

2021

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Gracias por su interés en esta publicación de la CEPAL



Si desea recibir información oportuna sobre nuestros productos editoriales y actividades, le invitamos a registrarse. Podrá definir sus áreas de interés y acceder a nuestros productos en otros formatos.

 www.cepal.org/es/publications

 www.cepal.org/apps



2021

La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe



NACIONES UNIDAS

CEPAL

Alicia Bárcena
Secretaria Ejecutiva

Mario Cimoli
Secretario Ejecutivo Adjunto

Raúl García-Buchaca
Secretario Ejecutivo Adjunto para Administración y Análisis de Programas

Sally Shaw
Oficial a Cargo de la División de Documentos y Publicaciones

El presente informe *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe* es la edición correspondiente a 2021 de la serie anual que publica la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Su elaboración estuvo a cargo de Leandro Cabello, Álvaro Calderón, Mathilde Closset, Filipe Da Silva, Marco Dini, Valeria Jordán, Georgina Núñez, Cecilia Plottier, Edwin Fernando Rojas, Nunzia Saporito, bajo la coordinación de Giovanni Stumpo. Las bases de datos fueron elaboradas por Leandro Cabello.

Se recibieron aportes y comentarios de Alicia Bárcena, Mario Cimoli, Hugo Beteta, Martín Abeles, Olga Lucía Acosta, Vianka Aliaga, Dillon Alleyne, Jennifer Alvarado Vargas, Anahí Amar, Martín Cherkasky, Olaf de Groot, Sebastián Herreros, Jorge Mario Martínez, Machel Pantin, Juan Carlos Rivas, Nyasha Skerrette, Joaquín Vargas y Helvia Velloso.

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

Las observaciones y sugerencias sobre el contenido de este documento pueden dirigirse a Giovanni Stumpo (giovanni.stumpo@cepal.org) y Cecilia Plottier (maria.plottier@cepal.org).

Los límites y los nombres que figuran en los mapas incluidos en este documento no implican su apoyo o aceptación oficial por las Naciones Unidas.

Publicación de las Naciones Unidas

978-92-1-122072-8
(versión impresa)

978-92-1-004762-3
(versión pdf)

978-92-1-358307-4
(versión ePub)

Número de venta: S.21.II.G.3

LC/PUB.2021/8-P

Distribución: G

Copyright © Naciones Unidas, 2021

Todos los derechos reservados

Impreso en Naciones Unidas, Santiago

S.21-00319

Notas explicativas

- Los tres puntos (...) indican que los datos faltan, no constan por separado o no están disponibles.
- La raya (-) indica que la cantidad es nula o despreciable.
- La coma (,) se usa para separar los decimales.
- La palabra "dólares" se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo cuando se indique lo contrario.
- La barra (/) puesta entre cifras que expresen años (por ejemplo, 2013/2014) indica que la información corresponde a un período de 12 meses que no necesariamente coincide con el año calendario.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

Esta publicación debe citarse como: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021* (LC/PUB.2021/8-P), Santiago, 2021.

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse a la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), División de Documentos y Publicaciones, publicaciones.cepal@un.org. Los Estados Miembros de las Naciones Unidas y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Solo se les solicita que mencionen la fuente e informen a la CEPAL de tal reproducción.

Resumen ejecutivo	9
Capítulo I	
Panorama de la inversión extranjera directa en la región	19
A. Por efecto de la crisis, la inversión extranjera directa mundial retrocede a los niveles de 2005	21
B. En la región, la pandemia tuvo una gran incidencia negativa en la IED	25
1. En 2020 las entradas de IED se redujeron un 34,7%	25
2. Las rentas de la IED tuvieron un impacto menor en la balanza de pagos	29
3. Los sectores de recursos naturales y manufactureros fueron los más golpeados	30
4. Los Estados Unidos aumentaron su participación ante la mayor caída de la IED originada en Europa y América Latina	38
5. La facilitación de las inversiones: hacia una nueva gobernanza de la inversión extranjera para el desarrollo	42
C. Inversiones latinoamericanas en el exterior: desaceleración ante la elevada incertidumbre	44
D. Conclusiones	49
E. Análisis por país: todas las subregiones recibieron menos inversión extranjera directa	52
1. El Brasil registró la mayor caída de la IED desde la crisis financiera internacional	54
2. América del Sur: grandes caídas en los principales receptores de IED	56
3. México: sortea un escenario de alta incertidumbre	63
4. Energía renovable y dispositivos médicos en el marco de una intensa contracción de la IED en Centroamérica	66
5. El Caribe: el aumento de la IED en las Bahamas y Barbados suavizó el impacto de la crisis	72
Bibliografía	77
Anexo I.A1	81
Capítulo II	
La inversión de China en un mundo que cambia: implicaciones para la región	93
A. China: una potencia económica con nuevas características	95
B. La inversión extranjera directa, un elemento estratégico del desarrollo tecnológico industrial de China	98
1. En tres décadas China se ubicó entre los principales destinos y orígenes de la inversión extranjera directa	98
2. Las fusiones y adquisiciones chinas en economías centrales motivaron cambios regulatorios	100
3. En el proceso de internacionalización se aplicaron estrategias diferenciadas por región	103
C. Aumento de la participación de China en América Latina y el Caribe a partir de 2010	105
1. Los vínculos empresariales crecieron más allá de las relaciones de comercio	105
2. Las mayores inversiones se destinaron a la minería, la energía y la infraestructura de transporte	112
3. Las empresas estatales y los grandes conglomerados son los principales inversores	119
4. Los contratos de construcción y los préstamos forman parte de la estrategia de internacionalización	122
D. La búsqueda del liderazgo mundial en las tecnologías digitales por parte de China y su incidencia en la región	126
1. El impulso tecnológico industrial es parte de la estrategia de desarrollo de China	126
2. La Ruta de la Seda Digital: un medio para convertir a China en el líder tecnológico	129
3. La inversión extranjera directa de China en el sector digital de América Latina y el Caribe	130
4. La presencia de las empresas tecnológicas chinas en la región no se limita a la inversión extranjera directa	134
E. Conclusiones	136
Bibliografía	138
Capítulo III	
Estrategias de inversión en la era digital	141
Introducción	143
A. Dimensiones del desarrollo digital	143
B. Digitalización y estrategias empresariales	153

1. Transformación digital y sus efectos en la organización industrial	153
2. América Latina y el Caribe frente a los cambios globales	165
C. Implicancias en materia normativa y regulatoria	176
1. Las políticas de competencia en tensión.....	176
2. Mercado de datos: una nueva tendencia	178
3. Impuestos digitales: cerrando brechas de competitividad.....	181
D. Conclusiones	183
Bibliografía	185
Publicaciones recientes de la CEPAL.....	189

Cuadros

Cuadro I.1	Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasas de variación y distribución por regiones, 2008-2020	21
Cuadro I.2	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por país receptor y subregión, 2005-2020	27
Cuadro I.3	América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2020.....	34
Cuadro I.4	América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2012-2020.....	45
Cuadro I.5	Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas y concluidas exitosamente por empresas translatinas, 2020-2021	46
Cuadro I.6	Centroamérica (países seleccionados): anuncios de IED, por país, 2020	69
Cuadro I.7	Centroamérica: anuncios de IED, por sector, 2020	69
Cuadro I.A1.1	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país, 2003-2020.....	81
Cuadro I.A1.2	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2020	82
Cuadro I.A1.3	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2020.....	84
Cuadro I.A1.4	América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2020	87
Cuadro I.A1.5	América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por país, 2001-2020	90
Cuadro I.A1.6	América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por país, 2002-2020	91
Cuadro II.1	China: categorización de las inversiones al exterior según las reformas de 2017	101
Cuadro II.2	América Latina y el Caribe: principales fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por empresas chinas, 2005-2020.....	116
Cuadro II.3	América Latina y el Caribe: anuncios de inversión de empresas chinas, por sector, 2005-2020.....	117
Cuadro II.4	América Latina y el Caribe: empresas chinas que invirtieron mayores montos en fusiones y adquisiciones, 2005-2020	121
Cuadro II.5	América Latina y el Caribe: empresas chinas que hicieron los mayores anuncios de inversiones, 2005-2020.....	121
Cuadro II.6	Las 20 empresas más grandes del mundo en Internet, por capitalización bursátil, febrero de 2021.....	126
Cuadro III.1	Las diez mayores empresas del mundo según capitalización de mercado, 31 de marzo de 2000, 2009 y 2021	160
Cuadro III.2	Impuestos digitales en el mundo, 2020.....	182

