investigación en la nueva matriz productiva el estado ecuatoriano establece que pretende dejar de ser un país primario-exportador brindando valor agregado en sus productos lo cual en efecto beneficia al multisector del agro.

- En general Ecuador, al seguir buscando nuevos acuerdos que faciliten la comercialización de productos y servicios y al mantenerse dentro de estos tratados o acuerdos fomentan la inversión privada a largo plazo mediante las cuales se genera mayores industrias que a su vez se beneficien de dichos tratados con lo cual se apoyaría al crecimiento sostenido de la economía ecuatoriana.

- El multisector del agro del Ecuador a lo largo de su historia ha logrado demostrar su eficiencia en su comercialización en el exterior por lo que si se realizará mayor inversión extranjera directa para generar mayor valor agregado, este multisector se especializaría y permitiría satisfacer a más mercados internacionales.

- Las exportaciones del multisector del agro no se relaciona en lo absoluto con la IED percibida por el mismo sector, más bien se relaciona por las inversiones realizadas por las empresas privadas nacionales, los Gobiernos Autónomos Descentralizados (GAD´s), el mismo Estado por medio del Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, además de Programas y Proyectos de Desarrollo de otras Carteras de Estado.

- El rol de la IED no es necesariamente el aumentar las exportaciones del país receptor, una vez que genere un producto o servicio con mayor valor agregado se iniciaría por satisfacer la demanda local para posterior a eso exportar y es a largo plazo donde si aumentaría las exportaciones del país receptor.

- El aumentar las exportaciones depende tanto de la innovación de las empresas al generar productos con valor agregado como del país que requiere IED ya que este deberá establecer políticas y leyes que faciliten el ingreso de dicho capital.

## 4.2 RECOMENDACIONES

- Es importante que el Estado enfatice y haga de conocimiento público el cambio de matriz productiva que se ha realizado para que esto pueda tener mayor efecto en los empresarios del multisector del agro y así puedan aprovecharse de los incentivos económicos que se encuentran establecidos.

- Analizar posibles cambios en políticas internas y externas con el fin de generar un mejor y sólido ambiente, con las cuales los inversionistas no se sientan amenazados sino más bien genere confianza que su inversión será rentable.

- Generar y fortalecer mecanismos de apoyo financiero para obtener tecnología que permita tener al producto valor agregado para generar mayor competitividad.

- Fomentar y favorecer el acceso a la información de preferencias, oportunidades de la demanda actual y calidad vigente.

- Potenciar y favorecer el emprendimiento, especialmente en las zonas en las cuales se puedadesarrollar dichas actividades.

**REFERENCIAS**

Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca del Ecuador (2011): Evolución del Comercio Exterior del Ecuador, URL http://www.magap.gob.ec/sinagap/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=100 Descargado 14/10/2011.

Banco Central del Ecuador (2011): Inversión Extranjera por Actividad Sectorial, URL http://www.bce.fin.ec/contenido.php?CNT=ARB0000860 Descargado 14/102011.

UNCTAD (2011): Inversión Extranjera Directa, URL http://www.unctad.org/Templates/StartPage.asp?intItemID=2527&lang=3 Descargado 14/10/2011.

UNCTAD (2011): Inversión, tecnología y fomento de la empresa, URL http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2095&lang=3 Descargado 16/11/2011.

Ministerio de Economía y Finanzas del Ecuador: La Economía Ecuatoriana y la inversión Extranjera, URL http://finanzas.gob.ec/pls/portal/docs/PAGE/MINISTERIO_ECONOMIA_FINANZAS_ECUADOR/SUBSECRETARIAS/SUBSECRETARIA_POLITICA_ECONOMICA/PRODUCTOS/ARCHIVOS/PRINVERSION.PDF Descargado 14/10/2011.

ALADI (2011): Balanza Comercial, URL http://www.aladi.org/nsfaladi/indicadomacro.nsf/d92001df9be0e3570325749700517479/0ecd9aae4ccb496303256f38005c36b2?OpenDocument Descargado 14/10/2011.

Scheifler Amézaga X., (1997): Historia del Pensamiento Económico Tomo 1. Editorial Trillas, S. A. de C.V. México.

UNCTAD (2012): Informe Sobre las Inversiones en el Mundo 2011 unctad.org/es/docs/wir2011overview_sp.pdf Descargado 20/02/2012

# ANEXOS

V INFORME

FEBRERO 2012

# 2012: Panorama de Inversión Española en Latinoamérica

# Índice


1. **Introducción** de Juan Carlos Martínez Lázaro, Director General de División Corporativa del IE Business School

2. **Informe ejecutivo**

3. **Análisis cuantitativo.** La visión de las empresas españolas

   3.1 - Panorama general de inversión 2011
   3.2 - Previsiones de inversión de 2012
   3.3 - La crisis financiera mundial
   3.4 - Brasil
   3.5 - Ficha técnica

4. **Análisis cualitativo.** La visión de las Cámaras de Comercio y las Embajadas

   - Argentina
   - Brasil
   - Chile
   - Colombia
   - Ecuador
   - México
   - Perú
   - Conclusiones

5. **Colaboradores**. Las empresas e instituciones participantes en el informe

6. **Equipo de trabajo**

**Esta quinta edición responde a las expectativas existentes sobre el presente y futuro de las inversiones españolas en América Latina para el 2012**

Desde IE Business School os presentamos la V edición del informe **"2012: Panorama de Inversión Española en Latinoamérica"**, en la que hemos contado con una muestra de más 30 empresas españolas que tienen presencia en Latinoamérica y que corresponde al Ibex 35 y las de mayor facturación en España. En esta edición, hemos visto apropiado incorporar la opinión de los representantes económicos de las cámaras de comercio y las embajadas de las principales economías latinoamericanas.

En la actual coyuntura económica de España y Europa, este informe busca dar una respuesta a la preocupación existente sobre el presente y futuro de las inversiones españolas en América Latina, comparándolo con los datos del informes de años pasados y considerando las ventajas e inconvenientes que presentan estos países como alternativa de negocio real al mercado español. Analiza la actualidad política, económica, social, que caracterizan al sub-continente latinoamericano que continúa siendo, y cada día más, la región preferida de inversión para los empresarios españoles.

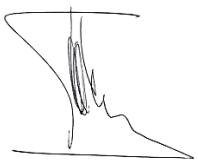
Esta quinta edición responde a las expectativas existentes sobre el presente y futuro de las inversiones españolas en América Latina para el 2012, considerando la actual coyuntura económica y social como atenuante o empuje para invertir, seguir invirtiendo, diversificar la inversión, reducirla o mantenerla.

La crisis financiera mundial, la inestabilidad político-social en algunos países de la región, los continuos desastres naturales, otros inversores como China o EEUU o, por otro lado, las inmensas riquezas naturales, las nuevas potencias de Latinoamérica, las ventajas fiscales y legales para la inversión extranjera, el idioma común, etc., son algunos de los ángulos desde los que se afronta este análisis.

Con esta iniciativa, hemos buscado en todo momento ofrecer al inversor español un documento exhaustivo, serio y esclarecedor que le facilite su labor en los países hispanos.

Agradecemos la magnífica respuesta por parte de las empresas con presencia en Latinoamérica así como a las Embajadas y Cámaras de Comercio de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México y Perú, porque sin ellas habría sido imposible este informe.

Esperamos que sea de vuestro interés.



**Juan Carlos Martínez Lázaro**

*Director General de División Corporativa*
*Profesor de Economía*
*IE Business School*

# 2. Informe ejecutivo

Conclusiones. Febrero de 2012

El V informe IE Business School **"2012: Panorama de la inversión española en Latinoamérica"** revela, en primer lugar, que la tendencia generalizada de la mayoría de las grandes empresas españolas con intereses en Latinoamérica será mantener su actividad inversora en la región durante este año, mientras que el año pasado su opción más común era la de incrementarla. Sólo en Brasil y, en menor medida en Colombia, serán mayoría las empresas que opten por incrementar su inversión en estos mercados durante 2012.

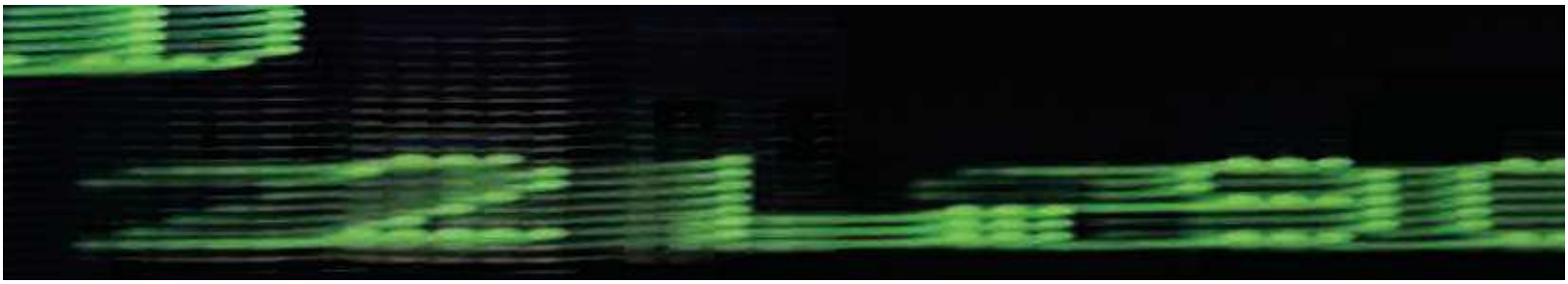
La tendencia generalizada de mantener, más que de incrementar, su presencia inversora en América Latina en este año, tiene mucho que ver con la estimación sobre la evolución económica mundial y su impacto sobre las economías emergentes. Hace 15 meses, la desaceleración económica a la que se venía enfrentando Latinoamérica desde finales de 2008, se daba ya por superada. Pero el recrudecimiento de la crisis soberana y crediticia que se ha producido en Europa desde el pasado verano, está erosionando las favorables perspectivas que presentaba la región. Así, mientras el año pasado el 92% de los encuestados opinaban que el impacto de la crisis financiera sería moderado o colateral en los mercados latinoamericanos, este año ese porcentaje se reduce al 23%, mientras que casi alcanza el 70% los que opinan que se van a ver afectados, lo que nos sitúa en niveles similares a los de 2009.

Pero aún así, la práctica totalidad de los encuestados, sigue considerando que América Latina tendrá un mayor crecimiento que Europa y Estados Unidos durante los dos próximos ejercicios. Aunque, al igual que en años pasados, también coinciden en que ese desempeño será aún mayor en Asia.

Ese mejor comportamiento económico de Latinoamérica frente a Europa y, especialmente, frente a España, es la razón que lleva a que más del 90% de las compañías consultadas, estén incrementando el peso de su actividad en la región. Pero es aún más destacable que casi la mitad de las compañías considera que su negocio allí puede superar en importancia al que tienen en el mercado español en los próximos tres años.

Una vez más Brasil se configura como el destino más interesante para las operaciones de las empresas españolas durante este año debido a la evolución económica que viene teniendo en los últimos años, a las posibilidades y realidades de su gigantesco mercado y a su cada vez más destacado peso en la economía mundial. Es por ello, que este año le hemos decidido dar un tratamiento especial dentro de nuestro informe.

Para el 88% de las empresas españolas encuestadas, Brasil es el mercado más atractivo de Latinoamérica y casi la totalidad piensa que los grandes acontecimientos deportivos que se van a celebrar en los próximos años, Mundial y Olimpiadas, supondrán un acicate para su expansión. Además no deja de ser relevante que, frente a las noticias que nos llegan de un posible recalentamiento de la economía brasileña, una mayoría significativa de los encuestados piensen que no hay signos del mismo y que Brasil seguirá creciendo en los próximos años, aunque eso sí, de manera más suave.



México, Chile y Argentina, siguen manteniendo una fuerte presencia de empresas españolas, mientras que en Colombia y Perú, se incrementa significativamente, porque más del 85% de las encuestadas considera que su evolución económica será buena o muy buena durante este año. Por el contrario, Ecuador y, especialmente, Bolivia y Venezuela serán, un año más, los mercados que suscitan más dudas en cuanto a su evolución económica durante este ejercicio.

En otro orden de cosas, el atractivo de sus mercados internos vuelve a ser, la principal ventaja competitiva que ofrecen las economías de la región a las empresas españolas. Este año, el 88% de los encuestados lo considera así, repitiendo los resultados de 2011.

Esto es coherente con el crecimiento del consumo y el incremento de la renta que se viene produciendo en la mayoría de los países de la región en los últimos años, a pesar del paréntesis que ha supuesto la crisis financiera. Pero además, es reseñable que el resto de los aspectos tratados en la encuesta han aumentado su valoración, a excepción de la cualificación de la mano de obra, que sigue siendo la característica menos valorada por las empresas españolas.

Tener una presencia multilocal se mantiene, una vez más, como la opción preferida por las empresas españolas a la hora de ubicar sus operaciones centrales, seguida, al igual que el año pasado, de Sao Paulo. México DF, tras un paréntesis de un año vuelve a ser resaltada, ocupando la tercera posición y, por primera vez, entra Miami en la lista de las ciudades preferidas.

En resumen, todo indica que la mayoría de las principales empresas españolas optarán por mantener sus posiciones inversoras durante 2012 en Latinoamérica y que serán menos las que las incrementarán. Brasil sigue configurándose como el mercado más atractivo de la región y se incrementa la discriminación entre países que también se consideran muy atractivos (México, Colombia y Perú) y otros que lo son menos (Bolivia, Ecuador, y Venezuela). En este sentido, aunque se mantiene la percepción de que son las posibilidades de desarrollo del mercado interno lo que más atrae a esas empresas españolas - y, por tanto, no es de extrañar que sean los países que tienen mercados internos de gran tamaño y/o muy estables, los que susciten mayor interés - el abanico de ventajas competitivas de la región se amplia. Dos ciudades situadas en estos países, Sao Paulo y México DF, siguen siendo sedes muy atractivas para centralizar las actividades de las empresas españolas en la región.

Los resultados de este año vienen a contrastar los resultados de las últimas proyecciones económicas publicadas. A pesar de que Latinoamérica mantiene el paso firme y no parece que el recrudecimiento de la crisis le vaya a afectar de manea relevante, las dudas que suscita la marcha de la economía europea y, especialmente, de la española, nos llevan a pensar que tal vez estemos ante un año de transición en el esfuerzo inversor español.

Pero lo que está claro, es que a pesar de las dificultades financieras que está deparando el entorno internacional, la apuesta que las empresas españolas han hecho por Latinoamérica se mantiene firme, y se revela como un excelente premio en momentos en que el mercado nacional decrece y que el mercado europeo muestra síntomas de estancamiento.

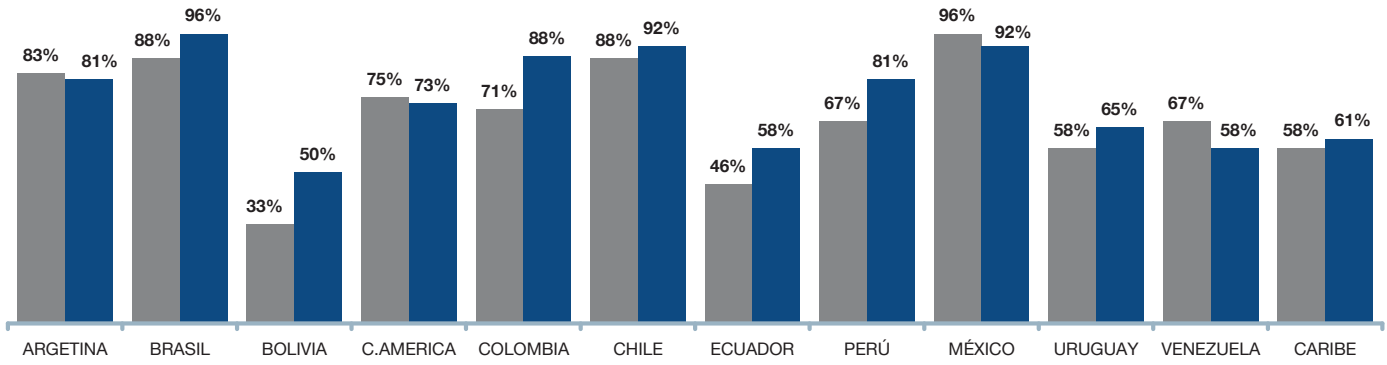
# 3. Análisis cuantitativo

La visión de las empresas españolas

## 3.1 - PANORAMA GENERAL DE INVERSIÓN DEL 2011

### ¿Tenía su empresa inversiones, presencia comercial, exportaciones o algún otro tipo de interés en los siguientes países en 2011?

Comparativa 2010 – 2011

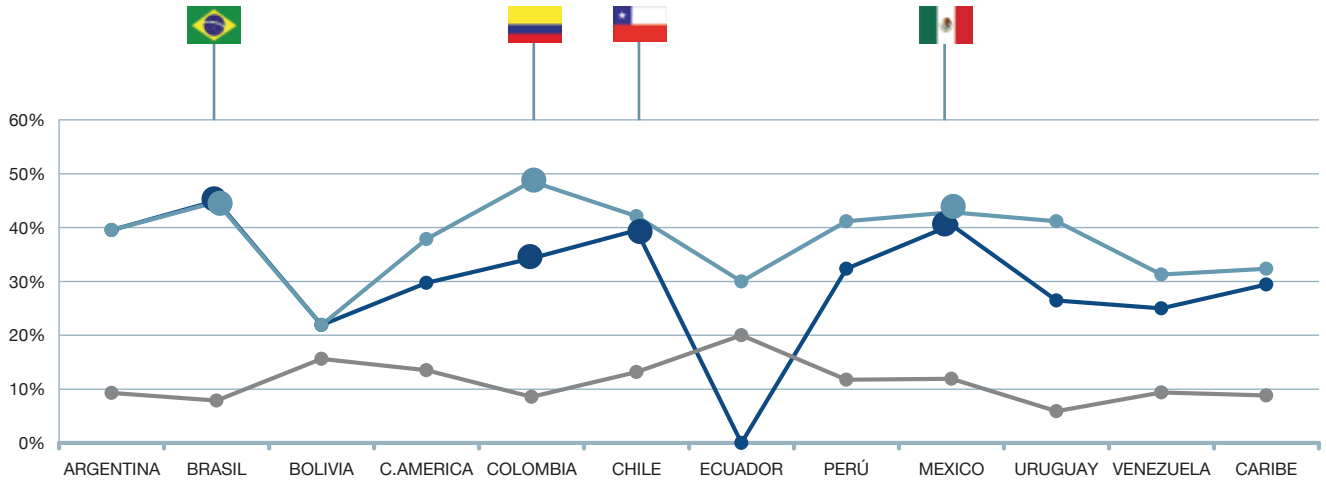



En comparación con 2010, los países en los que **ha aumentado la presencia de las empresas españolas** son **Perú, Brasil, Chile y Colombia.**

También aunque en menor medida, ha aumentado la presencia de las empresas españolas en **Bolivia, Ecuador, Uruguay,** que alcanza por primera vez el **50% de los encuestados**.

Y en el país en el que ha disminuido sustancialmente es en **Venezuela**.