Gráficos

Gráfico I.1	Flujos mundiales de inversión extranjera directa por grupos de economías, 1990-2020.....	22
Gráfico I.2	Regiones y agrupaciones seleccionadas: variación de las entradas de inversión extranjera directa, 2019-2020.....	22
Gráfico I.3	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región o país de destino, 2003-2020	23
Gráfico I.4	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sectores seleccionados, 2003-2020	24

Gráfico I.5	Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, por región o país de destino, 2003-2020	25
Gráfico I.6	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2020	26
Gráfico I.7	América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2020	28
Gráfico I.8	América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2010-2020	29
Gráfico I.9	América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2010-2020	30
Gráfico I.10	América Latina y el Caribe (12 países): evolución y distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa (IED)	31
Gráfico I.11	Argentina, Brasil y México: evolución del valor agregado industrial, 2007-2020	32
Gráfico I.12	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en la región, 2005-2020	33
Gráfico I.13	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en la región, por actividad económica, 2019-2020	33
Gráfico I.14	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2005-2020	36
Gráfico I.15	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por sector, 2019-2020	37
Gráfico I.16	Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa en energías renovables, por región, enero de 2005 a mayo de 2021	38
Gráfico I.17	América Latina y el Caribe (9 países): distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por origen, 2010-2020	39
Gráfico I.18	América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por origen, 2010-2020	39
Gráfico I.19	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones, y anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por país de origen, 2010-2020	40
Gráfico I.20	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2020 y primer trimestre de 2021	51
Gráfico I.21	América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2020 y enero a mayo de 2021	51
Gráfico I.22	Centroamérica: entradas de IED en 2019 y 2020	67
Gráfico I.23	Anuncios de IED en Centroamérica en los sectores de la salud y la energía renovable, 2017-2020	68
Gráfico II.1	Acervo mundial de inversión extranjera directa, por país y región de origen, 1990, 2000, 2010, 2020	98
Gráfico II.2	China y Hong Kong (RAE de China): flujos de inversión extranjera directa, 1990-2020	100
Gráfico II.3	China y Hong Kong (RAE de China): anuncios de proyectos y de fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de sus empresas, 2005-2020	101
Gráfico II.4	China y Hong Kong (RAE de China): anuncios de proyectos y de fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de las empresas, por región de destino, 2005-2020	103
Gráfico II.5	América Latina y el Caribe: participación en las inversiones extranjeras directas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020	104
Gráfico II.6	América Latina y el Caribe (países seleccionados): entradas de IED de China y Hong Kong (RAE de China)	106
Gráfico II.7	América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020	108
Gráfico II.8	América Latina y el Caribe: participación de China y Hong Kong (RAE de China) en las inversiones extranjeras en la región, por modalidad, 2005-2020	109
Gráfico II.9	América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020	110
Gráfico II.10	América Latina y el Caribe: principales orígenes de la inversión extranjera, por modalidad, 2005-2019 y 2020	111
Gráfico II.11	América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por país de destino y modalidad, 2005-2020	112

Gráfico II.12	América Latina y el Caribe: evolución de la concentración de las inversiones de empresas chinas por sector, 2005-2020.....	113
Gráfico II.13	América Latina y el Caribe: inversiones de empresas chinas, por modalidad y sector, 2005-2020.....	114
Gráfico II.14	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones de empresas chinas acumuladas por período y por sector, 2005-2020.....	115
Gráfico II.15	América Latina y el Caribe: anuncios de inversión de empresas chinas, por país de destino y sectores seleccionados, 2005-2020.....	118
Gráfico II.16	América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por propiedad de la empresa, 2005-2020.....	120
Gráfico II.17	América Latina y el Caribe: monto acumulado de los contratos de construcción con empresas chinas, por país, 2005-2019.....	122
Gráfico II.18	América Latina y el Caribe: contratos de construcción con empresas chinas, por sector, 2005-2019.....	123
Gráfico II.19	América Latina y el Caribe: préstamos de China a los países de la región, 2005-2020.....	124
Gráfico II.20	América Latina y el Caribe: préstamos de China, por país de destino, 2005-2020.....	124
Gráfico II.21	China, Estados Unidos y la Unión Europea: gasto interno bruto en investigación y desarrollo, 2000-2018.....	128
Gráfico II.22	China: fusiones y adquisiciones por región de destino, monto total y participación del sector de las telecomunicaciones y la tecnología, 2010-2019.....	131
Gráfico II.23	América Latina y el Caribe: proyectos anunciados por empresas chinas en los sectores de las telecomunicaciones y del <i>software</i> e Internet, 2015-2020.....	132
Gráfico III.1	Flujo comercial mundial de bienes y servicios, inversión extranjera directa y capacidad de ancho de banda internacional, 1990-2020.....	144
Gráfico III.2	Economía conectada y economía digital: valor de las empresas en cada segmento industrial del ecosistema digital y proporción en relación con el total, según el valor de mercado, marzo de 2010 y marzo de 2021.....	148
Gráfico III.3	Valor de la industria tecnológica digital en comparación con el de las industrias tradicionales, por segmento industrial, marzo de 2010 y marzo de 2021.....	149
Gráfico III.4	Cantidad anual de adquisiciones e inversiones realizadas por Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft, 2016-2020.....	150
Gráfico III.5	Suscriptores de servicios de telecomunicaciones en el mundo, por segmento, 1995-2020.....	156
Gráfico III.6	Participación de mercado de las tecnologías de telecomunicaciones móviles en el mundo, por generación, 2016-2025.....	158
Gráfico III.7	Número de operaciones de fusión y adquisición en el sector digital por parte de empresas tradicionales incluidas entre las 5.000 más importantes según valor de mercado, 2009-2020.....	162
Gráfico III.8	Distribución del número de operaciones de fusión y adquisición en el sector digital por parte de empresas tradicionales incluidas entre las 5.000 más importantes según valor de mercado, por sector de empresa adquirente, 2009-2020.....	162
Gráfico III.9	Proyectos anunciados de inversión extranjera directa relacionados con la tecnología digital en el mundo, por sectores, 2003-2020.....	164
Gráfico III.10	Proyectos anunciados de inversión extranjera directa relacionados con la tecnología digital en los diferentes segmentos de la cadena de valor, por región de destino, 2003-2020.....	164
Gráfico III.11	América Latina: participación de mercado de las tecnologías de telecomunicaciones móviles, por generación, 2019-2025.....	166
Gráfico III.12	Precio de las acciones de la empresa Mercado Libre, enero de 2010 a enero de 2021.....	168
Gráfico III.13	América Latina: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sector de la empresa adquirida, 2007-2020.....	169
Gráfico III.14	América Latina: proyectos anunciados de inversión extranjera directa, por sector, 2005-2020.....	170
Gráfico III.15	Capital de riesgo en América Latina: monto invertido en el sector tecnológico, número de operaciones y monto promedio por operación, 2011-2020.....	171
Gráfico III.16	América Latina: capital de riesgo invertido, por país y sector de destino, 2020.....	172
Gráfico III.17	Brasil: uso avanzado de Internet en las empresas, según tamaño, 2019.....	173

Gráfico III.18	Brasil: monto total y cantidad de inversiones en empresas emergentes de tecnologías digitales para el sector agrícola (<i>agritech</i>), 2013-2018	174
Gráfico III.19	Argentina: proporción de empresas que usan tecnologías digitales, según etapas de producción, empresas automotrices en comparación con el total de empresas, 2018	175
Recuadros		
Recuadro I.1	Una iniciativa de cambio estructural de la economía estadounidense y el liderazgo tecnológico mundial	65
Recuadro I.2	México: emisión de bonos soberanos en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, ¿una nueva forma de atraer inversión extranjera?	65
Recuadro II.1	El peso creciente y las particularidades del financiamiento de China en los países en desarrollo	125
Recuadro III.1	¿Qué son las plataformas digitales?	155
Recuadro III.2	5G: la nueva frontera tecnológica para viabilizar la Internet de las cosas	157
Recuadro III.3	Avances en la creación de un mercado de datos: la experiencia de la Unión Europea	180
Diagramas		
Diagrama III.1	Dimensiones y elementos del desarrollo digital y sus efectos en la sociedad, el sector productivo y el Estado	146
Diagrama III.2	Adquisiciones e inversiones realizadas por Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft, enero de 2020 a 31 de marzo de 2021	151
Diagrama III.3	Cadena de valor de contenidos y servicios digitales	154
Diagrama III.4	Representación del mercado de datos	179
Mapas		
Mapa I.1	América del Sur (10 países), Centroamérica y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020	53
Mapa I.2	Centroamérica (6 países): inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020	67
Mapa I.3	El Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020	73



Resumen ejecutivo

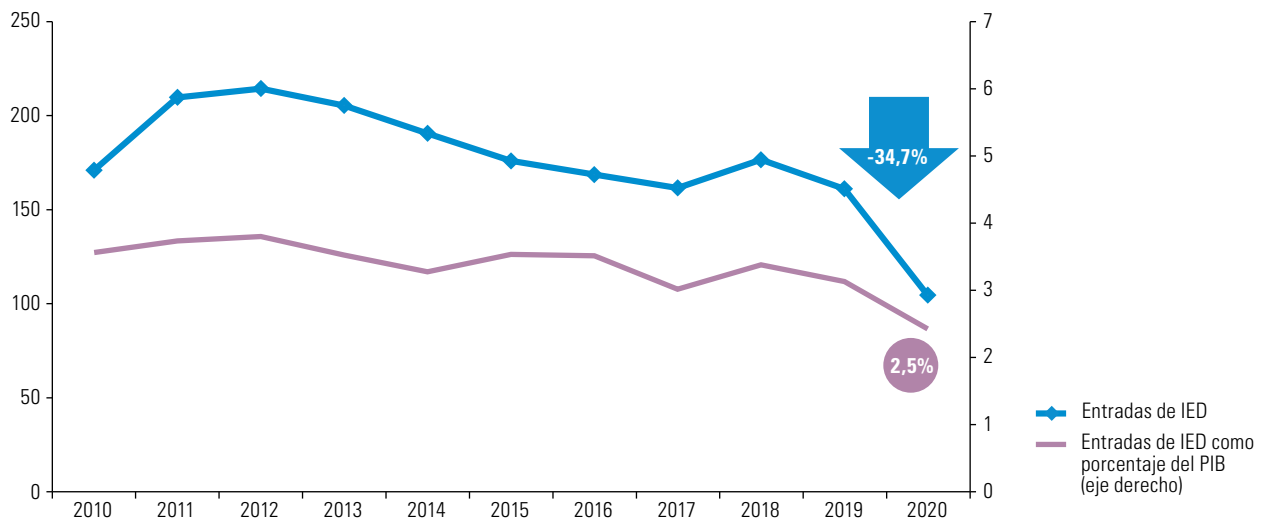
- A. Panorama de la inversión extranjera directa en la región
- B. La inversión de China en un mundo que cambia:
implicaciones para la región
- C. Estrategias de inversión en la era digital

A. Panorama de la inversión extranjera directa en la región

En 2020 la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) tuvo un fuerte efecto negativo en las inversiones de las empresas transnacionales. En América Latina y el Caribe ingresaron 105.480 millones de dólares por concepto de inversión extranjera directa (IED), lo que representa unos 56.000 millones de dólares menos que en 2019. De esta forma, en 2020 se alcanzó el valor más bajo de la última década, y el descenso interanual solo es comparable al de 2009, cuando las entradas se redujeron un 37,1%, producto de la crisis financiera internacional. Además, el efecto de la pandemia en la IED fue mayor que su impacto en el PIB, lo que determinó que la participación de la IED en el PIB fuera únicamente del 2,5% en 2020, en tanto que en el promedio de la década de 2010 alcanzó el 3,5% (véase el gráfico 1).

Gráfico 1

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2020
(En miles de millones de dólares y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de). A partir de 2019 no se cuenta con información sobre la República Bolivariana de Venezuela. En el caso de Haití no hay datos para 2020.

Este panorama fue extendido en toda la región, ya que solamente cinco países recibieron más capitales extranjeros en 2020, en comparación con 2019. Estos países fueron las Bahamas y Barbados en el Caribe, el Ecuador y el Paraguay en América del Sur, y México. La pronunciada caída de las entradas de IED en el Brasil (-35,4%) y el aumento en México (6,6%) determinaron un acercamiento de la participación de ambos países como destino de la IED que no se había visto en los últimos años (dicha participación fue de un 42% en el caso del Brasil y un 30% en el de México). En Centroamérica, las entradas de IED se redujeron en todos los países. El caso más notorio en esta subregión fue el de Panamá, que tras una década de recibir cada vez más inversiones, en 2020 registró entradas negativas de capitales en todos los componentes de la IED, aunque el mayor peso en la cifra total se debió a las entradas negativas correspondientes a préstamos entre empresas. Asimismo, en el Caribe la caída fue bastante pronunciada (-25,5%).

Las inversiones más afectadas fueron las dirigidas al sector de los recursos naturales, que se redujeron un 47,9% con respecto a 2019, y las orientadas a las manufacturas (-37,8%).

Las inversiones en servicios tuvieron una disminución menor (-11,0%). De esta forma, casi la mitad de las entradas de IED en 2020 se dirigieron a los servicios y el peso de las manufacturas se redujo al 37%, valor inferior al promedio de la última década (39%).

En 2020 se constató un menor interés de las empresas extranjeras por adquirir o invertir en empresas ya existentes, así como por anunciar nuevas inversiones. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que ya habían caído en 2019, se redujeron un 21% en valor y totalizaron alrededor de 26.000 millones de dólares, una cifra levemente superior a la registrada en 2009, tras la crisis financiera internacional. La cantidad de acuerdos ha mostrado una tendencia a la baja desde 2015, y en 2020, tras una caída interanual del 29%, llegó al mínimo desde 2005.

La crisis provocada por la pandemia, además de profundizar la tendencia a la baja de las fusiones y adquisiciones, tuvo un fuerte efecto en los anuncios de nuevas inversiones. En 2020, los anuncios de proyectos cayeron a niveles de mediados de la década de 2000, tanto en términos de la cantidad (-45% con respecto a 2019) como de los montos de inversión, que se redujeron a la mitad del valor de 2019, llegando a un total de alrededor de 56.000 millones de dólares. Cabe destacar que es la primera vez que una crisis mundial tiene consecuencias en la cantidad de anuncios de proyectos de inversión en la región. Después de que estallara la crisis financiera internacional de 2008, en 2009 las entradas de IED y las fusiones y adquisiciones se contrajeron y se recuperaron rápidamente al año siguiente. En ese momento, la cantidad de anuncios de proyectos no se redujo y el monto, si bien cayó un 13%, se mantuvo en valores muy elevados (por encima de los 100.000 millones de dólares). En la crisis de 2020, en cambio, el efecto en las perspectivas de negocios de las transnacionales fue diferente. Los anuncios de proyectos cayeron a valores que no se veían desde hacía más de diez años y la cantidad de anuncios fue la menor desde 2007.