Comparativa de inversiones, presencia comercial y exportaciones de las empresas españolas en Latinoamérica - 2011



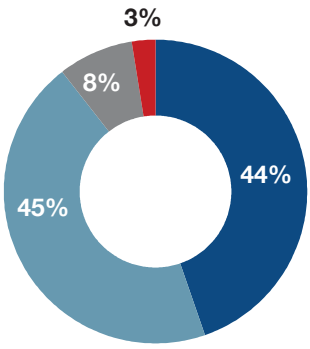

**Inversiones:** Los países en los que más invierten las empresas españolas son **Brasil, Chile, México** y **Colombia.**

**Presencia Comercial:** Los países que destacan son **Brasil, Colombia y México.**

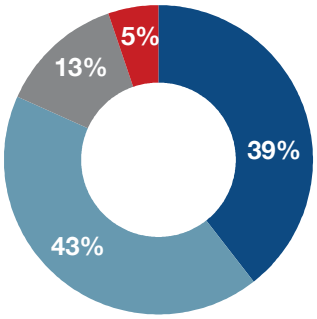
**Exportaciones:** En comparación, las inversiones y la presencia comercial **son muy superiores a las exportaciones** a Latinoamérica de las empresas españolas.

## Tipo de presencia de las empresas españolas por país clave en 2011

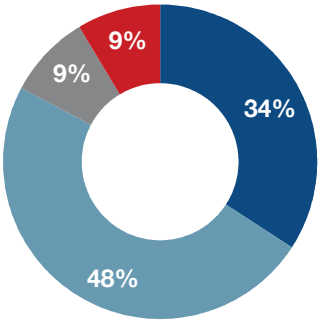
### Brasil



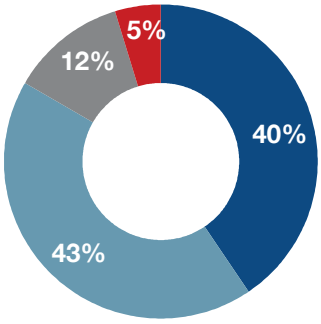

### Chile



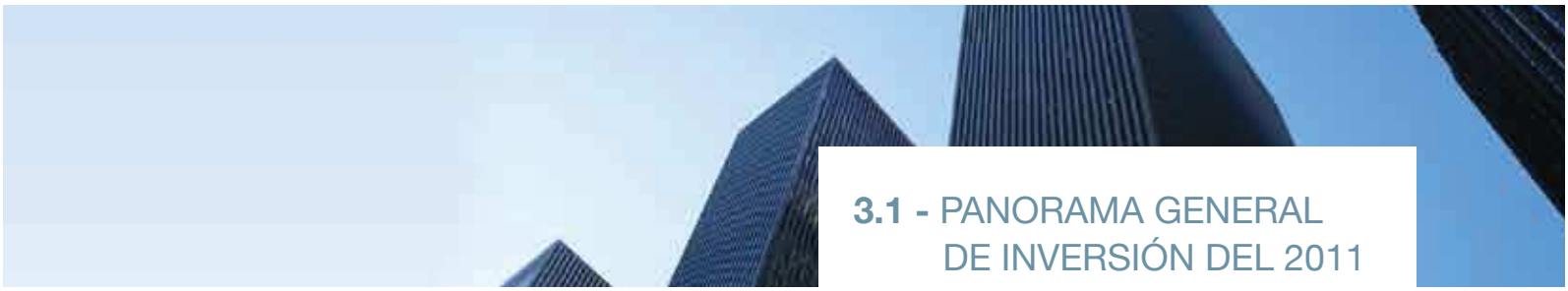

### Colombia




### México

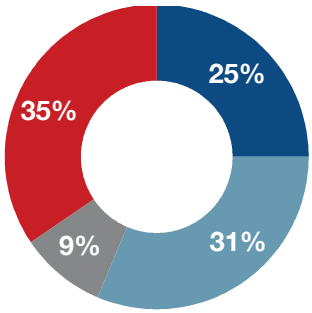



- Tengo inversiones
- Tengo presencia comercial
- Exporto
- No tengo presencia

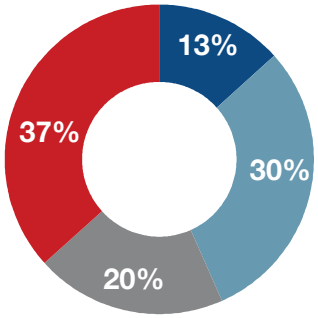


## 3.1 - PANORAMA GENERAL DE INVERSIÓN DEL 2011

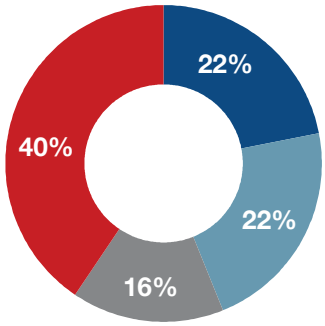
### Venezuela




### Ecuador




### Bolivia

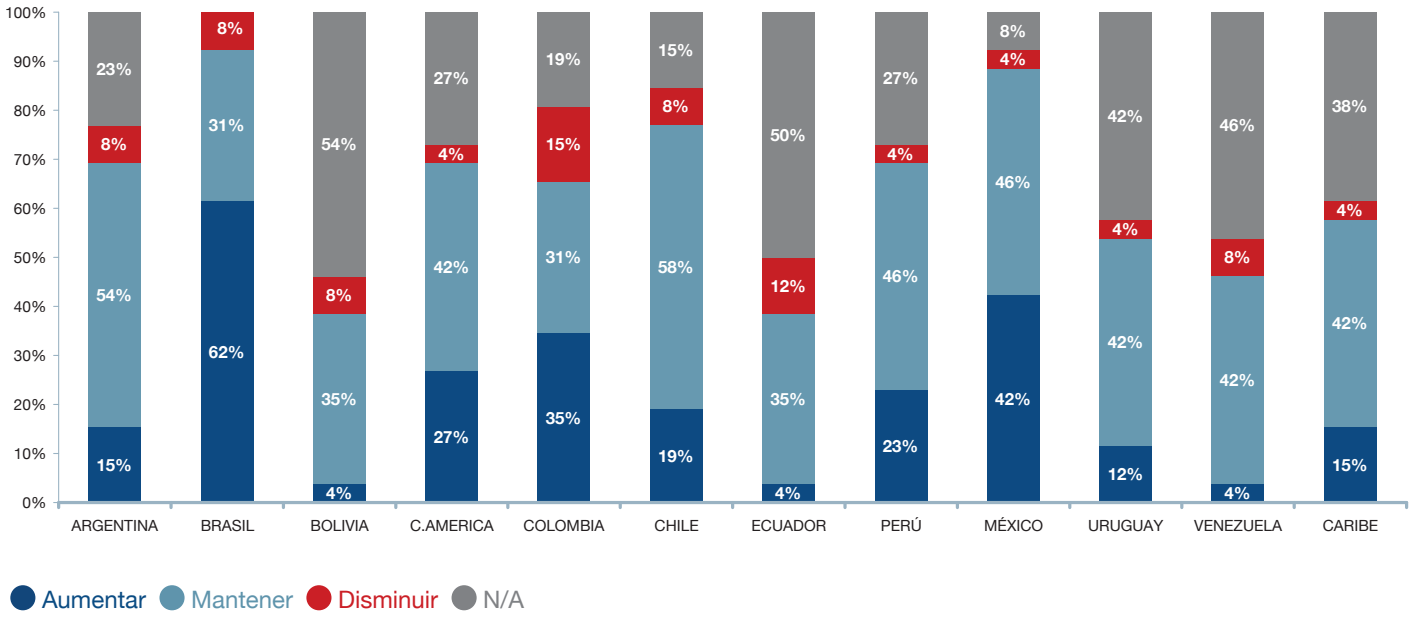



- Tengo inversiones
- Tengo presencia comercial
- Exporto
- No tengo presencia

## 3.2 - PREVISIONES DE INVERSIÓN 2012

### ¿Tiene previsto durante 2012 mantener, aumentar o disminuir su inversión en los siguientes países de la región?

Previsión de inversiónes en 2012




La **tendencia generalizada de 2012 es mantener la inversión** de las empresas españolas en la región latinoamericana más que aumentar como era la tendencia de 2011.

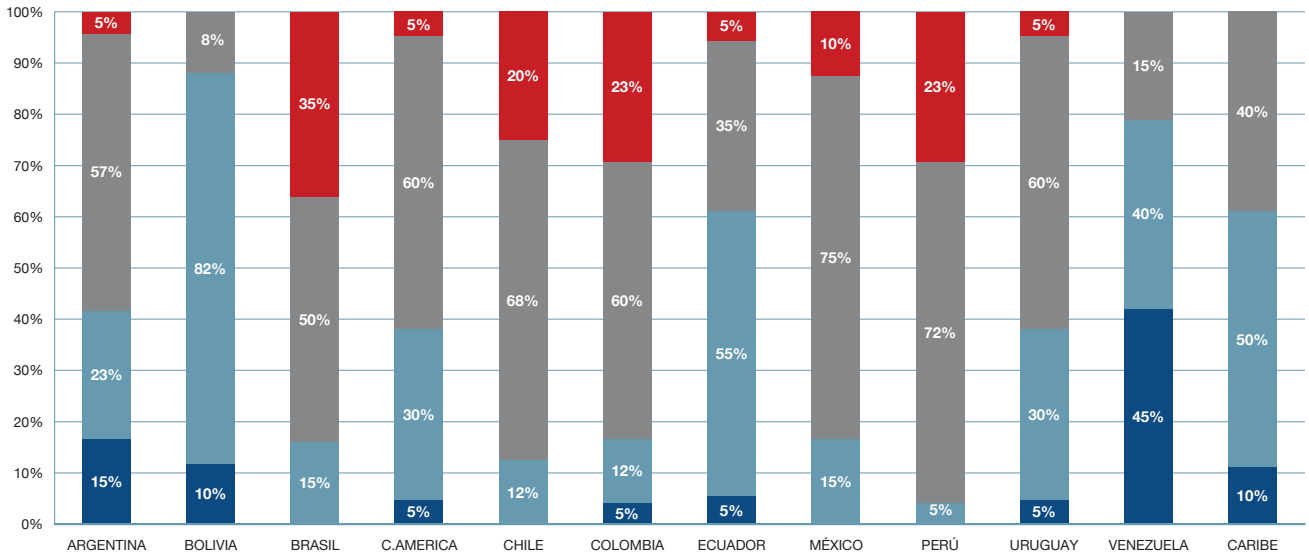
## Comparativa de tendencias de inversión 2011 - 2012

En **2012,** en **Brasil y Colombia aumentará la inversión española,** al igual que en 2011. En cambio, la tendencia mayoritaria en **México, Chile, Uruguay, Caribe y Centroamérica es mantener la inversión**.

Existe mucha incertidumbre con respecto a **Venezuela, Ecuador y Bolivia**.

## ¿Cuál es su visión/análisis para la evolución económica general durante 2012 en cada uno de los siguientes países?

### Previsión de la evolución económica en 2012




En general, las empresas españolas piensan que la **evolución económica de Latinoamérica durante 2012 será buena** en la mayoría de los países.

# 3.2 - PREVISIONES DE INVERSIÓN 2012

## Visión de las empresas españolas

### Comparativa de perspectivas económicas 2011 - 2012

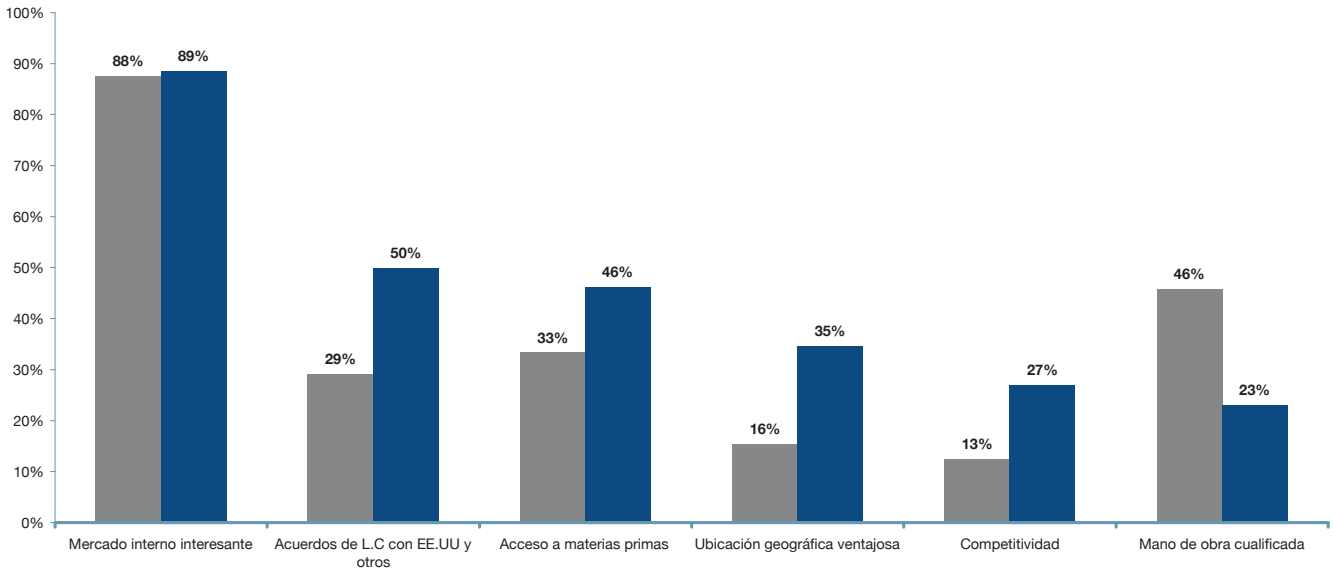
Según las empresas españolas, **los países que van a evolucionar más positivamente en 2012,** en comparación con 2011, son **Argentina y Perú**.

Como en años anteriores, **Brasil, Colombia, Chile y Perú** son los que tienen la **mejor perspectiva económica para este año.**

En cambio, **las peores perspectivas económicas** las tienen **Venezuela, Bolivia** y **Ecuador.**

## ¿Cuáles serán, en su opinión, las principales ventajas competitivas que ofrecerá Latinoamérica a las empresas españolas, para invertir frente a otros destinos emergentes (Asia, África o Europa del Este) o consolidados (Unión Europea o Estados Unidos) durante 2012?

### Principales ventajas competitivas




Al igual que en 2011, en casi todos los países **el mercado interno es la principal fortaleza económica.** Aunque **los acuerdos de libre comercio con EE.UU,** así como el **acceso a las materias primas han crecido en importancia** para las empresas españolas en su valoración.

## 3.2 - PREVISIONES DE INVERSIÓN 2012

Principales fortalezas económicas de cada uno de los países

| | Argentina | Brasil | Chile | Colombia | México | Perú |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Mercado interno interesante** | **44%** | **47%** | **33%** | **33%** | **37%** | **47%** |
| **Ubicación geográfica ventajosa** | 6% | 11% | 4% | 11% | 17% | 6% |
| **Competitividad** | 6% | 15% | 17% | 11% | 7% | 6% |
| **Acuerdos de L.C con EE.UU y otros** | 0% | 0% | 8% | 13% | 17% | 6% |
| **Mano de obra cualificada** | 15% | 15% | 21% | 13% | 9% | 6% |
| **Acceso a materias primas** | 12% | 13% | 10% | 9% | 7% | 12% |

Según las empresas españolas, **el mercado interno** es el principal atractivo de **Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Perú** y **México.**

Principales fortalezas económicas de cada uno de los países

| | Centroamérica | Caribe | Bolivia | Ecuador | Uruguay | Venezuela |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Mercado interno interesante | **25%** | **19%** | 12% | **19%** | **26%** | **18%** |
| Ubicación geográfica ventajosa | **22%** | **19%** | 0% | 4% | 3% | 0% |
| Competitividad | 6% | 0% | 0% | 0% | 6% | 4% |
| Acuerdos de L.C con EE.UU y otros | 19% | 16% | 0% | 11% | 10% | 3% |
| Mano de obra cualificada | 0% | 0% | 4% | 0% | 7% | 11% |
| Acceso a materias primas | 6% | 7% | **19%** | 12% | 6% | 18% |
| N/A | 22% | 39% | 65% | 54% | 42% | 46% |

Para el **Caribe** y **Centroamérica, la ubicación geográfica** es una ventaja muy destacada.

Sin embargo, en países como **Bolivia, Ecuador, Uruguay** y **Venezuela**, alrededor de la mitad de las empresas no han encontrado **ninguna fortaleza económica a destacar.**

## 3.2 - PREVISIONES DE INVERSIÓN 2012

### En su opinión, ¿cuál sería la mejor ciudad de la región para ubicar sus operaciones centrales en América Latina? Si ya las tiene, ¿cuál considera que es la mejor?

Centro operaciones en Latinoamérica para las empresas españolas

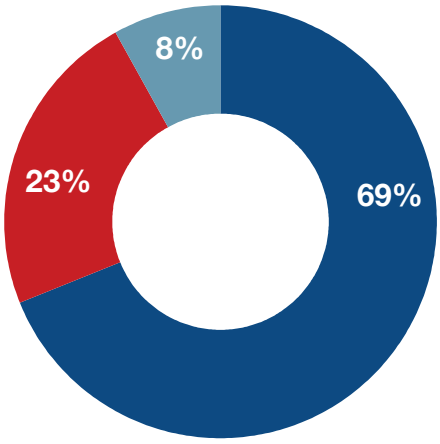
| | 2009/2010 | 2010/2011 | 2011/2012 |
|---|---|---|---|
| 1ª | Presencia Multilocal | Presencia Multilocal | Presencia Multilocal |
| 2ª | Santiago de Chile | São Paulo | São Paulo |
| 3ª | São Paulo | Santiago de Chile | México DF |
| 4ª | México DF | Buenos Aires | Miami |

Al igual que 2010 y 2011, **las empresas españolas consideran la presencia multilocal como mejor opción** para definir su centro de operaciones. Este año, como novedad se ha incorporado **Miami** como emplazamiento interesante.

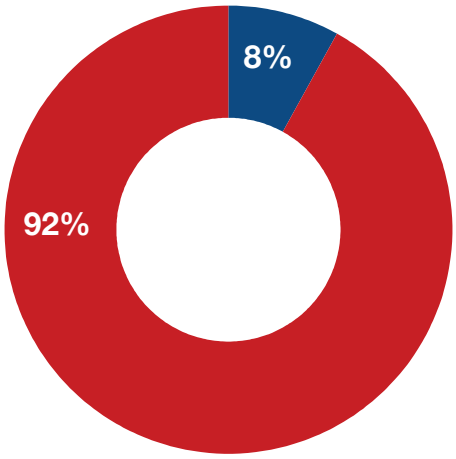
## 3.3 - LA CRISIS FINANCIERA MUNDIAL

### ¿Cómo va a afectar a Latinoamérica?

2011




2012



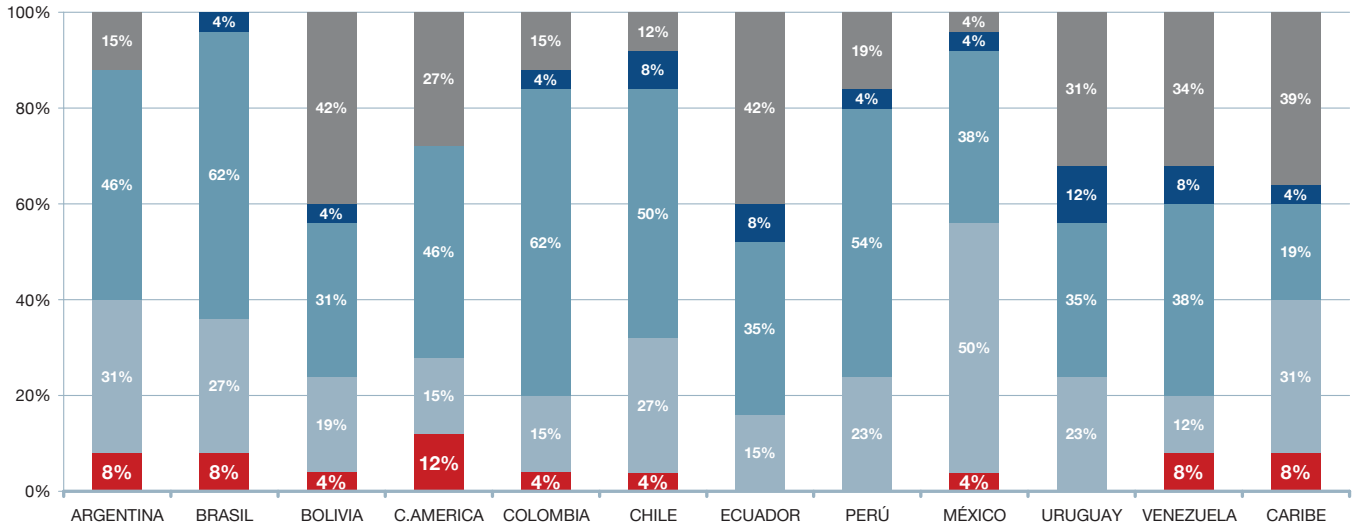

Si, va a afectar negativamente  Indiferente  No, no va afectar / solo va a afectar colateralmente

En **2012, disminuye el optimismo**. El **92%** de las empresas españolas con presencia en Latinoamérica **afirma que la crisis financiera mundial va a afectar negativamente a las economías emergentes de la región.**

Sin embargo, en **2011** el **69% consideraba que sólo iba afectar colateralmente.**

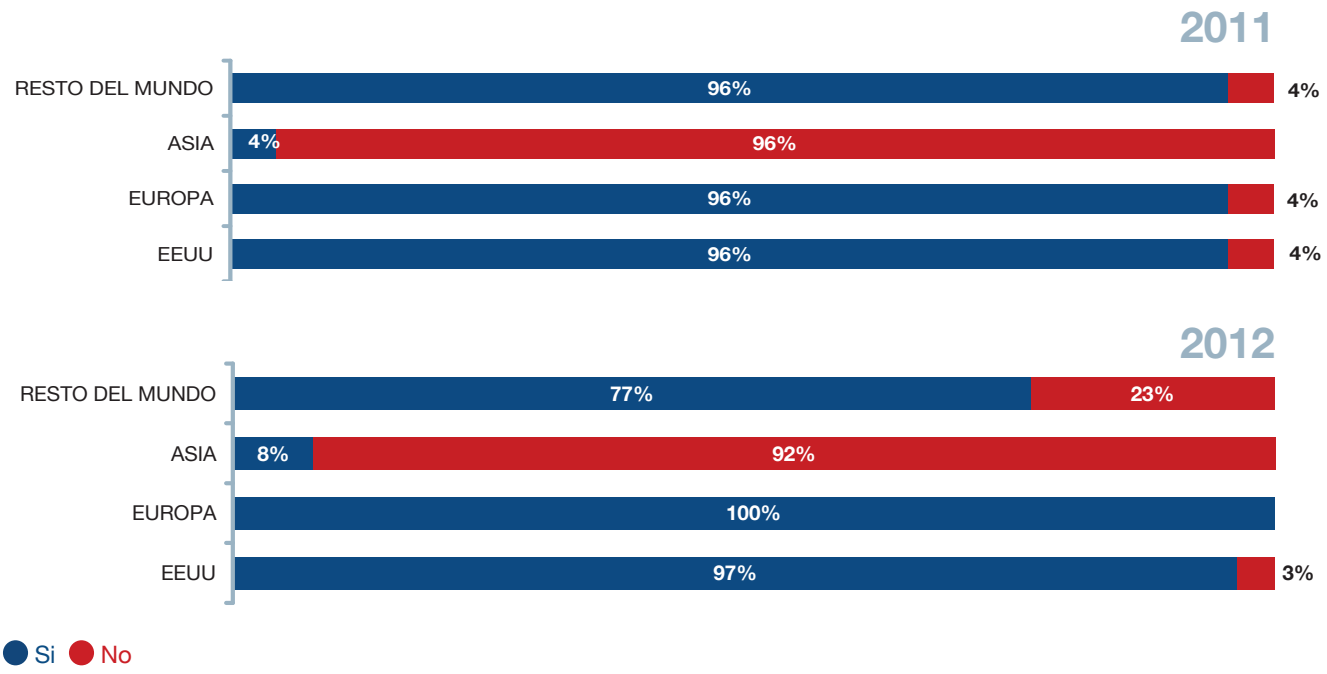
## ¿En qué países y con qué grado?

Efectos de la crisis mundial en Latinoamérica por países - 2012

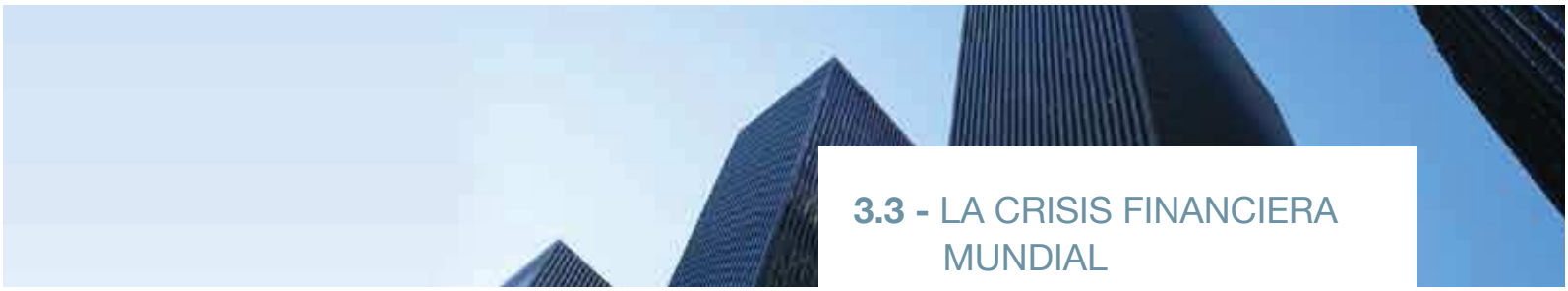



Según las empresas españolas, **los países que más se verán afectados** son los que cuentan con mayor inversión: **Brasil** y **México**, aunque también se verán afectados en menor medida **Argentina** y **Caribe**.

## ¿Cree que las economías latinoamericanas crecerán más durante el periodo 2012 -2013 y de forma más fuerte que las siguientes regiones?



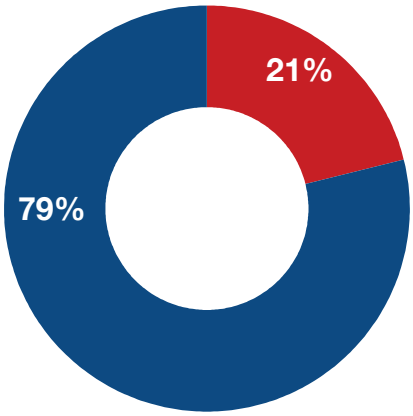

La tendencia continúa. **El 92% de las empresas opinan que todas las regiones crecerán menos que Latinoamérica** a excepción de Asia, que es la región que más crecerá.



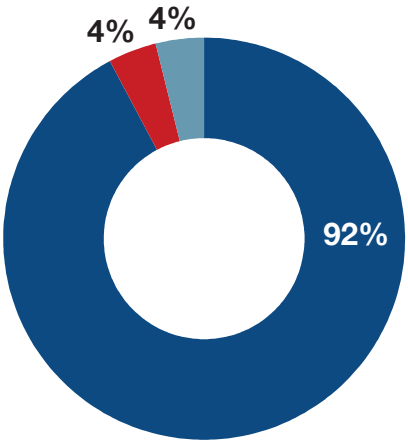
## 3.3 - LA CRISIS FINANCIERA MUNDIAL

### ¿Se incrementa el peso de los negocios de su compañía en Latinoamérica?

2011



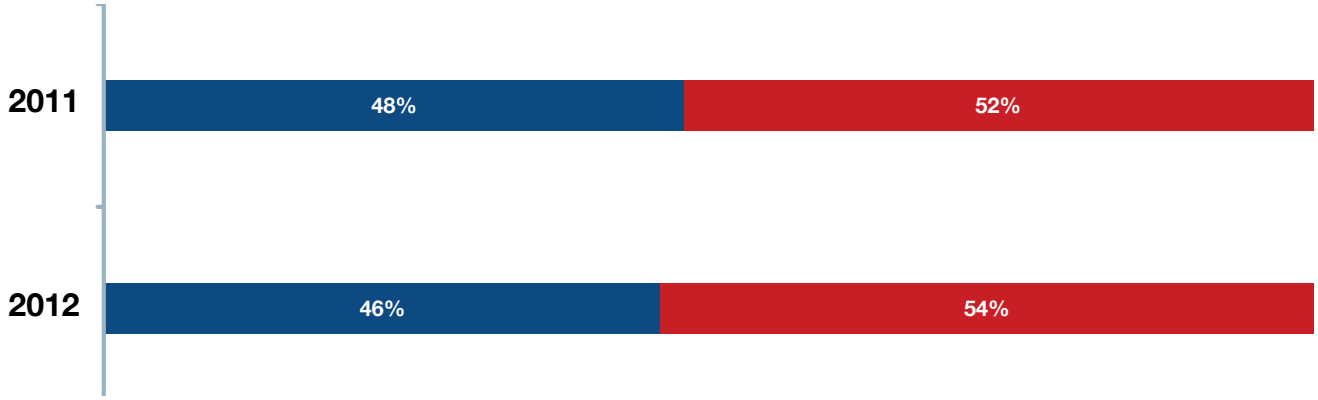

2012



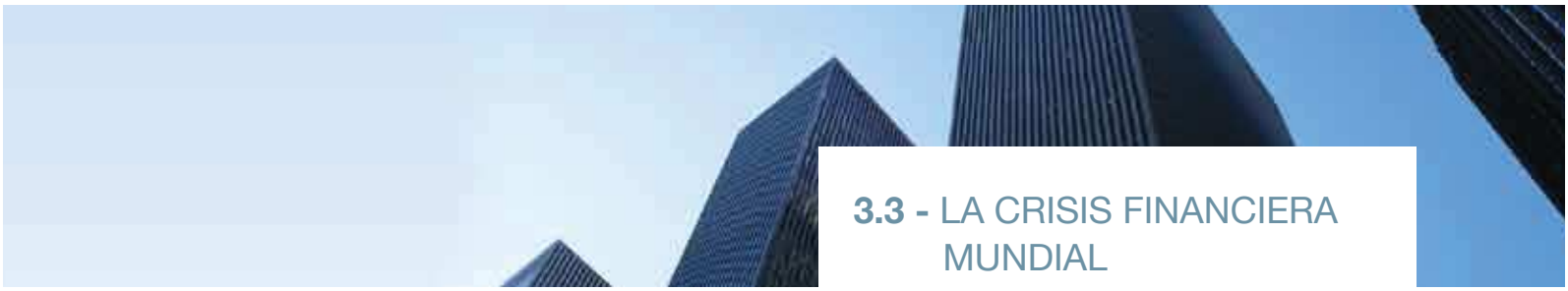

Sí, se está incrementando  No, se mantiene  No, desciende

**El 92% de las empresas españolas** afirma **que se incrementará el peso de sus negocios en Latinoamérica** en contraposición a un 79% que lo afirmaba el año pasado.

## ¿Cree que en los próximos tres años su negocio en los mercados latino-americanos podrá superar en importancia al del mercado español?




Más del **50% de las empresas españolas** que está en Latinoamérica **afirma que en 2015 el peso de su compañía en la región superará el del mercado español.**



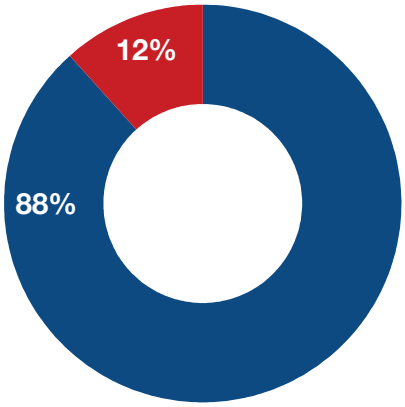
## 3.3 - LA CRISIS FINANCIERA MUNDIAL

### Señale cuáles son, a su juicio, las principales amenazas/riesgos para sus inversiones

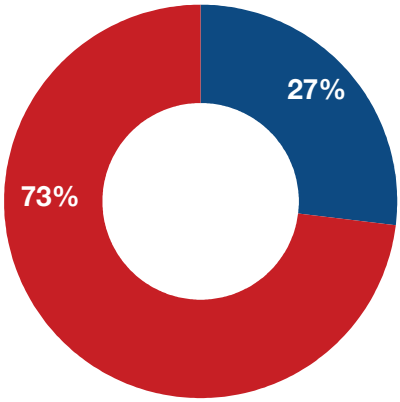
| | Inestabilidad política | Desaceleración económica | Inseguridad jurídica para los negocios | Inseguridad ciudadana, terrorismo, etc. | Tipo de cambio | Falta de infraestructuras/ logística adecuadas |
|---|---|---|---|---|---|---|
| ARGENTINA | | | ✓ | | ✓ | |
| BRASIL | | ✓ | | | ✓ | |
| BOLIVIA | ✓ | | ✓ | | | |
| CENTROAMÉRICA | | ✓ | | | | ✓ |
| COLOMBIA | | | | ✓ | | ✓ |
| CHILE | | ✓ | | | | |
| ECUADOR | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| PERÚ | | | | | | ✓ |
| MÉXICO | | ✓ | | ✓ | | |
| URUGUAY | | | | | | |
| VENEZUELA | ✓ | | ✓ | ✓ | ✓ | |
| CARIBE | | ✓ | | | | ✓ |

## **3.4** - BRASIL

¿Brasil seguirá siendo el país de Latinoamérica con mayor atractivo para las empresas españolas?




¿Está sufriendo Brasil un sobrecalentamiento y ya no es un destino tan atractivo para invertir como era?

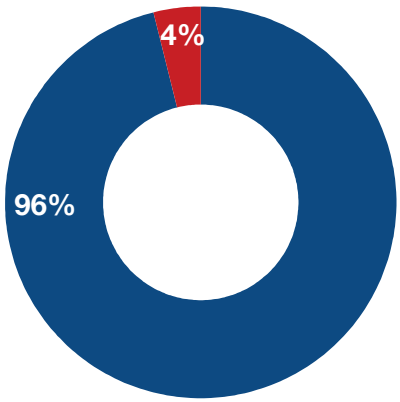



Si No

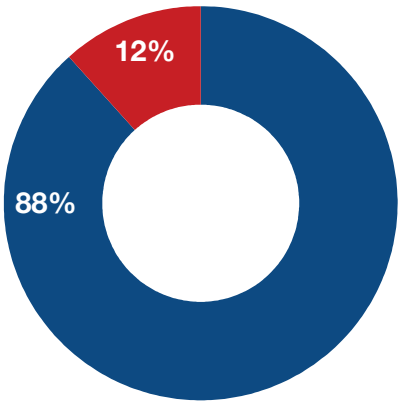
El **88%** de las empresas españolas **opina que Brasil seguirá siendo el país de Latinoamérica con mayor atractivo para las empresas españolas.**

Asimismo, el **73%** de las empresas españolas **niegan que Brasil esté sufriendo un sobrecalentamiento** y que ya no es un destino tan atractivo para invertir como era.

¿Brasil seguirá creciendo pero en menor medida?




¿Cree que el Mundial los Juegos Olímpicos pueden dar un impulso a las empresas españolas en Brasil en los próximos años?




Si No

El **96%** de las empresas españolas **opina que Brasil seguirá creciendo** pero en menor medida. Y el **88%** afirma que los **JJ.OO. y el Mundial pueden impulsar a las empresas españolas** en Brasil.

## 3.5 - FICHA TÉCNICA

**FECHA DE LA INVESTIGACIÓN:**
Diciembre 2011 - Febrero 2012

**POBLACIÓN:**

Las **50** empresas españolas* con mayor facturación en España.

**MUESTRA:**

Las **32** empresas españolas con mayor facturación que tienen presencia en Latinoamérica.

**NIVEL DE RESPUESTA:**

**75%**

**MÉTODO DE INVESTIGACIÓN EMPLEADO:**
Envío de cuestionario online a las empresas muestra, las respuestas se obtuvieron por medio de una plataforma online, la mayor parte de ellas se canalizó a través de la dirección de comunicación.

* Según el ranking 2011 de Actualidad Económica.

## Sectores representados a través de las empresas participantes

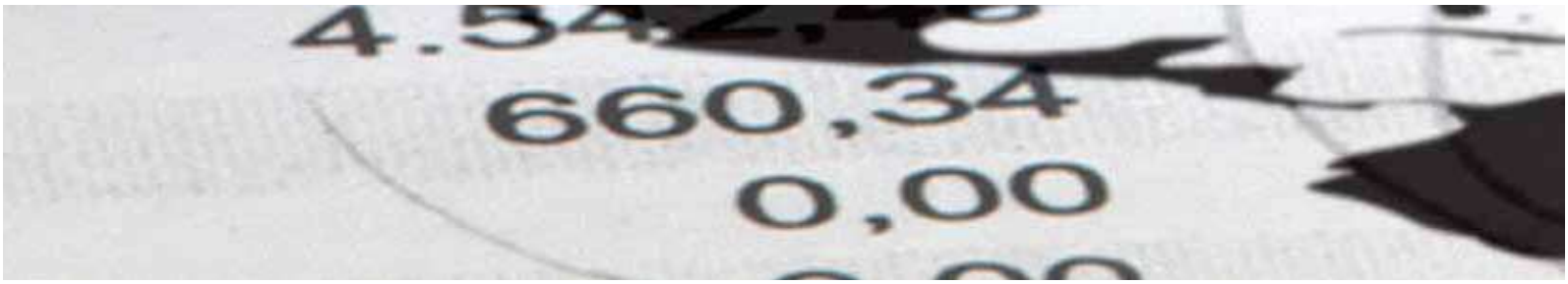
| | |
|---|---|
| Energía | 23% |
| Otros servicios | 10% |
| Textil | 7% |
| Ocio/Juegos | 7% |
| Educación/Medios de comunicación | 7% |
| Construcción/ Infraestructuras | 16% |
| Turismo/viajes | 7% |

| | |
|---|---|
| Agua | 7% |
| Metalúrgia/Minería | 7% |
| Servicios financieros | 13% |
| Alimentación/Distribución | 7% |
| Telecomunicaciones/ tecnología | 7% |
| Transporte | 7% |

## Fuente (muestra)

**47%** IBEX 35 con presencia en Latinoamérica

**53%** Top facturación con presencia en Latinoamérica




# 3. Análisis cualitativo

La visión de las Cámaras de Comercio y las Embajadas

## "La relación bilateral Argentina-España es tan fuerte que puede superar las crisis económicas: La del 2001 en Argentina y la actual en España"

**Darío Bengoechéa**

*Agente de Inversiones para Argentina en España*

La agencia de inversiones de Argentina está integrada dentro de la Oficina Económica, Comercial y de Inversiones, oficina que a su vez forma parte de la estructura de la Embajada de Argentina en España.