Después del impacto de la crisis en 2020, el panorama mundial de la IED en 2021 sigue siendo bastante complejo. Las previsiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) indican que este año es esperable un incremento de entre el 10% y el 15%. De esta manera, la IED mundial llegaría a un nivel un 25% menor que el de 1,5 billones de dólares registrado en 2019, que posiblemente se recuperaría en 2022. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que la magnitud y las características de la recuperación, tanto en 2021 como en 2022, dependerán del ritmo de la recuperación económica mundial, la posibilidad de recaídas en lo referente a la pandemia y el efecto en la IED de los programas de estímulo económico implementados por los países, así como de las estrategias de las empresas transnacionales en la búsqueda de una mayor resiliencia de sus modelos negocios y cadenas globales de suministro.

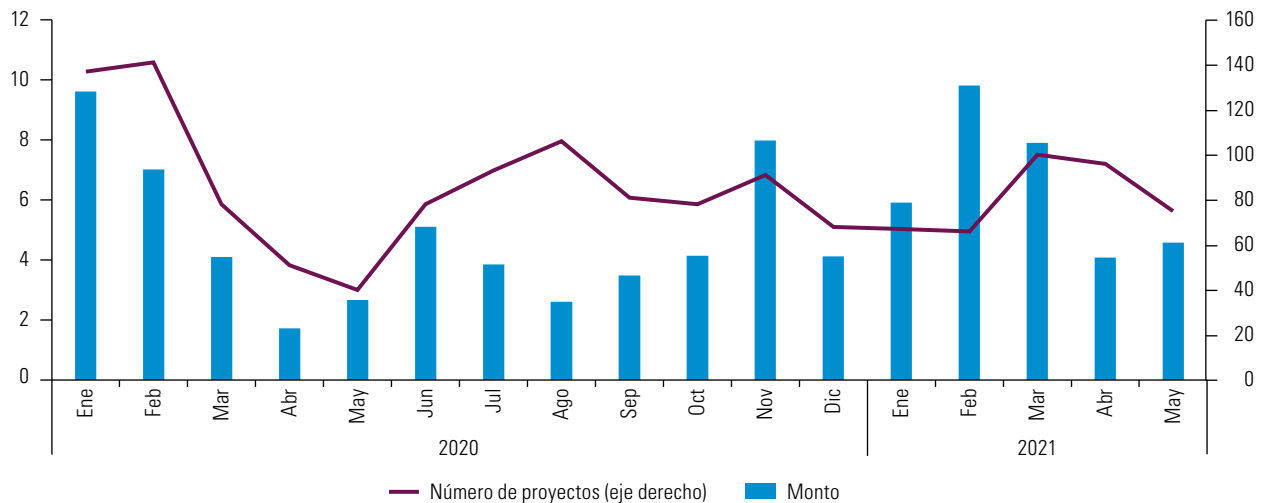
En América Latina y el Caribe los anuncios de proyectos de IED mostraron una recuperación entre septiembre de 2020 y febrero de 2021; sin embargo, desde ese mes y hasta mayo de 2021 se estaría verificando una nueva caída del valor de los anuncios (véase el gráfico 2).

A los elementos mencionados hay que agregar que, según las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el PIB presentaría un crecimiento del 5,2% en 2021. Esto significa que la región no recuperará en 2021 el nivel del PIB de 2019. En un escenario de este tipo es bastante difícil pensar que las entradas de IED hacia la región tengan un incremento superior al 5%.

América Latina y el Caribe enfrenta desafíos extremadamente grandes. La recuperación económica será parcial y, en paralelo, debido a los mejores precios de las materias primas y al aumento de demanda, algunos países están reprimarizando su economía como opción para el crecimiento. En este sentido, se estaría retomando un modelo económico que no ha sido capaz de garantizar un aumento sostenido del PIB y de la productividad a lo largo del tiempo.

Gráfico 2

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2020 y enero a mayo de 2021
(En miles de millones de dólares y número de proyectos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Frente a esta situación, es necesario encarar un profundo proceso de transformación. Se necesitan políticas públicas para enfrentar la pandemia y para conectar la emergencia con una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad. Para ello, la CEPAL ha identificado ocho sectores en los que podrían centrarse los esfuerzos en favor de un gran impulso para la sostenibilidad: la transición hacia energías renovables, la electromovilidad sostenible en las ciudades, la revolución digital inclusiva, la industria manufacturera de la salud, la bioeconomía, la economía del cuidado, la economía circular y el turismo sostenible.

El desafío en la actualidad es mayor que en el pasado, debido a las características y la magnitud de la crisis, y es necesario que la IED se canalice hacia actividades que generen mayor productividad, innovación y tecnología, y que contribuyan al desarrollo de los ocho sectores mencionados. Para que esto sea posible, los países de la región deben poner en marcha planes de reactivación y transformación de la producción. Al mismo tiempo, se necesita que tanto los Gobiernos como el sector privado utilicen sus capacidades para que la política de atracción de capitales extranjeros también sea parte de la política industrial como instrumento de transformación de la estructura productiva.

B. La inversión de China en un mundo que cambia: implicaciones para la región

En un mundo que aún se encuentra en crisis debido a las consecuencias de la pandemia, China ha seguido avanzando en el camino hacia la consolidación como potencia económica mundial. En este proceso de crecimiento económico y expansión internacional que ha durado poco más de cuatro décadas, China ha podido imponer, en parte gracias a su escala, sus propios términos y condiciones en el momento de la apertura económica y no ha tenido que ceñirse estrictamente a las condiciones imperantes en las relaciones internacionales. Un ejemplo de esto es la forma en que se ha utilizado la inversión extranjera directa para cerrar la brecha tecnológica.

El país es uno de los principales receptores de IED del mundo, pero las condiciones que se impusieron a la inversión de las empresas transnacionales fueron tales que permitieron lograr derrames tecnológicos y avanzar en la construcción de capacidades locales. Por otra parte, las salidas de IED desde China —incluido Hong Kong (Región Administrativa Especial (RAE) de China)— han crecido de forma sostenida y han pasado de representar el 5,5% del acervo mundial de IED en el exterior en 2000 a representar el 11% en 2020. Esto llevó a que el país se convirtiera en el tercer origen de IED del mundo después de la Unión Europea y los Estados Unidos.

Las modalidades de inversión de las empresas chinas han diferido según la región de destino y el sector. Las inversiones en nuevos proyectos (*greenfield*) les han permitido penetrar mercados en sectores donde tienen capacidades bien desarrolladas. Por ejemplo, la Iniciativa de la Franja y la Ruta, que se centra en el desarrollo de infraestructura y está dirigida principalmente a Eurasia y, en menor medida, a África, explica la preponderancia de los nuevos proyectos por sobre las fusiones y adquisiciones en esas zonas. Las inversiones mediante fusiones y adquisiciones, por un lado, han asegurado el abastecimiento de recursos naturales y, por otro, han permitido al país acceder a tecnologías de punta a través de compras en economías centrales; en esta modalidad, Europa y América del Norte han sido los principales destinos. América Latina y el Caribe tuvo una participación similar como destino de las inversiones chinas en ambas modalidades. Entre 2005 y 2020, se concentró en la región el 8,9% del monto total de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas de China y Hong Kong (RAE de China) y el 8,1% del monto de los anuncios de proyectos.