*Argentina se ha convertido en un destino de inversión muy atractivo: crecimiento sostenible, atractiva rentabilidad empresarial, integración económica regional y global, economía diversificada, talento, abundancia y diversidad de recursos naturales, infraestructuras modernas y conectividad de calidad, atractiva calidad de vida, cultura vibrante y apoyo público a la inversión.*

**¿Cómo han sido las relaciones inversoras entre España y Argentina en los últimos años?**

Las relaciones entre España y Argentina se deben entender dentro de un contexto muy favorable. El estrecho vínculo entre ambos países va más allá de las cuestiones económico-comerciales y obedece a razones históricas, culturales, sociales y afectivas. La relación bilateral Argentina-España es tan fuerte que ha podido superar varias crisis (2001 Argentina y la actual que está viviendo España). Además, en estos últimos años se ha podido observar un crecimiento progresivo de la cantidad de empresarios argentinos en España.

Los números corroboran esta situación: en Argentina existen 210 empresas españolas establecidas. Según el ranking de IED (Inversión Extranjera Directa), España es el primer país en stock de inversión extranjera directa, con un 25% del mismo. Este porcentaje supone 23.144 millones de dólares. Estados Unidos es el siguiente en el ranking y su porcentaje de participación es el 16,8%.

Durante el año 2010, si se excluye a los países limítrofes (Chile y Brasil), los países que mayor inversión en IED (Inversión Extranjera Directa) han realizado son España y EE.UU.

**¿En qué se ha caracterizado la inversión española en Argentina en el 2011?**

Si medimos la inversión en Argentina, teniendo en cuenta la intensidad tecnológica que requieren dichas inversiones y midiéndola en baja, medio baja, media alta y alta, podemos

**Población en Argentina:**
**40 millones de habitantes**
**Empresas españolas:**
**Más de 200**
**Previsión crecimiento anual (2012):**
**5% (aprox)**
**Principal país inversor en Argentina:**
**España**

afirmar que las inversiones en Argentina están realizadas con necesidades de tecnología media alta y alta. Influye bastante en qué sectores y en qué segmento se está invirtiendo. En los segmentos en los que más se ha invertido son los servicios (excluyendo los financieros), recursos naturales e industria manufacturera. El servicio más importante en cuanto a stock de inversión extranjera directa es el de telecomunicaciones. De hecho, Telefónica ha anunciado que invertirá cerca de 10.000 millones de pesos (alrededor de 2.000-2.500 millones de dólares) en el periodo de 2012 a 2015 en lo que respecta a la incorporación de tecnología en telefonía fija y móvil. El sector de las telecomunicaciones es sin lugar a dudas un sector estratégico para la inversión en Argentina.

> **"La figura de la empresa grande española está muy presente en Argentina, pero también la mediana y la pequeña empresa; podemos decir que tienen ya una trayectoria en la región."**

**¿Estas relaciones han sido propiciadas por la crisis económica que sufre España en los últimos años? ¿Han disminuido, han aumentado o se han mantenido?**
Durante los últimos años, se han producido dos circunstancias que han cambiado en cierta manera las relaciones bilaterales de inversión, no sólo desde el punto de vista de las relaciones entre Argentina y España, sino desde el punto de vista de orígenes y receptores de inversión.

La primera de ellas ha sido que en el año 2010, por primera vez en la historia los países emergentes son los principales receptores de IED. En el año 2000, las economías desarrolladas recibían el 73% de la IED y en el año 2010 el 48,4%.

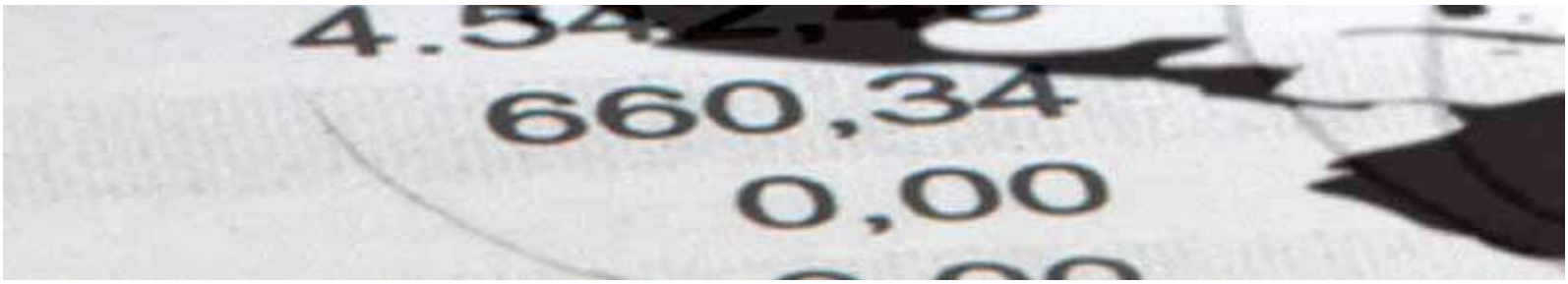
La segunda ha sido la caída de IED debido a la crisis mundial. En Argentina quedó reflejada principalmente en el año 2009, volviendo a subir en el 2010 (un 75%).

Estas dos circunstancias, consolidan la posición de España en Argentina, que sigue liderando el ranking de stock de inversión. Sin embargo, los líderes en flujos de inversión provienen de países emergentes (Brasil y Chile).

**Dada la tendencia creciente de la inversión extranjera en Argentina ¿Cuáles crees serán las previsiones durante el 2012?**
La intención de invertir en Argentina ha aumentado considerablemente. Mientras que anteriormente (años 90 principios de los 2000) las consultas más habituales eran provenientes de empresas argentinas interesadas en exportar a España, en la actualidad las consultas han cambiado de rumbo; las empresas interesadas son las españolas, quienes consultan sobre cómo importar de y exportar hacia Argentina.

Argentina se ha convertido en un destino de inversión muy atractivo. Nosotros consideramos que esto se debe a diez motivos:

- Crecimiento sostenible; durante el periodo 2003-2010 ha estado entre los países de mayor crecimiento (este año entorno al 8%, se habla de cifras similares al caso de China, duplicando las tasas de Europa)
- Atractiva rentabilidad empresarial; El retorno de Inversión extranjera directa de Argentina en los últimos tres o cuatro años está en torno al 10%.
- Integración económica regional y global; Argentina además está integrada a nivel internacional con los miembros del G-20. Fue miembro fundador de varios foros, y luego además en la región es miembro de pleno derecho de MERCOSUR.
- Economía diversificada




- Recursos humanos calificados y talentosos
- Abundancia y diversidad de recursos naturales
- Infraestructura moderna y conectividad de calidad
- Atractiva calidad de vida
- Cultura vibrante
- Apoyo público a la inversión

**Desde el punto de vista de la inversión ¿Qué valor añadido le puede aportar Argentina a España?**
El Gobierno argentino y la embajada argentina en España están dirigidos a atraer al pequeño y mediano inversor español, que teje un entramado no sólo en lo económico sino también en lo social en Argentina con la instalación de una firma seguramente apoyada o asociada a empresarios argentinos; digamos que nuestro trabajo está dirigido a ese segmento. Llevamos cinco años asociando a las pymes españolas con empresarios argentinos. Este modelo está funcionando muy bien.

Desde 2010 existe en España la Oficina Comercial argentina, que favorece mucho los intereses tanto del empresario español con visión de invertir en Argentina, como del empresario argentino asentado en España.

**¿Cuáles son los sectores estratégicos de Argentina en los que más está invirtiendo la empresa española? Dígame los tres principales**
Los tres sectores principales son software y tecnologías de la información, turismo y energías renovables (especialmente energías limpias, solar).

**Sectores clave para Argentina:**

1. Software y tecnologías de la información
2. Turismo
3. Energías renovables

**¿Cuáles cree que deben ser los sectores estratégicos clave en los que deben invertir las empresas españolas en Argentina?**
Se identifican nueve sectores, que por las características del país consideramos como sectores destacados:

- Agroindustria: alimentos y bebidas, forestal y vitivinícola
- Energías renovables; España por las leyes que se han aprobado, cuenta con un desarrollo en referencia a este sector muy elevado.
- Industria farmacéutica
- Manufacturas con alto valor agregado y diseño
- Automotriz y autopartes
- Servicios profesionales; cada vez hay más compañías que subcontratan estos servicios.
- Software y tecnologías de la información
- Industrias creativas; podríamos decir, por ejemplo, existe un paradigma con respecto a las producciones cinematográficas binacionales, realizadas por Argentina-España.
- Turismo, desarrollo inmobiliario e infraestructura

**¿Cuáles son las lecciones aprendidas ante las dificultades que se han podido encontrar las empresas españolas a la hora de su integración en Argentina?**

> **“La Argentina actual ofrece un crecimiento ininterrumpido a tasas inéditas, llegando en algunos períodos al 8.2% en 2011.”**

Esta situación se ha reflejado en un fortalecimiento del aparato productivo que tie-

ne hoy 137.000 nuevas empresas y que ha generado más de 5 millones de nuevos puestos de trabajo. Al mismo tiempo, se han registrado niveles de inversión y exportación récord.

Hoy el país cuenta con una macroeconomía sólida, que nos permite dejar atrás la volatilidad que históricamente afectó a la producción y al trabajo en nuestro país. Se destaca también el mantenimiento del valor competitivo de nuestra moneda y el superávit externo y fiscal, sumados a una agresiva política de desendeudamiento público.

> **Argentina presenta una economía altamente diversificada. El sector primario es internacionalmente reconocido por sus elevados niveles de productividad.**

Asimismo, el país cuenta con un patrón industrial desarrollado en el que se destacan los sectores de: agroindustria, industria automotriz, industria farmacéutica, biotecnología, química y petroquímica.

El sector de servicios se está especializando gradualmente en los segmentos más sofisticados de la cadena de valor, destacándose el crecimiento de los servicios de software y tecnologías de la información, así como el de una variedad de servicios profesionales.

Si hablamos de sectores, se destaca el de alimentos y bebidas, nuestro país es el principal productor mundial de aceite de soja y el segundo productor de aceite de girasol y quinto productor mundial de vinos. La producción de energías limpias y renovables, de gran potencial, se encuentra en franca expansión. A su vez, es un productor creciente de bienes y servicios tecnológicos y diferenciados. Es el cuarto exportador mundial de contenidos televisivos y se encuentra bien posicionado como destino para la tercerización de servicios profesionales de valor agregado.

Por todo lo anterior, la empresa española ha elegido y sigue eligiendo Argentina como un destino de inversión.

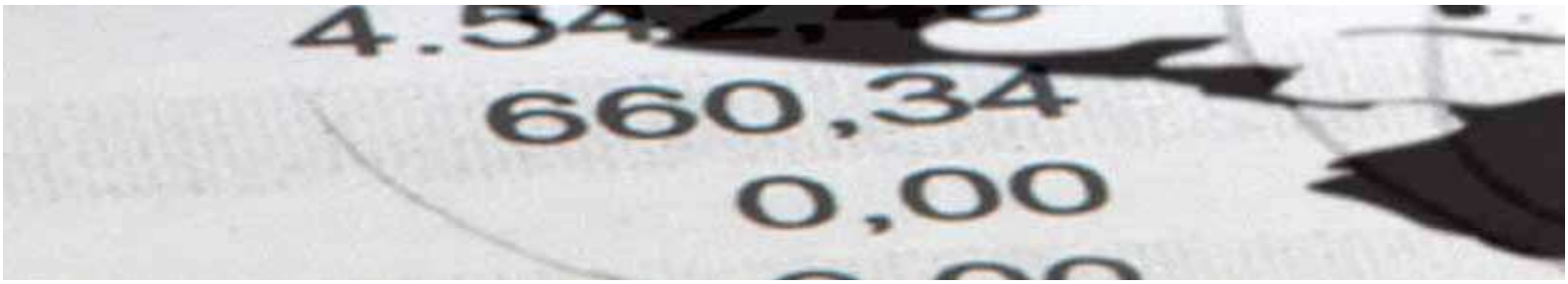
**Siguiendo la línea de crisis financiera que España está viviendo, ¿Qué puede Argentina aportar ante esta situación?**

Argentina puede aportar a España un lugar con mucha rentabilidad para invertir, un socio con mucha voluntad y ganas para trabajar. Además, Argentina puede aportar un modo diferente de llevar a cabo las cosas. Hemos vivido ya momentos muy difíciles en nuestra economía y, por lo tanto, tenemos experiencia en sobreponernos a problemas que pueden surgir a la hora de integrarse en otro país, y en especial en otro continente. Argentina puede aportar mucho a España, y las buenas relaciones en general, y empresariales en especial, se están reforzando ahora más que nunca.

**A parte de Buenos Aires, ¿Con qué otros centros de operaciones cuenta Argentina?**

Depende en gran medida del sector; por ejemplo en el sector TIC dos polos importantes son la provincia de Santa Fe, que ha tenido una participación importante en España (en especial Rosario, Santa Fe, Rafaela…etc.), y por otro lado, la región y ciudad de Córdoba.

En turismo la Patagonia, el Norte Argentino o Tucumán son destinos muy reconocidos y con gran atractivo para los visitantes europeos. La provincia de Mendoza o San Juan son ciudades también de interés para los visitantes extranjeros (importancia del vino).



## “Para las empresas españolas existen actualmente muchas posibilidades de negocio sin tener que esperar al Mundial o JJ.OO.”

**“El crecimiento de Brasil alcanza un 3,5% anual y la clase media aumenta 2% al año”**

### Antonio del Corro

*Director Ejecutivo de la Cámara de Comercio de Brasil-España*

La Cámara de Comercio Brasil-España es una institución con más de ochenta años de historia dedicada a la promoción de los intercambios económicos entre los dos países. Desde su creación en 1924 busca representar, promover y defender los intereses generales de los agentes económicos que se asocien a la misma, así como aumentar los flujos económicos y comerciales entre ambos mercados.

**¿Cómo son actualmente las relaciones comerciales entre España y su país?**
Son unas relaciones excelentes desde hace mucho tiempo. El empresario español, tanto desde las grandes empresas como las pymes, ve a Brasil como uno de los países de inversión que más seguridad le da, con lo cual se están realizando inversiones en Brasil directas o bien comercializando. Es verdad que el comercio es menor, pero está aumentando también al igual que las inversiones.

**¿Cómo cree que la crisis en España ha influido a las inversiones españolas en Brasil? ¿Han aumentado, se han mantenido o han disminuido?**
Si lo comparamos con años anteriores, se están manteniendo las inversiones, aunque es verdad que existe ahora un mayor interés por invertir en Brasil, pero no podemos olvidar que con la crisis las posibilidades de financiación para situarte en otro país, a no ser que lo hagas con fondos propios, se hace más difícil. Pero aun así, yo veo todos los días el interés de empresas por establecerse en Brasil y veo el interés de empresas que ya están establecidas allí. De los 350 socios que la Cámara de Comercio de Brasil-España, el 80% son pymes, muchas de las cuales en este último año se han establecido en Brasil, sobre todo en sectores como el de construcción, fabricación, servicios y turismo.

**¿Qué dificultades concretas han encontrado las empresas españolas en 2011 para materializar esa inversión?**
Creo que la primera dificultad ha sido la financiación. La crisis internacional ha hecho que la empresa española tenga pocos recursos para dar ese salto que al final es un coste importante para la pequeña y mediana empresa. Por otro, los problemas de Brasil para la empresa española son principalmente:

**Población en Brasil:**
**200 millones de habitantes**
**Clase media en de Brasil:**
**53%**
**Empresas españolas:**
**200 (registradas en ICEX)**
**El tercer país inversor en Brasil:**
**España (después de EE.UU)**

**Las aduanas**: los organismos públicos brasileños son conscientes de que es un tema en cascada importante que hay que solucionar, y están trabajando para mejorar este aspecto. Para ello, están reestructurando puertos y creando nuevos puertos. Esto tendrá dos beneficios: En primer lugar, van a poder exportar más productos brasileños porque van a tener más salidas. Y en segundo, van a mejorar la afluencia. No es normal que el 60% de los productos entren por el puerto de Santos. Brasil tiene un gran tamaño, por lo que el transporte interno es muy caro.

**La fiscalidad y la burocracia excesiva:** Brasil tiene 27 estados. Cada uno tiene sus propias reglas con sus particularidades, con lo cual además de hacer un registro nacional de tu producto, debes cumplimentar otras peticiones específicas para el estado específico.

**Desde su punto de vista, ¿es cierto que Brasil está pasando de ser una economía emergente a convertirse en una burbuja, y que por lo tanto existe un sobrecalentamiento de su economía?**
Es verdad que la crisis internacional está afectando a Brasil, es decir, que en lugar del crecimiento de un 4% o 5% que se esperaba, este año se alcanzará un 3/3,5%. Sin embargo, no se puede hablar de burbuja. El índice de paro es inferior al 7%, y en muchos estados hay pleno empleo. Si hablamos de construcción, aunque es verdad que en algún estado se ha construido más de lo necesario, se necesitan más de siete millones de viviendas.

No nos podemos olvidar que de los más de 190 millones de brasileños, el 53% es clase media, que en los últimos 15 años 30 millones han pasado a esa clase media, y que cada año esa clase media aumenta en un 1% o 2%. Empresarios en Brasil y Gobierno brasileño con sus políticas sociales, están favoreciendo que las clases bajas comiencen a consumir.

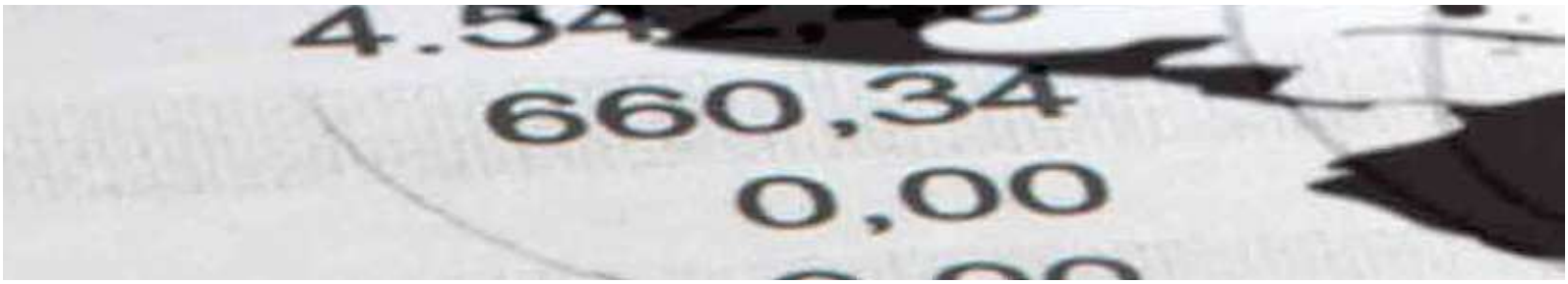
Es verdad que Brasil ya no va a crecer a tasas del 10% o del 12%, sería ridículo, pero sí que hay en este momento una capacidad de trabajo, de creación de empresas, de dar trabajo a personas brasileñas, o extranjeras con permisos de trabajo, y de establecerse en Brasil, que me lleva a creer que la burbuja, a excepción de algún sector, en líneas generales no existe.