Para América Latina y el Caribe, en cambio, la importancia relativa de China ha sido mayor, principalmente en lo que respecta a fusiones y adquisiciones. De acuerdo con las estadísticas oficiales de la balanza de pagos de los países de la región, a partir de 2010 se inició un período de gran dinamismo en el que las entradas de IED provenientes de China comenzaron a superar los 1.000 millones de dólares anuales y alcanzaron un máximo cercano a los 3.000 millones de dólares en 2011. Con este crecimiento, China llegó a representar el 1,6% de las entradas de IED de la región en 2018, participación que aún era baja en comparación con la de los orígenes tradicionales, como la Unión Europea (50%) o los Estados Unidos (22%). Sin embargo, cabe mencionar que las estadísticas oficiales de la balanza de pagos registran solo el capital que entró directamente desde China, por lo que subestiman la presencia de empresas chinas en la región. De hecho, utilizando fuentes de datos complementarias, se identifica una mayor participación de las empresas chinas.

China se ubicó entre los principales inversores de América Latina y el Caribe en la modalidad de fusiones y adquisiciones transfronterizas: en 2020 fue el país cuyos acuerdos representaron el mayor monto. La participación de las empresas chinas en el monto total de las fusiones y adquisiciones de la región pasó de un 1,7% entre 2005 y 2009 a un 16,3% entre 2015 y 2019. En el caso de los anuncios de proyectos, en cambio, el peso de las empresas chinas en el monto total ha sido más estable, y el máximo se alcanzó entre 2015 y 2019, cuando fue de un 6,4%. En cuanto a los sectores de destino de las inversiones chinas, es posible distinguir dos fases. La primera fase de inversiones chinas en la región, que tuvo lugar en la década de 2000 y hasta inicios de 2010, se caracterizó por inversiones en hidrocarburos, minería metálica, agricultura y pesca. En la segunda fase, a partir de 2010, comenzó un proceso paulatino de diversificación, y las empresas chinas comenzaron a invertir en electricidad, construcción de infraestructura de transporte, principalmente puertos, y, en menor medida, en manufactura, el sector financiero y las tecnologías de la información y las comunicaciones. Por ejemplo, la inversión de China en los sectores de las telecomunicaciones y la alta tecnología aumentó en los últimos años como reflejo de la estrategia de expansión digital del país y del peso creciente que sus empresas digitales tienen en el mundo. Aunque la IED

de China en esos sectores en la región no es de gran magnitud, la presencia de las empresas tecnológicas de ese país como proveedoras ha aumentado en América Latina y el Caribe por la vía de contratos en el sector de la infraestructura digital, en áreas como la tecnología 5G o los cables submarinos, y también en la búsqueda de crear ciudades inteligentes.

El proceso de conversión de China en una potencia mundial tiene algunas características que lo diferencian del de otros países líderes. Entre esas características, se encuentran la fuerte presencia de empresas estatales. En América Latina y el Caribe, el 82% del valor total de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas chinas entre 2005 y 2020 correspondió a empresas estatales. Aparte de la IED, otro aspecto importante de la internacionalización de las empresas chinas son los contratos de construcción o proyectos de infraestructura. Los proyectos de infraestructura a través de modalidades de contratación se han utilizado particularmente en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta y constituyen una forma creciente de participación de las empresas y tecnologías chinas en la región, que representó unos 77.000 millones de dólares entre 2005 y 2019. A los efectos de concretar estos proyectos, en muchos casos China también proporciona el financiamiento a los Gobiernos de la región. Así, entre 2005 y 2020, en América Latina y el Caribe se registraron unos 99 préstamos por un monto total de alrededor de 137.000 millones de dólares.

El proceso de crecimiento de las inversiones de China en la región estuvo influenciado por las decisiones estratégicas de internacionalización del país. Así, el cambio que se ha producido en los últimos diez años en el patrón de las inversiones chinas en América Latina y el Caribe no se corresponde con el proceso de sofisticación tecnológica del país ni con la evolución de sus empresas en el mundo, ya que las inversiones chinas en la región siguen concentradas en un pequeño número de actividades; principalmente, la minería, la energía y la infraestructura de transporte.

El proceso de recuperación de América Latina y el Caribe de la pandemia de COVID-19 es una oportunidad de iniciar una nueva etapa en las relaciones económicas con China y de elaborar políticas que aseguren que las inversiones de ese país contribuyan a fortalecer las capacidades productivas en los países receptores, a establecer vínculos con proveedores locales, a generar empleo y a promover el desarrollo sostenible. Además, en el ámbito de las relaciones entre China y América Latina y el Caribe, se impone la necesidad de promover una aproximación basada en un mayor nivel de cooperación regional, para que los países de la región puedan tener más margen de acción a la hora de definir sus políticas de inversión y comercio.

C. Estrategias de inversión en la era digital

La revolución digital está dando origen a una nueva era, caracterizada por la transformación de los modelos de consumo, de negocio y de producción, a raíz de la adopción e integración combinada de tecnologías digitales avanzadas, las redes móviles de quinta generación (5G), la Internet de las cosas, la computación en la nube, la inteligencia artificial, el análisis de macrodatos y la robótica, entre otras. En la actualidad, se está transitando de una sociedad hiperconectada a un mundo digitalizado en las dimensiones económica y social, en el que las modalidades organizativas, productivas y de gobernanza de la economía tradicional conviven con los modelos de negocio, de producción y de gobernanza que surgen del nuevo paradigma tecnológico y adoptan sus innovaciones. En este contexto, comienza a consolidarse un nuevo sistema digitalmente entrelazado en el que se integran e interactúan modelos de ambos mundos, dando lugar a ecosistemas complejos que se encuentran en proceso de transformación organizativa, institucional y normativa.

Para interpretar y analizar el avance de la transformación digital, la CEPAL plantea un modelo conceptual de tres dimensiones. La primera de ellas es la economía conectada, caracterizada por el despliegue de infraestructura de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet. La segunda es la economía digital, entendida como aquella parte de la producción económica derivada principalmente de modelos de negocio enfocados en la oferta de bienes y servicios digitales, que se ha acelerado intensamente con la expansión del uso de las plataformas digitales como modelos de negocio. Por último, la economía digitalizada se refiere a la incorporación de tecnologías digitales (y, en particular, de soluciones de inteligencia artificial) en los modelos de producción, organización y consumo del conjunto de la economía, sobre todo en las industrias tradicionales. Estas dimensiones del desarrollo digital están en permanente evolución, en un proceso sinérgico en el que los avances en una esfera impulsan progresos en la otra, y sistémico, por cuanto transforma las actividades a nivel de la sociedad, el aparato productivo y el Estado.

Este proceso está generando cambios estructurales en la economía mundial. El fuerte crecimiento inicial de los sectores asociados a la economía conectada se tradujo en una revolución de las comunicaciones y la generación de información y conocimiento, lo que propició un desarrollo sin precedentes de la economía digital. Las innovaciones digitalmente habilitadas fueron cambiando de manera radical la propuesta de valor de la oferta de bienes y servicios en diversas industrias —lo que comenzó a tener efectos disruptivos en el conjunto de la economía— y acelerando la incorporación de tecnologías digitales en las industrias tradicionales. En la última década, el ecosistema digital, entendido como la suma de las dimensiones de economía conectada y digital, ha experimentado un crecimiento vertiginoso. Entre 2010 y 2021, la industria tecnológica digital incrementó su participación en el valor de mercado de las 5.000 empresas más grandes del mundo de un 14% a un 28%. En el mismo período, la participación de la economía digital aumentó del 3% al 15%, mientras que la economía conectada experimentó un crecimiento más modesto, al pasar del 11% al 13%. Sin embargo, aunque los operadores de telecomunicaciones han perdido relevancia, siguen siendo clave para el despliegue de la infraestructura digital; en particular, en el caso de las nuevas redes 5G.

América Latina y el Caribe sigue la misma tendencia, aunque con menor dinamismo. Los operadores están reformulando sus estrategias empresariales, centrándose en las actividades en las que presentan mayores fortalezas y en los segmentos comerciales de mayor valor agregado, con el fin de, entre otras cosas, aprovechar las oportunidades que puedan abrirse gracias a las futuras inversiones, particularmente en el ámbito de la tecnología 5G. Entre 2019 y 2025, se prevén inversiones por valor de 99.000 millones de dólares en el desarrollo de infraestructura de red. En la actualidad, más del 50% de las conexiones totales de la región cuentan con tecnología 4G, mientras que la cobertura de las redes 5G podría llegar a cerca del 10% en 2025. En este contexto, la relevancia de las empresas digitales en la región ha aumentado de manera significativa. Un ejemplo destacado de esta dinámica es el espectacular incremento que ha experimentado el valor de mercado de la empresa de origen argentino dedicada al comercio electrónico Mercado Libre, que en la actualidad se sitúa como la segunda empresa de mayor valor de mercado de la región. Esto ha permitido que la inversión en los sectores digitales —tanto de la economía conectada como de la economía digital— haya aumentado su relevancia, particularmente en lo referente a fusiones y adquisiciones. Sin embargo, un elemento destacado y novedoso de la economía digital latinoamericana es la importancia cada vez mayor de la inversión de capital de riesgo. De hecho, como producto de la menor madurez relativa del sector digital de la región, la inversión en las empresas de la economía digital se da en cada vez mayor medida mediante capital de riesgo. Por último, cabe mencionar que la digitalización de la economía ha avanzado a un ritmo más

lento en la región. Si bien existe un elevado nivel de difusión de tecnología maduras, cuando se trata de modalidades más complejas, el panorama cambia radicalmente y se evidencian brechas significativas, especialmente en las áreas rurales y las empresas de menor tamaño.

Por otro lado, la digitalización de la economía obliga a llevar a cabo una revisión de los marcos regulatorios e institucionales existentes. Esta necesidad se ha puesto en evidencia al incrementarse la influencia de las plataformas digitales y los nuevos modelos de negocio basados en el manejo de gran cantidad de información y los movimientos transfronterizos de datos. La progresiva datificación de la economía, en la que ocupan un lugar central las plataformas digitales, está condicionando el comportamiento de la gran mayoría de las empresas. En este contexto, el impacto del modelo de plataforma resulta más difícil de evaluar cuando se ve afectada de manera directa la perspectiva tradicional de las políticas de competencia.

Las grandes empresas tecnológicas pueden ejercer control sobre las dinámicas de mercado, especialmente a través de las fusiones y adquisiciones. En este escenario, el valor de los datos y las estrategias de precios en los mercados de datos suponen desafíos importantes. Una parte integral del valor de los datos se refiere a su protección y privacidad, elemento que puede convertirse en una barrera de acceso significativa para las nuevas empresas que entren al sector. Por último, los modelos de negocio presentes en la economía digital plantean grandes retos a la política tributaria de los países. Esto ha obligado a adaptar las modalidades tributarias tradicionales, así como a poner en marcha iniciativas incipientes para la creación de modalidades *ad hoc* de impuestos digitales, cuya presencia se ha incrementado en algunos países de la región.

Panorama de la inversión extranjera directa en la región

- A. Por efecto de la crisis, la inversión extranjera directa mundial retrocede a los niveles de 2005
- B. En la región, la pandemia tuvo una gran incidencia negativa en la IED
- C. Inversiones latinoamericanas en el exterior: desaceleración ante la elevada incertidumbre
- D. Conclusiones
- E. Análisis por país: todas las subregiones recibieron menos inversión extranjera directa

Bibliografía

A. Por efecto de la crisis, la inversión extranjera directa mundial retrocede a los niveles de 2005

En un contexto caracterizado por la crisis internacional generada por la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), los flujos de inversión extranjera directa (IED) han registrado en el mundo una muy fuerte caída (-35%), mucho más pronunciada que la que se produjo en 2009 (-17%). Los flujos mundiales de IED se habían recuperado en 2019, cuando llegaron a 1,5 billones de dólares; sin embargo, debido a los efectos de la crisis se redujeron en 2020 a aproximadamente 1,0 billón de dólares, monto que representa el valor más bajo registrado desde 2005 (véase el cuadro I.1).

Cuadro I.1

Entradas mundiales de inversión extranjera directa, tasas de variación y distribución por regiones, 2008-2020
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

Agrupación por regiones	Flujos de inversión (miles de millones de dólares)						Tasa de variación (porcentajes)					Distribución de los flujos de inversión (porcentajes del total)					
	2008-2015 ^a	2016	2017	2018	2019	2020	2016	2017	2018	2019	2020 ^b	2008-2015 ^a	2016	2017	2018	2019	2020
Total mundial	1 514	2 065	1 647	1 437	1 530	999	2	-20	-13	7	-35	100	100	100	100	100	100
Economías desarrolladas	811	1 345	894	708	749	312	6	-33	-21	6	-58	54	65	54	49	49	31
Unión Europea	363	362	301	347	380	103	-39	-17	15	9	-73	24	18	18	24	25	10
Estados Unidos	243	459	295	223	261	156	-2	-36	-24	17	-40	16	22	18	16	17	16
Economías en transición	70	67	50	37	58	24	96	-24	-28	58	-58	5	3	3	3	4	2
Economías en desarrollo ^c	632	654	702	692	723	663	-10	7	-1	4	-8	42	32	43	48	47	66
América Latina y el Caribe	177	169	162	177	162	105	-4	-4	9	-9	-35	11	8	10	12	11	11
África	54	46	40	45	47	40	-20	-13	13	4	-16	4	2	2	3	3	4
Economías en desarrollo de Asia	415	471	505	496	516	535	-8	7	-2	4	4	27	23	31	35	34	54

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021, y cifras y estimaciones oficiales para América Latina y el Caribe.

^a Promedio simple.

^b En el cálculo de la variación en 2020 se excluyen los países de los que no se cuenta con datos para 2019.

^c El dato no coincide con la suma de los valores de las regiones o agrupaciones, debido a que las cifras de América Latina y el Caribe no se obtienen de la UNCTAD.

El efecto de la crisis sobre la IED ha sido muy diferenciado en los distintos países y regiones del mundo. En las economías desarrolladas, las entradas de IED se redujeron a menos de la mitad (-58%) y llegaron al nivel más bajo desde 1998. La caída ha sido más pronunciada en Europa (-80%) y la Unión Europea (-73%), donde todos los grandes receptores, con la excepción de Luxemburgo, registraron descensos muy fuertes, como es el caso de Alemania (-34%), Francia (-47%) e Irlanda (-59%), así como de los Países Bajos (-336%) e Italia (-102%), que presentan valores negativos. Este resultado ha sido influido por flujos financieros entre empresas y procesos de reestructuración corporativa.

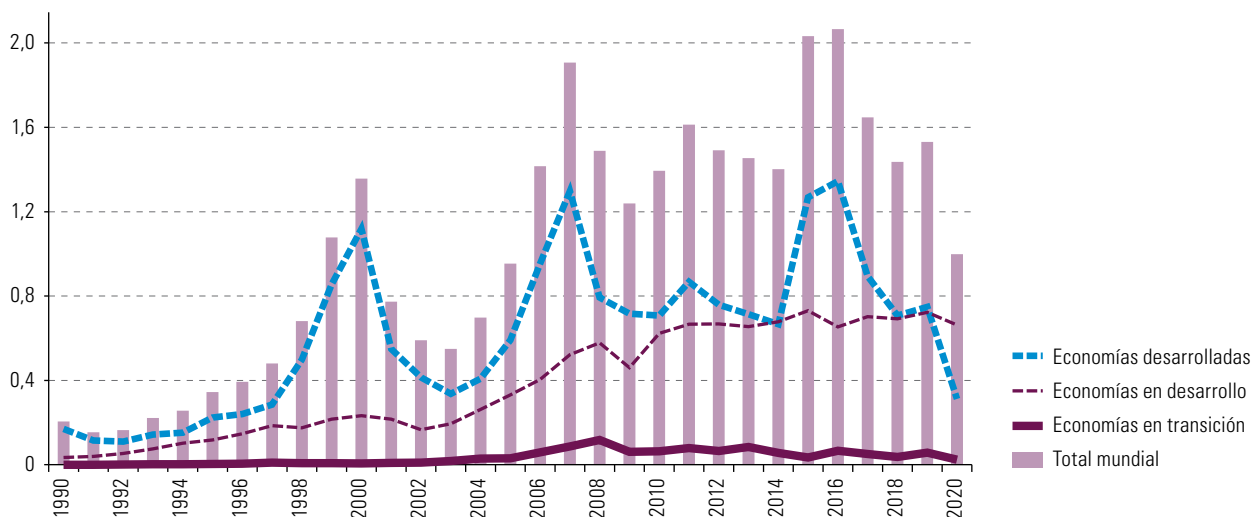
Asimismo, en el Canadá los flujos de inversión extranjera directa se han reducido un 50% y en los Estados Unidos un 40%, en este último caso sobre todo por la caída de las reinversiones de utilidades.