**¿Seguirá siendo Brasil el país de Latinoamérica con mayor atractivo para las empresas españolas?**
Yo creo que toda Latinoamérica es importante, y también creo que cualquier persona puede hacer negocio en cualquier país, independientemente de la situación que el país esté atravesando. Siempre hay oportunidades para hacer negocio. Específicamente, Brasil tiene aspectos clave que invitan a la inversión española

- Seguridad jurídica en la inversión, algo que es importante para las inversiones de pequeños empresarios, ya que pueden tener la certeza de que el dinero que inviertan en Brasil lo pueden sacar cumpliendo la ley.

- El mercado brasileño tiene grandes dimensiones: tiene casi 200 millones de habitantes de los cuales el 53% es clase media.

- Hay grandes proyectos nacionales, aprobados y establecidos con plazos de licitación cerrada y adecuados índices de rentabilidad, con unos procesos claros que se están cumpliendo. Caben destacar el PAC 1 y el PAC 2 (Programas de Aceleración del Crecimiento). Para el PAC 2 se van a captar inversiones en infraestructuras, en energía y en bienestar social, de más de 600.000 millones de euros, entre el 2011 y el 2014. Además, organizan el Mundial y los Juegos Olímpicos.




- Proyectos estatales, en cada uno de los estados, muy atractivos para el inversor extranjero.

> **Brasil tiene aspectos clave que invitan a la inversión española: seguridad jurídica, sus grandes dimensiones, grandes proyectos nacionales y estatales.**

**¿Cree que el Mundial y los Juegos Olímpicos pueden suponer un incentivo para las empresas españolas?**
Por supuesto que sí, pero creo que más que estos dos eventos, los PAC (Programas de Aceleración del Crecimiento) son el mayor incentivo para la empresa española. No hay que esperar al 2014 o al 2016 para estar en Brasil, sino que hay que estar ya, hay posibilidades en todos los aspectos.

> **Es verdad que los Juegos Olímpicos han motivado ya muchos contactos institucionales con España, como por ejemplo con los ayuntamientos de Barcelona y Madrid y el Comité Olímpico Español, dada su experiencia en la organización de JJ.OO.**

Sin embargo, como empresa española, yo no esperaría a que surgiese algún proyecto como consecuencia de los JJ.OO o el Mundial. Yo me establecería hoy allí. Porque hay proyectos en este momento muy importantes.

**Para el año 2012, ¿cree que la inversión española en Brasil va a aumentar, mantenerse o disminuir, si tenemos en cuenta que se prevé un año más duro que 2011 para España?**
En este aspecto, es importante distinguir entre las grandes empresas y las pymes. En cuanto a las grandes empresas, muchas de las cuales acudirán a los grandes proyectos del PAC, por supuesto que invertirán mucho más en Brasil, ya que cualquier proyecto de infraestructuras que quieran hacer va a necesitar una inversión de muchos millones de euros.

Sin embargo, la inversión por parte de pymes aumentará en pequeñas proporciones debido a que este tipo de empresas son las que más están sufriendo la crisis.

**¿Qué sectores recomienda a las empresas españolas, tanto para grandes empresas como para pymes?**
Existen sectores claros donde invertir: infraestructuras, energía, servicios, turismo, fabricación, inmobiliario y bienes de equipo. Desde la Cámara Brasil-España recomendamos estos sectores siempre que el empresario español, antes de situarse e invertir un solo euro en Brasil, tenga un conocimiento muy extenso y seguro de qué quiere hacer en Brasil, qué valor añadido puede dar a la competencia, y qué beneficios va a sacar.

Además, es necesario que las empresas españolas que quieran invertir en Brasil vayan de la mano de un profesional para temas legales, que tengan un buen sentido de lo que es el mercado y de su idiosincrasia, y que tengan un plan estratégico claro de lo que van a hacer (por ejemplo, si quieren operar en un estado o en todo el país, en que sector lo harán, etc.).

Por último, conseguir un socio local también es importante, ya que nuestra experiencia nos dice que a las empresas, independientemente del tamaño, que van solas les ha costado mucho más tener éxito en su negocio.

> **El socio local no ha de ser necesariamente brasileño, sino que puede ser alguien español que ya esté establecido allí.**

**Sectores clave para Brasil:**

1. Infraestructuras
2. Energía
3. Servicios

**En 2010 y 2011, España ha sido el tercer país inversor en Brasil. ¿Seguirá siendo así?**
Realmente, España es el segundo por detrás de EEUU, porque el Banco Central de Brasil solamente contabiliza como inversiones directas las que salen de España y van a Brasil, no las reinversiones de las empresas españolas, ni el dinero de las empresas españolas que no se invierte desde España, sino desde terceros países. Por ello, España se sitúa como tercer país inversor por detrás de EEUU y Países Bajos.

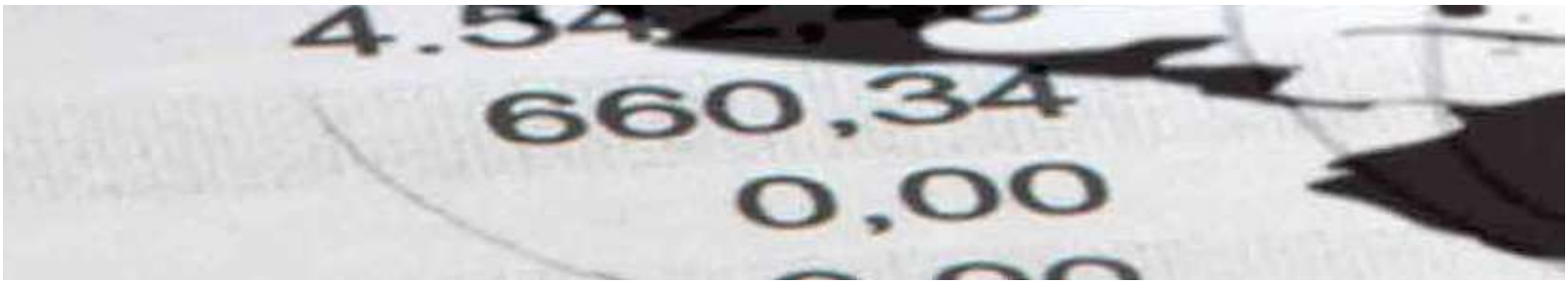
Para mí, sin embargo, esto es irrelevante. Lo importante es que las empresas españolas se encuentren a gusto allí, realice sus negocios, y ganen sus beneficios. En proporción, creo que se mantendrá en 2012 la inversión española en Brasil. En stock acumulado, España seguirá siendo de los países que más invierten en Brasil. Lo importante es que se lleven a cabo proyectos, y que para el empresario español estos proyectos sean atractivos para poder desarrollar un negocio rentable y de permanencia en Brasil.

**El porcentaje de pymes españolas que invierten en Brasil es mayor que el número de empresas grandes, ¿pero quién invierte más?**
En torno al 50% se corresponde con el Banco Santander y Telefónica. Otro porcentaje importante viene de las grandes empresas españolas (Iberdrola, OHL, Hispasat, Endesa, La Caixa, etc.). La inversión de las pymes es adecuada a su tamaño.

**¿El número de empresas pymes está aumentando en los últimos años?**
En mi opinión, el número de pymes está aumentando, pero su inversión es relativa a su tamaño. Si la empresa es de servicios, no es necesaria una gran inversión.

**¿Qué centro de operaciones suelen elegir las empresas españolas?**
Normalmente, São Paulo, Rio de Janeiro o Bahia. Nosotros siempre indicamos que el centro de operaciones debe elegirse dependiendo de la estrategia de negocio, de su capacidad financiera y comercial, y de su sector.

**¿Qué cantidad total se ha invertido en Brasil en 2011, y cuál es la perspectiva para 2012?**
Creo que será parecida a la del 2010, unos 3.000 millones de euros. Si esta cantidad varía o no depende mucho de si alguna empresa española hace un gran negocio en Brasil, ya que la cantidad invertida hasta el momento se podría multiplicar por siete o por nueve. Es decir, si Endesa, Iberdrola, Santander o cualquier otra gran empresa española gana alguna gran licitación de energía, de construcción, o de ferrocarriles, obviamente la inversión española en Brasil aumentará mucho porcentualmente, aunque será muy puntual, para algún negocio concreto. También es importante tener en cuenta que muchas empresas españolas están transfiriendo su *know-how*, por lo que su inversión es menor.



# “El aumento de la inversión de las pymes españolas en Chile será clave en el 2012”

## “Chile necesita mano de obra cualificada, talento y conocimiento español”

**Tomás E. Pablo Roa**

*Delegado de InvestChile - CorFo de España y Portugal del Centro de Negocios de la Embajada de Chile*

CorFo, la Agencia Chilena de Desarrollo Económico, busca promover el emprendedurismo y la innovación con el fin de mejorar la productividad de Chile, y así ayudar al país a convertirse en un líder mundial en competitividad. En el año 2000, CorFo creó el programa InvestChile para fomentar la inversión extranjera.

**¿Cómo ha visto las relaciones inversoras de España y Chile en el 2011?**
Magníficas. Y así lleva siendo desde hace más de 20 años. Sin embargo, es verdad que en 2011, hemos pasado de tener visitas anuales de empresas españolas con interés en invertir de 150 a 300 ayudadas por CORFO, donde no solo hay grandes empresas, sino, también medianas y pequeñas. La entrada de la empresa española en Chile es una tendencia que ha crecido y aumentado muy rápidamente, particularmente en estos dos últimos años. En la actualidad, contamos con más de 1.200 empresas españolas instaladas en el mercado chileno. Además, la presencia de ciudadanos españoles que viven en Chile asciende a más de 60.000, y en España, vivimos entorno a unos 25.000 chilenos.

**¿Cómo ve las previsiones para el 2012?**
Esperamos que esta tendencia continúe ya que Chile ha entrado en una nueva etapa: hoy se encuentra en la lista de países de crecimiento intermedio y trabajamos intentadamente para alcanzar el estatus de país desarrollado antes del 2020. Al comenzar el 2011, la renta per cápita estaba en torno a los 15.800 dólares, en breve esperamos los datos del cierre del año que nos dejará muy cerca de los 17.000 dólares. Para tener la consideración de país desarrollado, la renta per capita debe situarse en los 23.000 dólares anuales, muy similar a la de Portugal en este momento.

> **“Las empresas españolas son muy bien recibidas en Chile, ya que una gran parte del desarrollo que ha vivido el país en los últimos años ha sido gracias a la inversión española.”**

Ahora el objetivo de Chile no es solo atraer inversión extranjera, aspiramos a que esta aporte valor agregado, formas nuevas de hacer, innovación en los procesos, nuevos

**Población en Chile:**
**17 millones de habitantes**
**Empresas españolas:**
**Más de 1.200**
**En Chile, viven más de:**
**60.000 españoles**
**En España, viven:**
**25.000 chilenos**
**Renta per capita:**
**17.000 dólares anuales (2011)**

y mejores servicios, etc. Se anima a profesionales jóvenes que tengan emprendimientos en fase de I+D+i a venir a Chile para continuar su investigación y si esta avanza a que la pongan en práctica en el país. Necesitamos conocimiento y talento para la nueva fase en la que nos encontramos, Chile puede ser un buen lugar para que mano de obra cualificada intente prosperar.

**¿Piensa que la crisis financiera en España ha tenido relación con el aumento de la inversión española en Chile?**
La gran empresa española, la perteneciente al Ibex 35 y Forbes, lleva en Chile más de 20 años. Durante esta crisis, no ha habido ninguna nueva inversión de la gran empresa española sino que han ampliado la existente. Hay una generación de chilenos que cree que gran parte de las empresas españolas que están en Chile son chilenas.

Sin embargo, en los últimos años las pymes han aumentado su inversión en Chile, en la actualidad, cuenta con una media de 100 a150 empresas que se están instalando anualmente, desglosadas entre productivas, servicios tecnológicos y comercio.

> **"Hay una generación de chilenos que cree que gran parte de las empresas españolas que están en Chile son chilenas."**

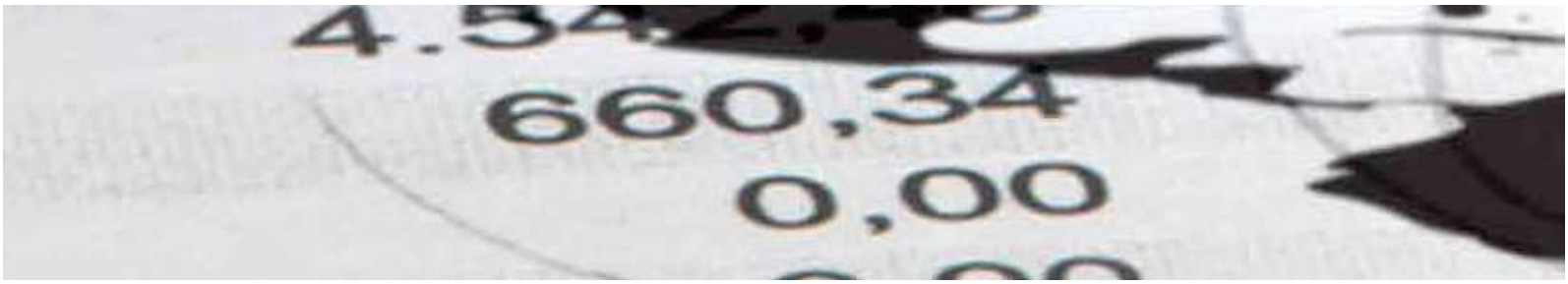
Chile es la primera economía latinoamericana. Cuando una empresa extranjera grande se instala en algún país de Sudamérica, paralelamente su área financiera planea una estructura presencial o virtual en Chile para captación de fondos para financiar total o parcialmente la inversión o una ampliación. Chile tiene la consideración de centro financiero en Latinoamérica. Muchas de las empresas españolas que están haciendo fuertes inversiones en el sector de las energías renovables en Estados Unidos, están vendiendo bonos en el mercado chileno para financiar estos proyectos.

**¿Qué puede aportar Chile y el resto de Latinoamérica a España en la situación actual?**
España tiene una ventaja grande frente al resto de países de la Unión Europea, ya que cuenta con el apoyo de Latinoamérica. Para Chile, España es mucho más que un país con el que hacer negocios, sentimos que estamos en el mismo barco. Sabemos que parte del desarrollo de Latinoamérica ha sido gracias a España, que ha invertido más de 150.000 millones de euros. Las grandes empresas españolas casi no han hecho despidos y eso se ha producido en gran medida porque los beneficios presentes vienen del exterior, y en concreto, más del 60% vienen del mercado latinoamericano. Chile ve a España como una más dentro de los países pertenecientes a Latinoamérica.

Chile es un país enorme gracias a la cantidad de tratados de libre comercio que ha suscrito con el resto de países del mundo. Por esta razón quién se instala en nuestro territorio puede acceder a más de 4.200 millones de consumidores con arancel cero o una tarifa muy reducida. Desde Chile se puede entrar a más de 60 países que representan el 85% del Producto Interno Bruto mundial lo cual es un potencial enorme para los empresarios españoles.

Esto justifica la presencia de 6.500 empresas extranjeras en Chile.

Chile es un gran trampolín para entrar en otros mercados, tanto de Latinoamérica como del resto del mundo.




Estamos viendo un cambio importante.

En la actualidad, el 55% del comercio mundial se efectúa en el Pacífico, por lo que las reglas del juego están cambiando y los países que se encuentran en la costa del Pacífico cuentan con una ventaja competitiva importante. Por ello, para España un país como Chile solo tiene oportunidades.

**¿Qué puede aportar España a Chile y al resto de Latinoamérica?**
Necesitamos conocimiento para ser un país desarrollado. Todo lo que sea innovación, conocimiento y nuevas tecnologías en cualquier sector es lo que realmente necesita Chile: sector energía (ingenieros, técnicos y formadores), sector de la industria agroalimentario (maquinaria, tecnología de los procesos), sector de servicios globales (outsourcing como por ejemplo call center financieros). Todo lo que sea talento.

**¿Y qué hay de los sectores tradicionales?**
En el sector de las infraestructuras, alrededor del 70% de las licitaciones habidas desde el comienzo de los noventa hasta ahora han sido ganadas por empresas españolas. Las empresas pertenecientes a CEOPAN, y ahora muchas de ANCI, se encuentran en su gran mayoría instaladas en Chile.

El sector de la vivienda tiene un déficit en torno a 600.000 viviendas. Tenemos 80.000 km de carreteras, y sólo 10.000 km están asfaltados. Tenemos previsiones de invertir hasta el año 2017 en todo el sector de infraestructura y vivienda más de 35.000 millones de euros. Las empresas que se instalan en Chile pueden utilizar este hecho como denominación de origen, ya que la normativa existente en construcción es muy exigente al ser un país de terremotos, al que le va bien en el país es una buena carta de presentación.

El turismo en Chile está enfocado a intereses especiales donde el protagonismo se lo llevan la montaña, el desierto y el hielo. El sector alimentario tiene grandes posibilidades ya que cuenta con una extensión de clima mediterráneo superior a 1.500 km. Chile tiene gran calidad de materias primas alimenticias, y una fortaleza fito y zoosanitaria ejemplar, lo que permitiría desarrollar una buena cocina; España puede aportar mucho en gastronomía; el turismo y la gastronomía van de la mano. La presencia de restaurantes españoles en la región sigue aumentando con notoriedad.

**Sectores clave para Chile:**

1. Infraestructuras y Construcción
2. Turismo y Gastronomía

**¿Qué lugar ocupa España en cuanto a inversión en Chile?**
España es el primer inversor en Chile por número de empresas. Son 1.200 empresas las establecidas en el país hasta el momento. En cuanto a la inversión, es el segundo, después de Estados Unidos. Como bloque, Europa es el primer inversor en Chile, donde España es el 50% de la inversión europea, seguido de Reino Unido con el 10%.

**¿Qué lecciones culturales han aprendido las empresas españolas a la hora de establecerse en Chile?**
La respuesta se divide en dos: en lo cultural/ idiomático y en lo político/económico.

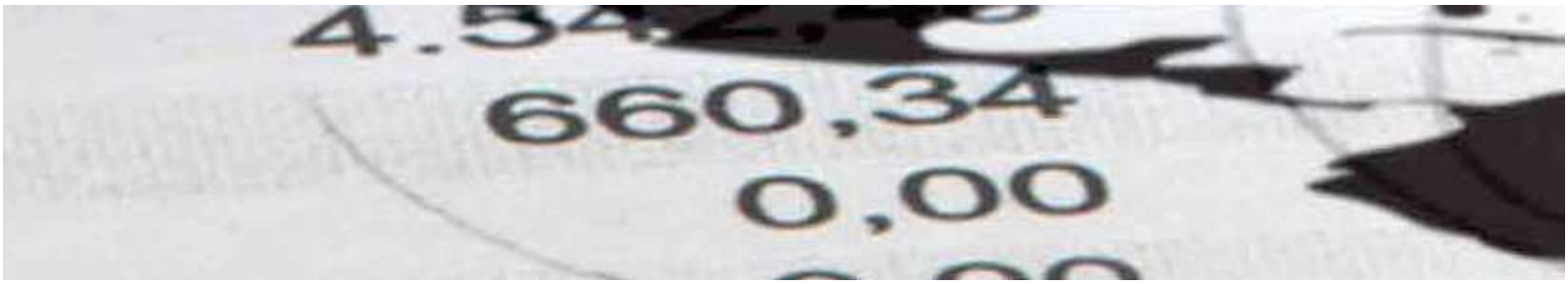
Cuando un empresario chileno dice que se “lo va a pensar”, es su manera de decir que no le interesa. Como este ejemplo hay miles, pero hoy día estas

diferencias culturales están casi superadas debido al gran número de empresas españolas ya establecidas en Chile. De hecho, la recomendación común a la hora de entrar en un país es aliarte con un socio local. Sin embargo en el caso de Chile, aunque sí es verdad que es beneficioso, no es tan necesario, ya que incluso puedes pedir colaboración a otra empresa española que lleve más tiempo y con eso sería suficiente.

En lo político/económico, lo que sí distorsiona el buen hacer de la empresa española, es el concepto del papel que juega el Estado en Chile y en España. En Chile, el estado no suele intervenir directamente en los negocios, asume más bien un papel de regulador y fiscalizador.

El aporte público, es mínimo o inexistente. En Chile, séptima economía más libre en el mundo según Heritage Foundation, las empresas compiten duramente de igual a igual. Es un mercado abierto al que cualquiera puede acceder, por ello, la competencia es mayor.

Y esto sí supone una dificultad para el empresario español, a quién le cuesta asumir esta realidad. El rol del Estado es subsidiario. El Estado interviene cuando existen distorsiones evidentes o los privados no están en condiciones de involucrarse.



# “Actualmente estamos viviendo una tercera ola de inversión en la cual las pymes españolas están empezando a invertir en Colombia”

**Juan Gabriel Pérez**

*Director de Proexport Colombia en España*

Proexport Colombia es la agencia de promoción de Colombia en tres áreas estratégicas: turismo internacional, exportación (área con la que comenzamos) e inversión extranjera directa. Desde la oficina de Madrid cubrimos España y Portugal. A nivel internacional, tenemos una red de oficinas importante y creciente. Somos parte de la misión diplomática de Colombia en España, que está compuesta por la embajada, el consulado y Proexport, que se encarga de la promoción estratégica del país.

*Gracias a la crisis se está mostrando que Latinoamérica ofrece unos mercados atractivos para la inversión española con ritmos de crecimiento superiores al 5%*

**¿Cómo ha visto las relaciones inversoras de España y Colombia en los últimos años? Y ¿en el 2011?**

En materia de inversiones, Colombia ha jugado un rol muy interesante para las empresas españolas. Ya son cerca de 300 las firmas que ya tienen presencia física en Colombia, muchas de las cuales tienen sedes productivas, y otras, sin embargo, son oficinas de representación.

Estamos hoy en una tercera ola de empresarios españoles hacia Colombia. La primera ocurrió en los 90, con la llegada de las grandes empresas españolas de infraestructuras, de energía, y en general, de servicios públicos. Estamos hablando de empresas como Aguas de Barcelona, que gestiona las aguas de Cartagena de Indias a través de su filial Aguas de Cartagena, Canal de Isabel II, que gestiona las aguas de Barranquilla a través de una compañía conocida como Triple A (Agua, Alcantarillado y Aseo), Endesa, etc. Esta primera ola de empresas españolas se produjo en la época de las privatizaciones en Latinoamérica.

La segunda ola se produce un poco más tarde con la llegada de compañías españolas de los sectores financieros (BBVA, Santander…), las telecomunicaciones (Telefónica) y la comunicación (con la llegada del Grupo Prisa y el Grupo Planeta).

Finalmente, una tercera ola es la que estamos experimentando ahora, caracterizada por ser la de las pymes las que están invirtiendo en Colombia, de los sectores más variados: call centers, hoteles, empresas de manufacturación, empresas de seguridad, etc. Esto está suponiendo una diversificación en la inversión que llega a nuestro país y Es-

**Población en Colombia:**
**47 millones de habitantes**
**Empresas españolas:**
**Más de 300**
**Previsión de crecimiento (2012-2014):**
**6%**
**El tercer país inversor en Colombia:**
**España**

paña es uno de los países que más está invirtiendo y que nosotros consideramos como prioritarios.

**¿En qué sectores estratégicos deben invertir?**
Las empresas españolas pueden encontrar muchas oportunidades en el sector servicios, de las tecnologías de la información, de productos farmacéuticos y de aseo personal, de automoción, del agroindustrial, y, sobre todo, en el sector hotelero, donde España es líder y Colombia está experimentando dinámicas muy importantes en esta materia.

En este último sector, el del turismo, no

me refiero solo a hoteles, sino a empresas prestadoras de servicios y de sectores conexos a este sector. Es un sector muy interesante para estudiar la evolución del mercado colombiano.

> **Hace 10 años Colombia recibía 500.000 viajeros anuales, mientras que en 2011 vamos a cerrar el año con cerca de tres millones de viajeros.**

En este sentido, España es un importante emisor de turistas hacia Colombia: ocupa el 6º lugar, e incluso hace dos o tres años llegó a ocupar el 4º puesto (ha perdido posiciones en parte debido a que Brasil y Argentina actualmente atraen más al turista español).

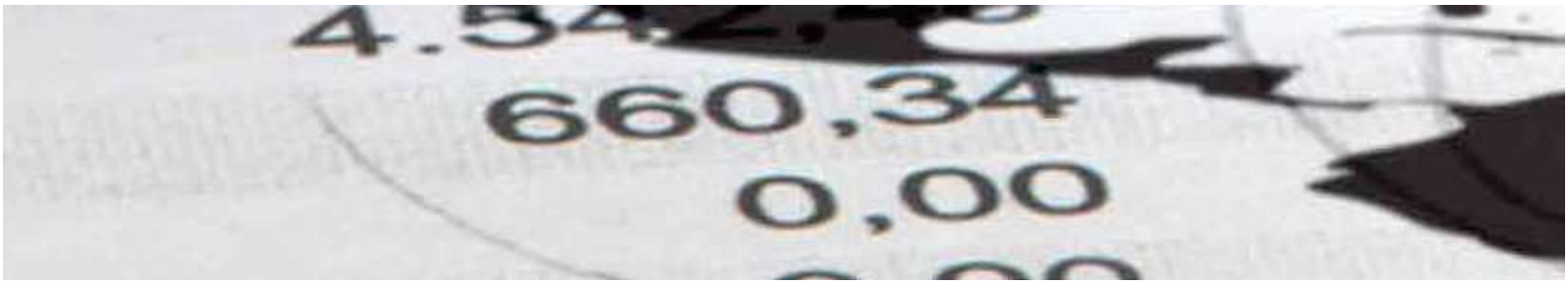
**En lo que a inversión se refiere, ¿qué lugar ocupa España como inversor en Colombia?**
La inversión extranjera hay que medirla desde varios puntos de vista. Si se tienen en cuenta los flujos, España no ha crecido mucho, e incluso, si se tiene como referencia la cantidad neta invertida, quizás puede parecer baja. Esto se debe a que las empresas españolas ya están dando muy buenos resultados en Colombia, por lo que esa emisión de utilidades o beneficios en nuestro país es una desinversión si nos fijamos en las cuentas nacionales. Sin embargo, si se analiza en perspectiva, las empresas que con mayor stock de inversión en Colombia, España es el tercer país, por detrás de Estados Unidos y Reino Unido.

**¿De cuántos millones de euros estamos hablando?**
Son más de 2.000 millones de euros en stock de inversión. Un tema importante es que el 70% de los flujos de inversión extranjera en Colombia, tanto en 2010 como en 2011, se destinan al sector minero-energético, sobre todo a petróleo, gas y carbón.

El 2011 supone un año récord: entre enero y noviembre de 2011 el registro de inversión extranjera en este sector es de 13.300 millones de dólares, una cifra que supera la meta que tenía el gobierno de aquí al año 2014, que era 12.500 millones.

> **Estamos en un momento importante de atracción de inversión, y son dos áreas las que más se están beneficiando de esta inversión: petróleo y minería.**

El 30% restante de la inversión España juega un rol relevante, ya que realiza importantes inversiones productivas, en




servicios, en infraestructuras, en manufacturas, etc.

**¿Qué impacto ha tenido la crisis de España en la inversión española en Colombia? ¿Se ha visto reforzada?**

Para nosotros ha sido una oportunidad que nos vuelve a hacer atractivos para el inversor.

Sin embargo, esto ha cambiado, gracias, en gran medida, a la crisis, y se está mostrando que Latinoamérica ofrece unos mercados con crecimientos importantes, con ritmos incluso superiores a 5% en muchos países. Esto es atractivo a medio plazo para las empresas que inviertan en la región. Colombia, Perú, Chile, Brasil y México son mercados muy interesantes para las empresas latinoamericanas, y Colombia, afortunadamente, supone una puerta de entrada para la empresa española que está pensando entrar en Latinoamérica.

> **"Las crisis lo que hacen es cambiar el panorama. A Colombia, le ha permitido generar nuevas oportunidades. Si España estuviera en bonanza, las empresas españolas ya no tendrían la necesidad de buscar nuevos mercados."**

**Hemos observado una evolución muy grande en los últimos años de Colombia, posicionándose como una de las economías más fuertes de la región junto a México, Brasil y Chile. ¿Qué crees que ha propiciado esta mejora?**

Colombia es la democracia más antigua de América Latina, y no se han dado cambios políticos bruscos desde hace mucho tiempo. Políticamente, Colombia siempre ha sido un país estable. Económicamente, también.

Lo que sí ha mejorado sustancialmente ha sido la seguridad.

Colombia estuvo inmerso en un proceso de paz con las guerrillas que dejó un mundo bipolar desde los 60 hasta hace pocos años. El proceso de paz no funcionó, y llegó una propuesta nueva encabezada por Álvaro Uribe, que quería devolverle a Colombia la constitucionalidad que había perdido. La propuesta buscaba generar confianza a todos, pero principalmente a los propios colombianos. Esa confianza comienza a recuperarse cuando los colombianos empezamos a ver que el país estaba avanzando en el camino correcto en términos de seguridad física, institucional y económica. Antes de esto, los propios colombianos no invertían en su país, no cambiaban de casa o no compraban un coche. Esta situación se revirtió y los efectos fueron absolutamente contundentes. Por ejemplo, en materia de turismo, hemos pasado de 500.000 pasajeros en 2002 a tres millones en la actualidad; en exportaciones estábamos en 11.000 millones, hoy superamos los 40.000 millones de dólares; en inversión extranjera estábamos en 3.500 millones de dólares de flujos anuales, hoy superamos los 13.000 millones.

El impacto de esa confianza también se vio reflejado en la inversión extranjera. Colombia es un país serio, que nunca ha dejado de pagar la deuda externa, y con una economía que nunca ha entrado en *default*, con crecimientos positivos prácticamente siempre, a excepción de 1998, año en el que hubo una crisis mundial brutal que también afectó a Colombia. Este año y los que vienen hasta el 2014 vamos a experimentar entre un 5% y un 6% de crecimiento.

**¿Qué mercado interno tiene Colombia?**

Colombia es un país de aproximadamente 47 millones de habitantes y

con 10 ciudades de más de un millón de habitantes. Bogotá, la ciudad más grande e importante, cuenta con cerca de ocho millones, Medellín con cerca de 2.500.000, Cali con 2.200.000, Barranquilla se acerca a los 2 millones. A estas ciudades hay que añadir una serie de ciudades intermedias que están teniendo un desarrollo muy importante, con un mercado donde la clase media crece cada vez más.

> **Sin embargo, todavía tenemos asignaturas pendientes como la erradicación de la pobreza, un objetivo prioritario para el gobierno del presidente Santos.**

Sus políticas van encaminadas a generar empleo permanente y a mejorar las condiciones de vida de los colombianos. En este sentido, este año tenemos una noticia que es muy positiva para todos, y es que por primera vez en la historia reciente del país tenemos un índice de desempleo de un solo dígito, con menos del 10%. En definitiva, somos un país que está buscando el equilibrio, una mejor distribución de los ingresos, y sobre todo la inclusión social, ya que son problemas de mucha importancia en Latinoamérica.

**¿Cuáles creen que han sido las lecciones e idiosincrasias más importantes aprendidas por la empresa española en Colombia para poder tener éxito en sus negocios?**

En Colombia, como en todos lados, es necesario actuar global y pensar local. Es un país donde las empresas han tenido que adaptarse al mercado.

Otra lección importante aprendida es que el trabajador colombiano está bien preparado, es educado, le gusta estudiar, es comprometido con su trabajo, ambicioso, siempre quiere progresar, por lo que es muy competitivo.

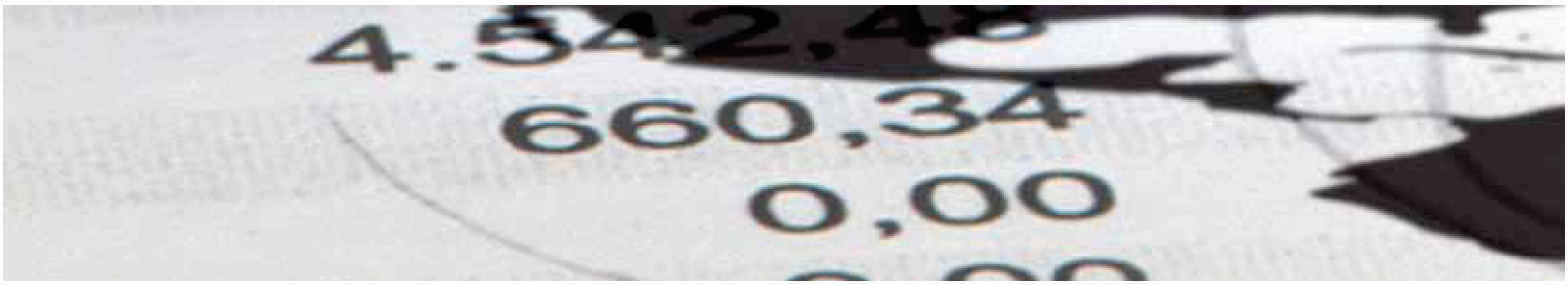
De ahí que muchas empresas españolas tengan plantillas 100% colombianas, y que lleguen a estar lideradas por colombianos, incluso a nivel internacional. En definitiva, el capital humano ha sido un aspecto importante para entender bien cómo funciona el país, además de poder gestionar bien sus negocios.

Otro aspecto aprendido es la importancia de tener aliados estratégicos en el país. Por ejemplo, en el sector de infraestructuras, donde existen grandes oportunidades, las empresas están buscando actores locales que ya tengan experiencia en Colombia, que conozcan cómo funciona el mercado y el sistema de gobierno local con el fin de ser más eficientes.

> **Según las propias empresas españolas, les cuesta mucho menos adaptarse que a otros países de la región.**

Una tercera lección aprendida es que las empresas extranjeras son bienvenidas en nuestro país, sean del sector y tamaño que sean. Esto se ha visto reflejado tras la llegada de las grandes empresas españolas, que “arrastraron” con ellas a otras compañías más pequeñas que les ofrecían servicios. Por ejemplo, cuando Telefónica se instaló en Colombia, trajo consigo a empresas que le prestan servicios, siempre sin olvidar a las empresas locales, además de promover nuevos negocios, como son el negocio de los call centers o del Business Process Outsourcing, dos sectores que han experimentado un importante desarrollo en los últimos años. Se espera que se generen entre 30.000 y 40.000 puestos en estos sectores, gracias a la llegada de cerca de 10 empresas españolas.

Finalmente, las empresas españolas se han dado cuenta de que Colombia no tiene ninguna aversión a España, que no existe ningún rechazo hacia las em-




presas españolas, sino todo lo contrario: queremos aprender muchas cosas de España. De todas formas, muchas veces son los propios colombianos los que les enseñan lecciones a esas empresas.

**Has comentado que estamos en una tercera oleada de inversión española en Colombia, y que el protagonismo en 2012 pueden tenerlo las pymes, ¿Qué recomendaciones y sectores estratégicos son clave de cara a 2012 para estas empresas?**

> **"Las pymes tienen que identificar oportunidades en nichos de mercado específicos fuertes en Colombia. Colombia está como España hace dos o tres décadas, con sectores incipientes, donde la manera de hacer las cosas puede mejorar."**

De aquí vienen las oportunidades. Algo que experimentan muchas empresas extranjeras es que llegan a Colombia por un negocio y terminan por darse cuenta de que existen muchas más oportunidades fuera de su área.

Otro consejo importante que le puedo dar a las empresas españolas es que vayan de la mano de aliados y entidades que les ayuden a instalarse en el país. Deben además estudiar bien el mercado, dónde ubicarse, no mirar siempre a Bogotá como el lugar de llegada, pues hay otras ciudades muy interesantes, de tamaño mediano y con una rotación de personal mucho más baja que una gran ciudad y una mejor calidad de vida.

Es importante también que averigüen si la incidencia del negocio tiene un alto componente de comercio exterior, o de servicios, o de recursos humanos, y dependiendo de eso, deben estudiar las ofertas y oportunidades que ofrecen todas las regiones del país. Buscar socios estratégicos es la mejor manera de llegar al país, ya que, aunque no es estrictamente necesario, ahorra mucho tiempo y esfuerzo a la hora de instalarse en Colombia.

En cuanto a los sectores, probablemente el sector que más oportunidades ofrece es el sector servicios. Pero también hay sectores en crecimiento como son: infraestructuras, minería, hotelero/turístico, farmacéutico, metalmecánico, manufacturación, automotriz, construcción (este sector está disparado, pues se necesitan más de un millón de viviendas nuevas de aquí al 2014). En definitiva, es un país en construcción, donde hacen falta muchas manos para que nos ayuden a hacerlo de la mejor manera posible.

**Sectores clave para Colombia:**

1. Servicios
2. Tecnologías de la información
3. Turismo

**En 2012, ¿aumentará, se mantendrá o disminuirá la inversión española en Colombia?**

Los números a veces son engañosos. Hay que mirarlo desde el punto de vista del número de empresas, que espero que aumente, ya que la empresa española es muy demandada. Tienen que llegar más empresas, más inversión, y estoy seguro de que Colombia ofrecerá grandes oportunidades para que estas empresas tengan éxito en nuestro país.