Las entradas de IED cayeron considerablemente también en las economías en transición (-58%), entre las cuales el principal receptor, la Federación de Rusia, registró una disminución del 70%.

En cambio, en las economías en desarrollo la reducción de los flujos de IED ha sido significativamente menor (-8%), en particular por las entradas de dicha inversión hacia algunas economías en desarrollo de Asia. En efecto, mientras que en África y en América Latina y el Caribe las caídas han sido del 16% y el 41%, respectivamente, los ingresos de IED se han incrementado en China (6%), Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) (62%) y la India (27%) (véanse los gráficos I.1 y I.2).

Gráfico I.1

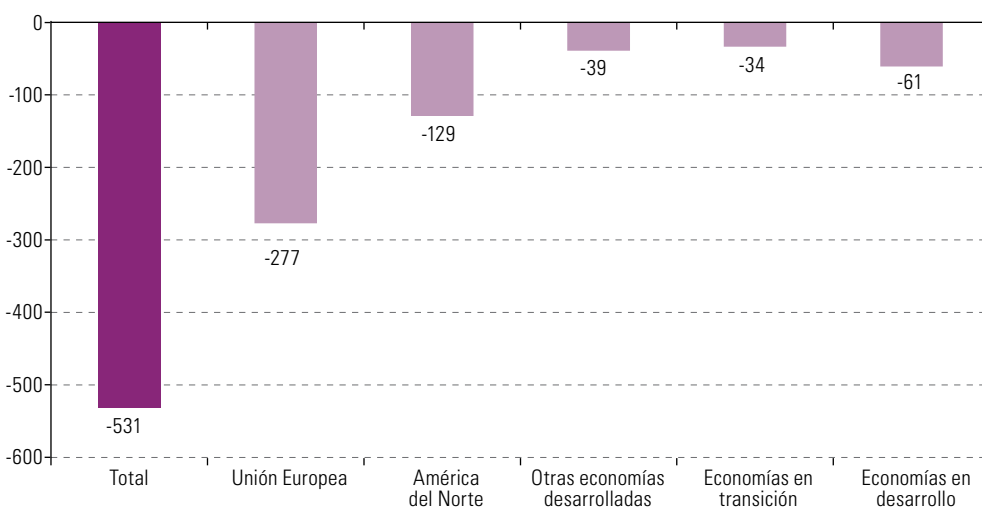
Flujos mundiales de inversión extranjera directa por grupos de economías, 1990-2020
(En billones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021.

Gráfico I.2

Regiones y agrupaciones seleccionadas: variación de las entradas de inversión extranjera directa, 2019-2020
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021.

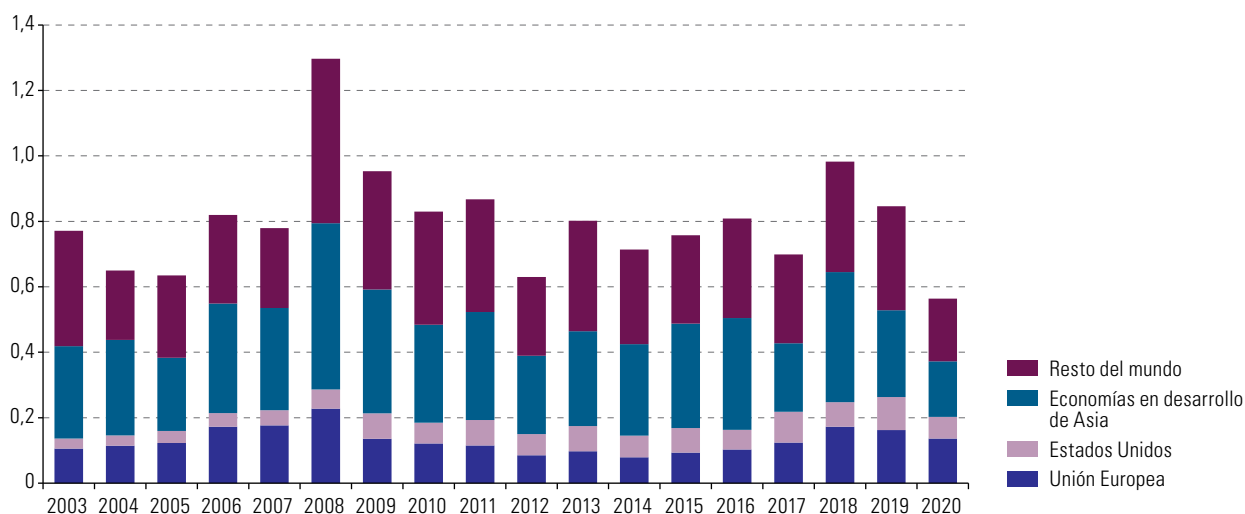
De esta manera, las economías en desarrollo recibieron en 2020 el 66% de los flujos mundiales de IED, más del doble de lo que recibieron las economías desarrolladas (31% del total), donde en el año anterior había ingresado el 49% de los flujos mundiales.

El valor total de los anuncios de proyectos de inversión, que se había reducido un 14% en 2019, cayó de manera significativa en 2020 (-33%), alcanzando los 564.000 millones de dólares, el valor más bajo registrado desde 2003. En este caso las caídas fueron bastante más pronunciadas en las economías en desarrollo (-44%). En China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) el valor de dichos anuncios disminuyó un 48% y un 51%, respectivamente. También la India muestra un descenso (-19%), aunque inferior al promedio. En tanto, en América Latina y el Caribe y en África los valores se reducen a la mitad.

Por otro lado, en las economías desarrolladas el descenso fue menos pronunciado (-16%), en particular en Europa (-13%). De esta manera, se ha modificado la distribución geográfica de los proyectos de inversión y por primera vez más de la mitad del valor (51% del total) corresponde a proyectos que tienen como destino economías desarrolladas (véase el gráfico I.3).