# “Ecuador continúa desarrollándose y busca más inversión de los sectores más competitivos de España”

**Juan Carlos Apunte Franco**

*Jefe de la Oficina Comercial de la Embajada del Ecuador en España*

Es importante que se de a conocer que Ecuador continúa creciendo y desarrollándose. Si bien es cierto que en el pasado no hemos logrado atraer los mayores niveles de IED de la región, es importante dar a conocer que el país continúa trabajando en varias áreas para que cada vez seas más atractiva la inversión extranjera en el país. Es el trabajo de la oficina comercial y embajada, el dar a conocer el verdadero Ecuador.

**¿Cómo cree que son las relaciones comerciales actuales entre España y Ecuador?**

Las relaciones entre Ecuador y España son excelentes, y las comerciales no son una excepción. Nuestras exportaciones, según los datos del 2010, continuaban creciendo, incluso las importaciones desde España, tuvieron un cierto superávit para Ecuador en dicho año. Si comparamos el comercio entre ambas partes, es distinto, ya que en nuestras importaciones existe una alta concentración, mientras que en las exportaciones españolas hay una alta diversificación de los productos. Esto no es necesariamente un problema, pero si es interesante para Ecuador saber que existe una mayor diversificación de productos y no depender de un número limitado de los productos principales. Sin embargo, y a pesar de que existen dificultades en Europa, Ecuador mantiene su interés por el incremento de su comercio y las inversiones de los principales países con los que nosotros hacemos intercambios, entre los que, naturalmente, se encuentra España. Por este motivo, la oficina comercial de Ecuador en España trabajará para mejorar este aspecto (incrementar las exportaciones y la inversión española hacia Ecuador, el turismo y algunos otros proyectos).

**¿Cree que ha mejorado la relación entre Ecuador y España en los últimos años?**

Si bien hemos mantenido siempre muy buenas relaciones a todos los niveles, en los últimos años han continuado mejorando. Esperamos que siga siendo así y ambos países continúen estrechando lazos. Cada año se crean nuevos puntos de relación. Mientras que antes la oficina comercial trataba primordialmente temas comerciales, ahora tratamos también otros temas, como el turismo, por ejemplo, un campo en el que España es líder.

**Población en Ecuador:**
**14 millones de habitantes**
**Empresas españolas:**
**Más de 50**
**Sexto inversor extranjero en Ecuador:**
**España (después de Holanda)**
**Tasa de desempleo más baja de Latinoamérica:**
**6,1%**

> **Ahora existe una complementariedad entre sectores en los cuales España es altamente competitiva, y en los que Ecuador se está intentando desarrollarse.**

Por ejemplo, existen en este momento, por ejemplo, sectores de inversión, como el de las energías renovables, en los que España tiene mucha experiencia, tanto individual como con el apoyo de otros países. Ecuador ha expedido una nueva reglamentación que la convierte en más atractiva para el inversionista.

Otros temas interesantes que Ecuador quiere impulsar con el apoyo de otros países son: el comercio justo –nos interesa que exista una mayor presencia de nuestros exportadores a nivel internacional-, el talento humano –estamos desarrollando un importante proyecto conocido como Ciudad del Conocimiento, innovación y tecnología, etc.

**Para 2012, y con la crisis, ¿cree que aumentará, disminuirá o se mantendrá la inversión española en Ecuador?**

Sinceramente, creo que la inversión española en Ecuador no disminuirá. Espero que Ecuador sea un país donde se vea un aumento de la inversión española, y la oficina comercial trabajará en este sentido. Actualmente existe una complementariedad entre España y Ecuador:

> **La difícil situación que atraviesa España en la actualidad, incentiva el interés en buscar mercados para desarrollar sus negocios, y Ecuador está buscando captar inversiones.**

Existen varios sectores y proyectos para los que esperamos contar con la participación española: el sector de la energía, la construcción del metro de Quito, el nuevo aeropuerto de Quito, un gran proyecto de refinerías de petróleo en el Pacífico, etc.

La inversión extranjera directa en Ecuador va aumentar por las siguientes razones:

- Ecuador está buscando inversores extranjeros para los sectores estratégicos
- Ecuador tiene un PIB real de crecimiento que el último trimestre alcanzó el 8,6%, un nivel muy interesante para los estándares de la región
- Los ingresos fiscales han crecido un 4% del PIB en los últimos cuatro años
- El endeudamiento del país es bajo
- Tenemos una economía creciente y estable, que en el último trimestre se situaba como la cuarta de la región de Latinoamérica en crecimiento, por detrás de Argentina, Chile y Brasil
- Hemos alcanzado cantidades récord de inversión pública y privada, que alcanza el 21%
- Tenemos una mejor estructura de los ingresos fiscales
- Tenemos una de las tasas de desempleo más bajas de Latinoamérica (en octubre de 2010 se situaba en el 6,1%)
- Los ingresos reales de los ecuatorianos continúan creciendo sostenidamente, y la brecha entre los ingresos familiares y los costes es cada vez menor
- La inversión social ha sido muy alta en los últimos años, llegando al 8,2% del PIB en 2010
- El país está trabajando en plataformas logísticas multimodales, que actualmente son nacionales con el objetivo de convertirlas en internacionales en el futuro. Estas plataformas se están desarrollando especialmente en la costa pacífica (por ejemplo, la construcción de un puerto internacional serviría de nexo entre América

del norte, América del sur, Europa y Asia).

- La legislación, desde hace un año, incluye un Código de la Producción, que abarca toda la normativa referente al tratamiento de la inversión, tanto extranjera como local. Este Código incluye, entre otras cosas, una reducción del IRPF entre el 25% y el 22% y exoneraciones de impuestos para gastos incrementales en nuevo empleo, y para nuevas empresas. También incluye incentivos para la inversión en sectores estratégicos (industrias alimenticia, petroquímica, mecánica, agroforestal, turística, farmacéutica, tecnológica, logística, etc.), además fomentar la apertura de capital de nuevas empresas en zonas deprimidas.
- La inversión en carreteras es muy importante: tenemos el 8% del PIB destinado a vías. El 80% de la red vial ya se encuentra en excelente estado. Esta conectividad es muy importante, ya que permite la salida de productos que antes estaban aislados de una manera rápida y eficiente desde sus puntos de producción.

Por otro lado, se van a concesionar un número importante de autopistas en los próximos años, lo que abre más oportunidades de inversión a países como España con experiencia en la construcción de este tipo de infraestructuras.

**Sectores clave para Ecuador:**

1. Energías renovables
2. Construcción e infraestructuras
3. Turismo

**¿Cuáles son los sectores estratégicos para las empresas españolas en 2012?**

Los sectores principales para Ecuador son: energías renovables, transportes, servicios logísticos, infraestructura para el turismo, minería, sector agroalimentario, construcción, transporte, sector automoción, servicios ambientales, plástico y caucho sintético, tecnología de hardware y software, biotecnología, confecciones y calzado. Son todos sectores de creciente interés para el inversor español. En el caso de confecciones y calzado, nos gustaría contar con la asesoría de España, para poder desarrollar el sector de la mejor manera posible, sobre todo a nivel de pymes.

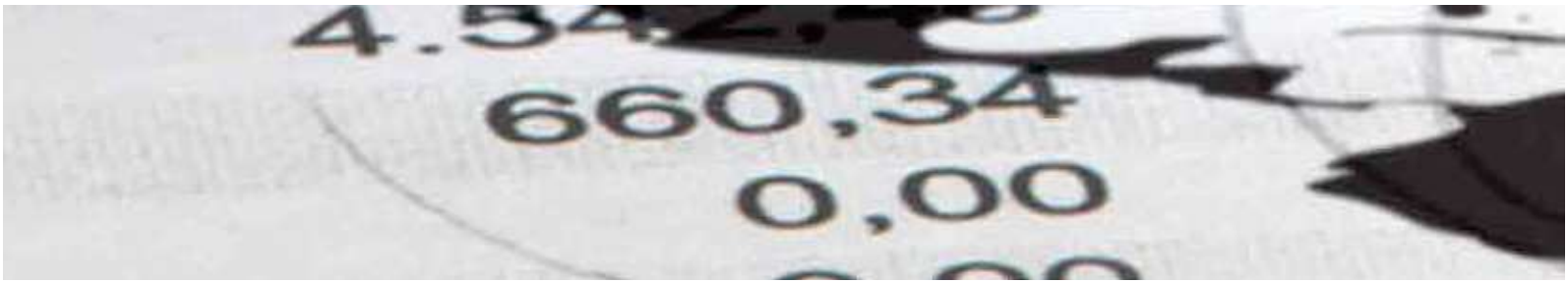
A parte de los sectores mencionados existe interés en desarrollar proyectos en: energía (en todas sus variantes), telecomunicaciones, recursos naturales no renovables, transporte, refinación de hidrocarburos, biodiversidad, patrimonio genético, espectro radioeléctrico y agua.

**¿Cuál es clave para una empresa española a la hora de invertir en Ecuador, y qué se ha aprendido de la experiencia de las primeras empresas españolas que invirtieron en Ecuador?**

Sinceramente, creo que, en general, Ecuador es un país muy abierto, tanto para el turista como para el inversor extranjero, y hacer negocios en el país para un español no es difícil, ya que son países con una cultura similar, que comparten idioma y muchos valores, por lo que los problemas a la hora de integrarse en el mercado ecuatoriano no son de gran magnitud.

La pyme española debe tener en cuenta los siguientes puntos a la hora de invertir de Ecuador:

- Somos un país de 14 millones de habitantes, y estamos divididos entre tres polos de producción o tres grandes ciudades
- Tenemos buena conectividad




- Somos un país que ha logrado mejorar en los últimos años su infraestructura, sus telecomunicaciones y sus carreteras.
- Cada vez buscamos más agilizar los procesos.

> **Es un país transparente y es importante que el inversor sea también transparente.**

- Existen dos entidades que apoyan al inversor. Uno es el Instituto Nacional de Promoción de Exportaciones e Inversiones, que forma parte de ProEcuador, y se encarga de todo el cuidado del potencial inversor hasta que decida invertir en el país (cómo obtener permisos para constituir la empresa, dónde ubicarse, etc.). Una vez decidida la inversión, existe otro instituto que funciona dentro del ministerio coordinador de la producción, y que es el encargado de ayudar al inversor en temas relacionados con los contratos de inversión.
- Es conveniente hacer un viaje previo a Ecuador antes de invertir, para conocer el mercado de cerca.
- También es recomendable ir de la mano de un socio local, sobre todo para las pymes, ya que va a facilitar mucho la integración en el mercado ecuatoriano.
- No existen limitaciones en cuanto al número de empleados locales.

**¿Cree que el hecho de que España haya experimentado un cambio de gobierno puede afectar a las relaciones comerciales entre España y Ecuador?**
No, ya que el sector privado y el público funcionan con independencia, y no creo que vaya a haber ninguna interferencia. Las relaciones económicas y comerciales, por lo general, no tienen ideologías. Todo lo contrario, ya estamos buscando como mejorar e incrementar las relaciones económicas y comerciales entre ambos países.

# “En 2012 habrá un importante cambio de visión en la relación de inversión y comercio entre México y España”

## “Ahora la inversión española en Latinoamérica pasa a ser una necesidad”


**Ximena Caraza-Campos**

*Directora de PROMÉXICO en España*


PROMÉXICO es la agencia creada por el Gobierno mexicano, forma parte de la embajada con objeto de tener un “techo único” diplomático de México en España, y trabaja en 3 pilares básicos: aumentar los flujos comerciales de México con países diversos del mundo, se encarga de la inversión extranjera que entra en México y de promover la imagen de México en todo el mundo empresarial.

**¿Cuál es su visión de las relaciones comerciales entre México y España en el pasado año?**

2011 ha sido un año complicado y eso le ha abierto muchas posibilidades a México; es un país exportador, principalmente a EEUU y Canadá. Es junto a Japón el país que más tratados de libre comercio tiene. De los pocos países con acuerdos con la UE que benefician esas relaciones, y marcan la diferencia de ellos frente a otros países latinoamericanos con los que comerciar.

Cada vez más la empresa mexicana se acerca a copar el mercado europeo. El comercio no está a la altura a la que debería estar, sin embargo la inversión sí. La crisis española ha hecho que estos países se vuelvan mucho más interesantes para invertir en ellos. Antes la inversión española en estos países, y en el caso de México, era una opción.

> **“Ahora la inversión en Latinoamérica pasa a ser una necesidad. Esto ha cambiado enormemente el panorama bilateral entre España-México.”**

México tiene muy buenos socios para las relaciones entre empresas españolas y mexicanas. España se está dando cuenta de que México es un país muy interesante para invertir en él, por estas razones:

- Población de 120 millones de habitantes; 40 millones de pobres, pero 80 millones de consumidores, lo que le hace un país de grandes posibilidades.
- El 75% de la sociedad mexicana tiene menos de 50 años, y el 50% de la población menos de 35 años. Estos generan consumo, y demandan productos…etc.

> **“México tiene grandes necesidades en infraestructuras y en energías renovables donde España se posiciona como uno de los líderes en estos sectores.”**

**Población en México:**
**120 millones de habitantes**
**Empresas españolas:**
**3.600 empresas españolas**
**En México, viven más de:**
**110.000 españoles**
**En España viven más de:**
**30.000 mexicanos**
**El 2º inversor extranjero directo en México:**
**España (por detrás de EE.UU)**

> **España tiene muchas empresas solventes, y por lo tanto para poder salir de esta crisis, debe poner un pié firme en Latinoamérica, especialmente las pymes.**

Porque las empresas grandes no tienen problema, se mueven por donde quieren. Pero la pyme es la que necesita que la arropen para poder establecerse satisfactoriamente.

Siempre se hablaba de una globalidad, más a niveles financieros, a niveles de las grandes empresas. Esta década, sin embargo, va a ser la década de la pyme.

**¿Ha disminuido aumentado o se ha mantenido la evolución de la inversión española en México en los últimos tres años?**

Se suman dos temas importantes: el interés de la empresa española y su viabilidad financiera y las oportunidades que México ofrece. A lo largo de estos 3 años, la empresa española (la empresa grande) está buscando todas las oportunidades que México le pueda ofrecer; en infraestructuras, en energía renovable, en turismo (España es principal inversor turístico de México).

Ahora, en números totales no se puede decir que sí ha aumentado, porque México está sufriendo un proceso de restructuración, un plan de infraestructuras que no necesariamente se ha cumplido con los tiempos. Tiene un plan y una apuesta del presidente para apoyar los proyectos de energías renovables. En México no interesaba, a diferencia de ahora. Y esto con respecto a grandes y también medianas empresas; por ejemplo, muchas empresas del sector solar están invirtiendo en México.

España sigue siendo el 2º inversor extranjero directo, por detrás de EEUU.

> **Antes muchas de estas empresas inversoras se iban a proyectos de inversión macro del gobierno federal. Ahora se está dando una transformación, y las empresas apuestan ya por los proyectos micro, en los diferentes estados y comunidades autónomas.**

Las cifras macroeconómicas de México están dando gran solidez, y eso da mucha confianza a la empresa española. México tiene una reserva histórica de dinero con el Banco de México, tiene una línea de crédito con el FMI por si se llegase a necesitar de 70.000 millones de dólares. Además a diferencia de otros países latinoamericanos, ha demostrado que el tema político no influye prácticamente en nada sobre el tema económico. Son temas totalmente independientes.

**¿Qué lecciones han aprendido las empresas españolas sobre su integración en México?**

Lo más importante en el tema empresarial, y también en general en la sociedad española y mexicana, es que damos por hecho que nos conocemos muy bien, pero nos conocemos muy mal.

> **A la hora de hacer negocios, hablamos el mismo idioma pero no decimos lo mismo.**

Es un camino que hemos aprendido ambos, desde actitudes hasta temas profundos. Por ejemplo, el empresario mexicano siente que el empresario español siempre le está gritando, mientras que el español piensa que el mexicano dice que las cosas se harán, pero no dice cuándo. La necesidad de que realmente tengan a un directivo de alto nivel, porque los tres de la cabeza son casi siempre españoles, les perjudica. Y esto es porque la comprensión entre un español y un mexicano no es la misma que entre dos mexicanos para

llevar a cabo reuniones y en consecuencia negocios. Son cosas muy básicas pero también muy importantes, y por lo tanto hay que tenerlas muy en cuenta.

Por ejemplo, si tienes 7.000 empleados en México y no los recibe el presidente del sector, entonces no hay interlocución.

**¿En qué sectores claves deberían invertir las grandes empresas y las pymes españolas en 2012?**

México está ofreciendo oportunidades permanentemente sobre temas relevantes a las empresas españolas. Los tres sectores que creemos son claves para la inversión española son infraestructura, energías renovables y turismo, que podrá seguir creciendo, pero hasta que no tranquilice el tema de la inseguridad en México obviamente tendrá más limitaciones. La producción agrícola también es de gran importancia.

Traemos un proyecto de mucha importancia que trata de acercar a las empresas mexicanas que más energías renovables consumen con las empresas españolas; nosotros intentamos desburocratizar todo lo posible las relaciones de inversión para ofrecer más facilidades a la hora de hacer negocios. Nos vemos como unos facilitadores. La confianza que ha dado México apremia a que estas empresas sigan apostando por México, empresas que antes no tenían a México como destino de sus inversiones.

> **Creo que va a ser un año importante, se está dando por primera vez que las empresas mexicanas están mostrando mucho interés por asociarse o comprar empresas españolas en España y no sólo en México, lo cual supone un cambio importante de visión.**

Yo confío en que la relación de inversión y comercio entre México-España en 2012 va a ser de crecimiento. Si por alguna razón bajara, sería porque en el año 2012 México va a sufrir un cambio de gobierno, y esto supone que de alguna forma se paralicen muchos sectores gubernamentales.

**Sectores clave para Mexico:**

1. Infraestructuras
2. Energías renovables
3. Turismo

**¿Cuáles son las principales barreras psicológicas de una empresa española, principalmente la pyme, a la hora de invertir en México?**

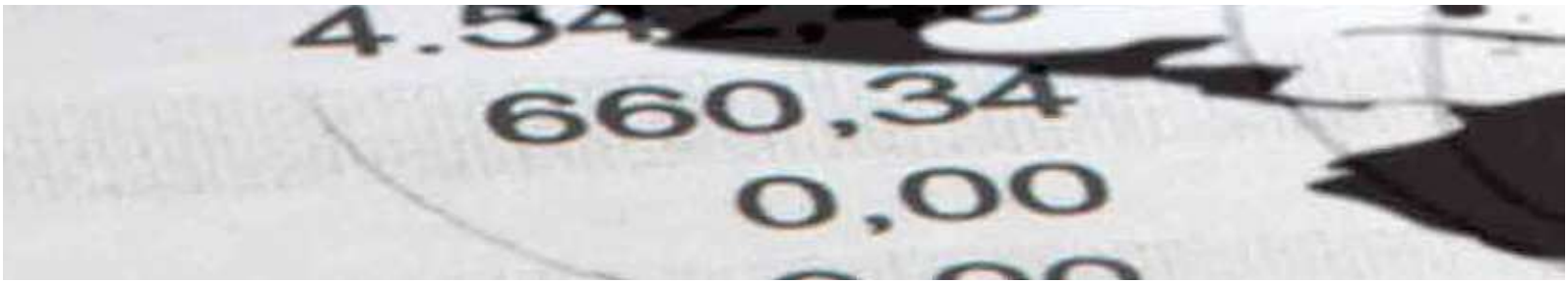
Las grandes no tienen problema, les ha ido muy bien y han tenido fantásticos resultados. Son nuestros mejores embajadores. Por ejemplo, con respecto al tema de la inseguridad jurídica, si México no tuviera seguridad jurídica, entonces no sería el principal destino de inversión de España, junto con Brasil. Los datos hablan por sí solos.

Donde sí le afecta es en la pyme, dado el desconocimiento que tiene sobre México y la realidad de su situación. Las continuas noticias negativas que salen sobre México no ayudan a que esto cambie. Ellas no saben que México es mucho menos inseguro que Brasil y Colombia. Pero al final lo que importan son las percepciones. Y es por ello que México tiene que trabajar en este aspecto.

> **La empresa grande ya dio ese salto, mientras que la pyme todavía no, y esto es principalmente por desconocimiento.**

**¿Cuáles son los principales centros de operación de las empresas españolas en México aparte de México DF?**

Las grandes empresas siguen centrándose en México DF. Sin embargo, la pyme se centra en los estados, ya que forma parte de una cadena de valor, como Autopar-




tes. Estas tienen que estar cerca de sus fábricas; deben trabajar mucho más entorno al estado donde se encuentran las fábricas. El sector que más invierte España en México es, sin lugar a dudas, infraestructuras. También es destacable lo mucho que está creciendo la inversión en energías renovables.

> **España es el número uno en cuanto a la inversión en energía.**

Serán los dos sectores con mayor inversión, no sólo en 2012, sino en los próximos diez años.

El principal destino de inversión española es Brasil, seguida de México. Pero Brasil, además de estar copado, es un país proteccionista. La burocracia también es una traba para las empresas españolas que quieren establecerse allí. Es cierto que el resto de países de la región pueden aumentar considerablemente sus oportunidades de negocio, pero no pueden competir contra los dos grandes, quienes tienen 80 millones de consumidores, y de todos los ámbitos que se puedan imaginar (aeropuertos, carreteras, alimentos, viviendas…). La demanda se hace infinita. Hay empresas, como por ejemplo OHL, que cotiza ya en la bolsa mexicana. Se financia con valores mexicanos; y su estrategia es impresionante.

Aunque nos queda mucho camino por recorrer y mucho que aprender uno de otro, yo creo que la estrecha relación va a seguir, y la responsabilidad nuestra y de las cámaras de comercio es inmensa. Ahora acabamos de crear un comité hispano mexicano independiente y puramente empresarial, y sin influencia ni dependencia gubernamental.

El presidente de este comité, Valentín de Morodo, gran empresario y muy relacionado con España, llegaba a esta conclusión;

> **Es momento de ayudar a las grandes empresas e impulsar a las pymes. La pyme siempre está en los discursos, pero nunca está en la realidad.**

Hay que trabajar mejor las agendas, el dinero ya está gastado, por lo tanto hay que hacer mejor la gestión. Sucede que, en ocasiones, lo que en España es una pyme, en México es una empresa grande. Así que es de gran importancia saber orientar a estas empresas para que su adaptación sea la óptima.

La crisis actual no ha afectado todavía a Latinoamérica, ya que estamos acostumbrados a vivir en crisis. América Latina, sin lugar a dudas, se ha visto beneficiada por la crisis europea.

Todavía se puede invertir en nuevos sectores, como el de la construcción o el agroalimentario. La experiencia española debería estar mejor aprovechada a la hora de apostar por proyectos en Latinoamérica. América Latina también tendrá que aprender a competir; los españoles están ganando todas las licitaciones con mexicanos.

Las empresas deben hacer una mejor gestión de Responsabilidad Social Corporativa. Ayudar a la Comunidad te asegura estabilidad y fidelidad de la población empleada. En ese sentido, la empresa española tiene que cambiar, para que nuestros países sientan que hay un compromiso.

# “Las perspectivas de inversión para las empresas españolas son buenísimas, existe un creciente interés por Perú”

**Ana Rosa Valdivieso Santa María**

*Encargada de Negocios a.i.*
*Embajada del Perú*

A partir de 2010, hemos observado que se está produciendo una segunda ola de inversión, de empresas medianas sobre todo, pero también de empresas pequeñas.

**¿Cuál es su visión sobre las relaciones de inversión entre España y Perú en 2011?**

España es el primer inversor en Perú. Este hecho dio comienzo hace casi 20 años con una gran inversión de Telefónica al comprar la Compañía Peruana de Teléfonos como parte del proceso de privatización y búsqueda de eficiencia de las empresas estatales. Tras esto, la inversión ha ido aumentando, de forma que hoy en día casi todas las grandes compañías españolas están en Perú (OHL, Acciona, Abengoa, ACS, Repsol, CEPSA, etc) en diferentes sectores: financiero, energía, ingeniería, transportes, telecomunicaciones, seguros, tratamiento de agua, entre otros.

A partir de 2010, hemos observado que se está produciendo una segunda ola de inversión, de empresas medianas sobre todo, pero también de empresas pequeñas. Una vez que las grandes compañías españolas se han establecido como inversores en Perú, hay una “tercialización” de servicios con compañías que ya conocían desde España, lo que ha causado que empresas españolas medianas se hayan instalado en el país. Es importante destacar que estas empresas no son únicamente proveedores. Por ejemplo, algunas de estas empresas medianas se instalan para una licitación de dos o tres años. También hay muchas empresas constructoras, no necesariamente grandes, consultorías, empresas del sector de las energías renovables. Creo que ahora es un buen momento para que la pyme española se establezca en Perú, ya que hay mucha confianza de cara a los próximos años.

**¿Cree que la inversión española en Perú ha aumentado, se ha mantenido, o ha disminuido en los últimos tres años?**

Ha aumentado y sigue aumentando.

**Población en Perú:**
**30 millones habitantes**
**Primer inversor en Perú:**
**España**
**Empresas españolas:**
**Más de 130 (registradas en ICEX)**
**Crecimiento anual de Perú (2011):**
**6%**

**"Lo que está cambiando, es que cada vez hay más pymes que se instalan en Perú. En gran medida, esto es gracias a las grandes compañías españolas, que ya se encuentran en Perú desde hace años y requieren de los servicios de pymes."**

Pero también se está viendo a muchas pymes que no van ligadas a ningún proyecto de una gran empresa, sino que simplemente quieren explorar posibilidades de inversión.

Esto ocurre mucho en el sector de la construcción, pero cada vez más también en el sector de la energía, sobre todo de la energía eólica, cada vez más empresas españolas, no grandes necesariamente, están consiguiendo licitaciones en Perú. Este sector, a nivel de inversiones, está creciendo mucho.

En cuanto a la inversión extranjera en general, el sector peruano más fuerte es el de telecomunicaciones (más del 21% de la inversión extranjera en Perú). Ocurre lo mismo con la minería. Las inversiones españolas en telecomunicaciones son importantísimas, sin embargo, en minería no ocurre lo mismo. En el resto de los grandes sectores peruanos, la inversión española es muy importante: energía en todas sus variantes, carreteras, gas y petróleo (Repsol ha anunciado una inversión de 3.000 millones de dólares en Perú en los próximos cinco años).

**"Las perspectivas de inversión de cara a 2012 para las empresas españolas son buenísimas, pues existe un creciente interés por Perú."**

Esto se debe en gran parte a situaciones o coyunturas concretas. Es decir, las empresas españolas han visto que a Chile, Colombia o Brasil, por ejemplo, les va bien y gracias a esto se dan cuenta de que Perú tiene unos índices de crecimiento elevado desde hace 10 o 15 años. A partir de ahí, ven que hay una serie de oportunidades, lo que les anima a dar el salto a invertir en Perú.

**Por lo tanto, ¿podría decirse que muchas empresas españolas están aprovechando la buena situación de países de la región económicamente más fuertes para instalarse en la región, y en Perú concretamente?**
Creo que todo influye. Hace unos 20 años que las grandes empresas españolas han comenzado a invertir en Iberoamérica. Muchas de estas grandes empresas tienen superávit gracias a su negocio en Latinoamérica. Este es sobre todo el caso de la banca y del sector de telecomunicaciones.

Las grandes empresas han comenzado invirtiendo en los países Latinoamérica que llevan ya muchos años siendo los más seguros para invertir, como Chile o Brasil, pero a medida que la región ha ido cambiando a mejor y la seguridad para invertir deja de ser una característica exclusiva de dos o tres países, se expande y mantiene su inversión en la región (por ejemplo, Perú lleva 20 años creciendo). Los inversores extranjeros se acabaron dando cuenta que toda la región ofrece grandes oportunidades. Esta situación se lleva dando en Perú desde hace varios años.

Podría decirse que la gran ventaja del Perú es que, además del clima propicio para las inversiones, a la estabilidad política y económica, y al crecimiento sostenido desde hace más de 15 años, tiene aún un importante déficit de infraestructuras para lograr su adecuada

inserción interna y externa. Es ahí donde están las oportunidades.

**Sectores clave para Perú:**

1. Telecomunicaciones
2. Energía
3. Infraestructuras

**Aunque ya ha mencionado algunos, ¿cuáles son los sectores más importantes y atractivos para el inversor español? ¿Se espera algún cambio de cara a 2012?**
Telecomunicaciones, energía, servicios, en infraestructuras… España está en casi todos los principales sectores estratégicos peruanos. Últimamente, también en la construcción.

> **"Un sector que tiene muchas perspectivas de crecimiento y por el que cada vez más inversores españoles muestran interés, es el de los servicios. Por ejemplo, muchas empresas españolas ya han mostrado su interés en abrir *call centers* en Perú."**

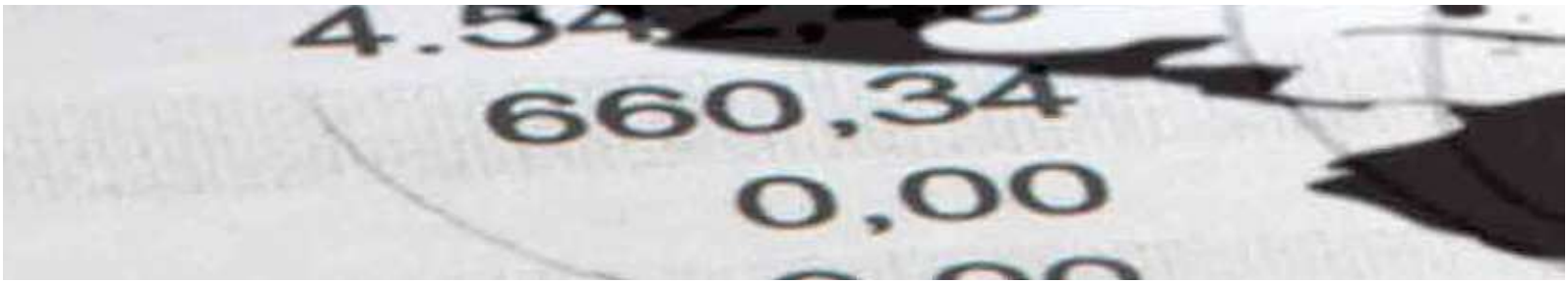
En 2012, seguiremos viendo inversiones en estos sectores. Desde un punto de vista lógico, mientras el país siga creciendo (en torno a un 6% en 2011, y un 70% en los últimos 10 años) y se mantenga como el país que más crece en la región, seguirá siendo un país muy atractivo, con garantías para la inversión. Por otro lado, España está atravesando un momento difícil, por lo que muchas compañías apuestan por países en crecimiento como Perú para compensar su situación en España. Es natural que si la situación en España no es la mejor, muchas empresas decidan que ha llegado el momento de buscar oportunidades fuera. Sin duda, puede ser una de las razones en 2012 para que muchas pymes vengan a Perú, unida al crecimiento importante del que está disfrutando, frente al crecimiento prácticamente nulo de España.

> **"Además, el hecho de que la cultura empresarial y los sistemas legales de ambos países sean parecidos, además de compartir idioma, atrae mucho a la pyme que quiere invertir en el país. Por lo tanto, es normal que la empresa española prefiera Latinoamérica a Asia."**

Hay otro factor que también lleva a empresas españolas a venir a Perú, y es el hecho de que Perú es miembro del APEC (Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico), en el que están concentradas algunas de las economías más pujantes del mundo. Gracias a esto, hay posibilidades de hacer triangulaciones, de que Perú sirva de puente para hacer exportaciones a Asia, dándole una dimensión muy atractiva para el inversor español.

**¿Qué lecciones han aprendido las empresas españolas sobre su integración en Perú?**
Normalmente, las empresas españolas no tienen más dificultades de las que pudiera tener eventualmente cualquier empresa peruana, y las resuelven como cualquier otra empresa local. Hay tribunales, hay arbitrajes, etc. que sirven de garantía para las empresas extranjeras. Puede ser que en algún caso concreto, alguna empresa haya tenido algún problema con algún ministerio o con cualquier otra institución, pero es normal, no ocurre porque sean empresas españolas. Desde nuestra experiencia, la empresa española en Perú saca conclusiones muy positivas de su estancia allí.

En los últimos años, nos estamos encontrando con casos de pymes que




están entrando en Perú sin un estudio de mercado definido, sin decidir un sector concreto en el que invertir. Esto se debe a que es relativamente reciente el hecho de que pymes españolas se estén instalando en Perú. Primero fueron las grandes, y no fue hasta hace pocos años que las pymes se comenzaron a interesar por Perú. Para tener menos riesgo de fracaso, es necesario que antes de ir a Perú, la pyme tenga claro para qué va. En segundo lugar, es recomendable que la pyme española, antes de ir a Perú, se pongan el contacto con el ICEX o con alguna consejería comercial para recibir asesoramiento y poder encontrar un socio ya establecido en el país. Con un contacto económico en el país es mucho más fácil dar el salto. Lo que hay que evitar es que el inversor extranjero, y en concreto el español, vaya a Lima sin un plan concreto de acciones, sin un estudio previo del sector en el que se quiere invertir.

Por otro lado, muchas veces es recomendable para la pyme viajar en delegaciones comerciales organizadas por instituciones españolas con presencia en Perú (i.e., cámaras de comercio), para conocer de primera mano y con apoyo institucional el sector y el país en el que van a invertir.

**Para 2012, ¿se espera que el número de pymes españolas en Perú aumente a causa de la crisis?**
Nosotros esperamos que sí, porque las perspectivas económicas para Perú en 2012 son muy buenas. En este momento, muchas pymes españolas están invirtiendo en Perú, y se espera que el número siga creciendo en 2012. También creemos que las que ya están sigan consolidándose, y que sus inversiones sigan creciendo. Por último, creo que el número de pequeñas empresas aumentará en 2012.

**¿Qué cantidad total se ha invertido desde España en Perú en 2012?**
Los últimos datos de los que disponemos son de 2010, indican que España es el primer país en inversiones directas en Perú, con 4.405 millones de dólares en inversiones directas.

**¿Cómo definiría la relación actual entre las empresas españolas y las instituciones peruanas?**
Las empresas españolas están contentas en Perú, con las condiciones que el país y sus instituciones ofrecen. Están bien consideradas y las instituciones peruanas son conscientes de la importancia de su presencia. Están en sectores clave de la economía, por lo que hay mucha confianza. Esta relación va a seguir siendo así, y el interés demostrado por ambas partes es creciente.

Por otro lado, hay un tema pendiente que todas las empresas españolas esperan que se resuelva pronto, que es el Convenio de Doble Imposición o Convenio de Doble Tributación. Todavía no se ha hecho un convenio vigente.

**Los bancos europeos se han visto obligados a recapitalizar tras los nuevos requisitos impuestos por la Eurozona, lo que les está llevando a vender activos en el extranjero. ¿Cree que esto puede afectar a las líneas de negocio peruanas de los grandes bancos españoles?**
No creo que vendan en Perú, y no creo que este tipo de situación se esté dando. De hecho, el Banco Santander, el segundo banco español de mayor importancia en Perú, tiene pensado aumentar su presencia en el país. Todo depende de la estrategia de negocio de cada banco.

# Conclusiones del análisis cualitativo

A partir de la quinta edición del informe **"2012: Panorama de Inversión el Latinoamérica"**, y gracias a la colaboración de las Cámaras de Comercio y Embajadas de los países participantes en el estudio, se ha llegado a varias conclusiones que nos ayudan a situar de manera global la inversión española en Latinoamérica:

- Se ha observado que por unanimidad los entrevistados promueven la inversión española con especial atención en las pymes. Todos ellos coinciden en el valor que la experiencia de las grandes corporaciones españolas puede aportar a las pequeñas y medianas empresas.
- Otra de las conclusiones es el fomento generalizado de estos países a la llegada de las pymes españolas, pues consideran que este momento es el idóneo tanto por la crisis española como por el *know-how* y oportunidades que las grandes empresas pueden aportarles.
- En cuanto a los sectores estratégicos de inversión española en Latinoamérica, infraestructuras y construcción, energía y turismo son los más demandados por estos países. Se resalta el atractivo de las empresas españolas en estos sectores por su experiencia y su liderazgo a nivel internacional.

Sectores estratégicos y principales centros de operaciones

| | Argentina | Brasil | Chile | Colombia | Ecuador | México | Perú |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Sectores estratégicos clave** | Software y Tecnologías de la Información | Infraestructuras | Construcción e Infraestructuras | Servicios | Energías Renovables | Infraestructuras | Telecomunicaciones |
| | Turismo | Energía | Turismo y Gastronomía | Tecnologías de la Información | Construcción e Infraestructuras | Energías Renovables | Energía |
| | Energías Renovables | Servicios | | Turismo | Turismo | Turismo | Infraestructuras |
| **Principales ciudades comerciales** | Santa Fe | São Paulo | Santiago | Bogotá | Quito | México DF | Lima |
| | Córdoba | Rio de Janeiro | Valparaíso | Medillín | Guayaquil | Monterrey | Cuzco |
| | Patagonia | Bahia | Concepción | Cali | Puertoviejo | Guadalajara | Trujillo |

# 5. Colaboradores

Las empresas e instituciones participantes en elinforme

## Empresas

## Instituciones

# 6. Equipo de trabajo

**Editor**
*Kreab Gavin Anderson Iberia*

**Dirección general**
*Juan Carlos Martínez Lázaro, Director General de División Corporativa del IE Business School*

**Dirección editorial**
*Felix Valdivieso, Dirección de comunicación del IE Business School*
*Igor Galo, Dirección de comunicación de Latinoamérica del IE Business School*

**Coordinación y trabajo de campo**
*Carmen Basagoiti, Partner de Kreab Gavin Anderson*
*Astrid Regojo, Executive Associate de Kreab Gavin Anderson*

**Redacción**
*Astrid Regojo, Executive Associate de Kreab Gavin Anderson*
*Ricardo Miranda de Sousa, Associate de Kreab Gavin Anderson*
*Margarita Vazquez Aymerich, Associate de Kreab Gavin Anderson*
*Ana Cristina Garcia Gomez, Associate de Kreab Gavin Anderson*

KREAB & GAVIN ANDERSON
WORLDWIDE

Calle de María de Molina, 11
28006 Madrid
Tel. 915 68 96 00

www.ie.edu