Gráfico I.3

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por región o país de destino, 2003-2020
(En billones de dólares)



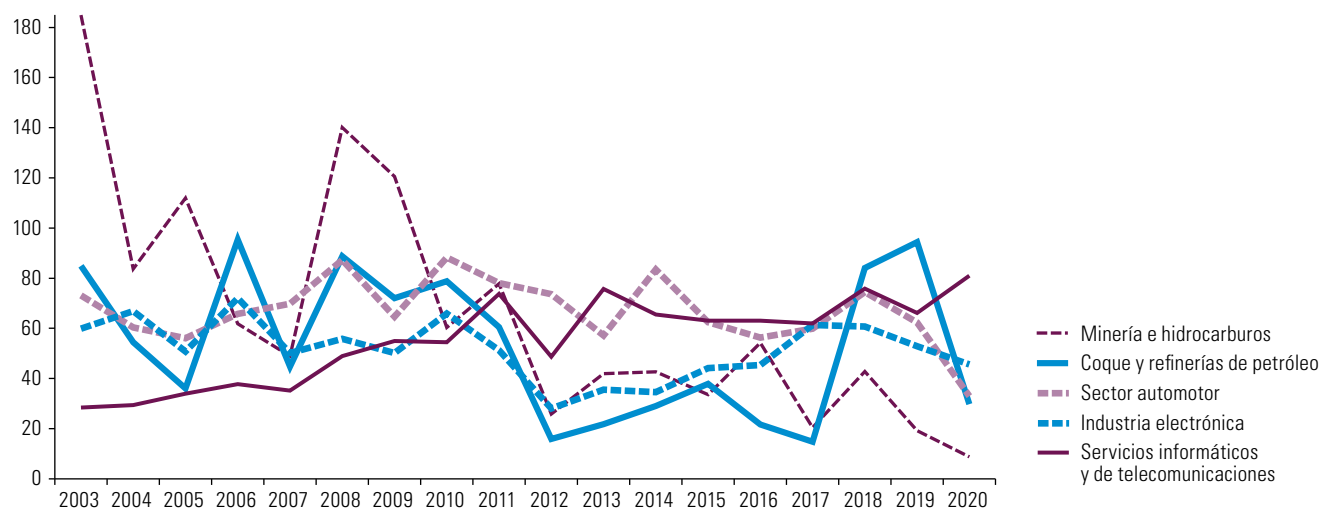
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021.

En cuanto a los sectores, las actividades primarias han sido las más perjudicadas (-47%). Esto se debe principalmente a la fuerte caída del valor de los proyectos de inversión anunciados que se vinculan a las actividades extractivas (-54%), mientras que aquellos orientados a la agricultura se han incrementado un 10%. En particular, los proyectos de inversión anunciados en minería e hidrocarburos totalizaron 8.772 millones de dólares en 2020, el valor más bajo de los últimos 20 años, que representa apenas el 1,6% del total del valor de los proyectos de inversión, un porcentaje muy inferior a los niveles alcanzados en años anteriores, en particular en el período del superciclo de las materias primas, cuando alcanzó el 24% del valor total de los proyectos, en 2003 (véase el gráfico I.4).

Gráfico I.4

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa, por sectores seleccionados, 2003-2020

(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021.

Por su parte, el monto de los proyectos anunciados en la manufactura registró una caída del 41% y los sectores más perjudicados han sido los de coque y refinerías de petróleo (-69%), minerales no metálicos (-66%)¹, papel y cartón (-52%), textil y prendas (-52%) y la industria automotriz (-47%), que ha alcanzado el valor más bajo de los últimos 20 años. Por otro lado, en la industria electrónica la caída fue mucho menor (-14%), en tanto que el único sector manufacturero que ha mostrado un incremento en el valor de los proyectos anunciados es el farmacéutico (1,7%).

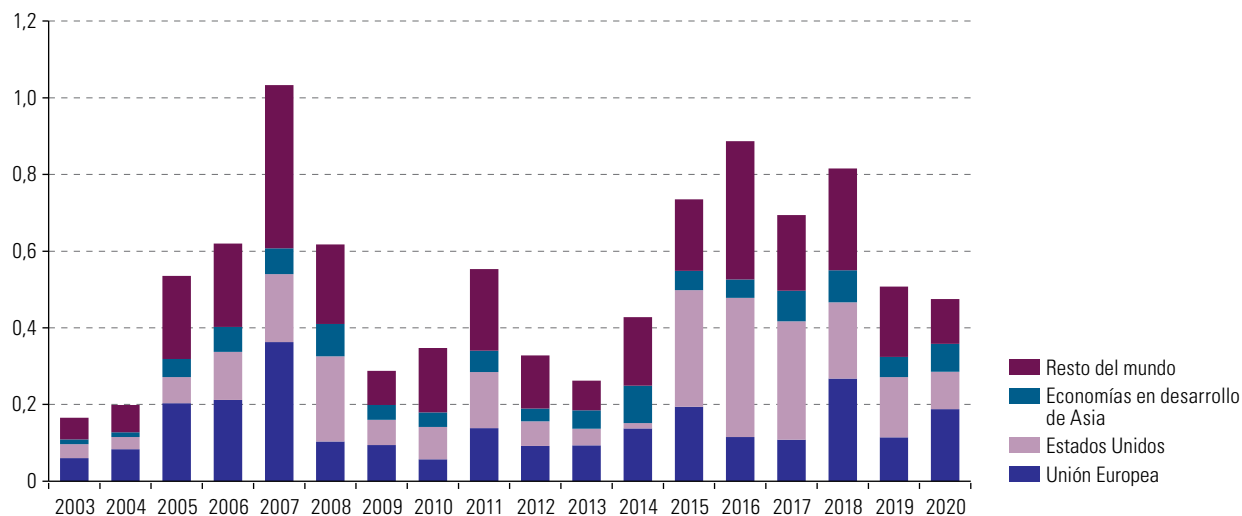
En los servicios, el valor de los proyectos de inversión anunciados se redujo menos que el promedio (-25%), pero con grandes diferencias sectoriales. Los servicios de entretenimiento, así como los bienes raíces, por ejemplo, registraron una reducción del 85%. Asimismo, el valor de los proyectos en el sector hotelero y en la construcción presentó caídas importantes, del 67% y el 47% respectivamente. Estos resultados negativos contrastan con los alcanzados por los servicios informáticos y de telecomunicaciones, en los que el valor de los proyectos de inversión se incrementó un 22%, con lo que se logró el porcentaje de participación más alto registrado por este sector (14% del valor total).

Las fusiones y adquisiciones transfronterizas, cuyo valor se había reducido notoriamente en 2019, volvieron a caer en 2020, alcanzando los 475.000 millones de dólares (véase el gráfico I.5); sin embargo, su disminución ha sido bastante más contenida (-6%), en comparación tanto con el año anterior como con las tendencias generales de los flujos de IED. En las economías desarrolladas este tipo de operaciones mostraron también un descenso superior al promedio mundial, pese al aumento significativo que registraron las fusiones y adquisiciones en la Unión Europea (64%). En este último caso, un factor que influyó fuertemente en el resultado final fue la unificación entre Unilever Reino Unido y Unilever Países Bajos, es decir, una operación de reestructuración corporativa, cuyo valor fue de 81.000 millones de dólares.

¹ En esta categoría se incluyen algunos materiales para la construcción, como el vidrio, la cerámica, los ladrillos y el cemento.

Gráfico I.5

Fusiones y adquisiciones transfronterizas netas, por región o país de destino, 2003-2020
(En billones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), *World Investment Report 2021*, Ginebra, 2021.

Nota: El dato de fusiones y adquisiciones transfronterizas netas que utiliza la UNCTAD se refiere al valor de venta de empresas de la economía receptora a compañías extranjeras menos el valor de ventas de filiales extranjeras en la economía receptora.

En las economías en desarrollo, por su parte, el valor de las operaciones se incrementó un 2,4%, aunque sigue estando muy por debajo del que se registró en las economías desarrolladas y se observa una gran heterogeneidad entre regiones y países. En China el valor de las fusiones y adquisiciones transfronterizas se incrementó un 97% y en la India un 83%, mientras que se produjeron caídas significativas en África (-43%) y América Latina y el Caribe (-21%).

También en el caso de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, los servicios de informática y telecomunicaciones y la industria farmacéutica han tenido un papel protagónico. En el caso de los primeros, el valor se incrementó un 226%, mientras que en la segunda, si bien el valor se redujo un 43%, volviendo al nivel de 2018, el número de operaciones se incrementó un 13%, llegando a 211, que es el número de operaciones más elevado registrado en un año. Esto indicaría un cambio en la estrategia de las transnacionales, de la realización de grandes adquisiciones a un número mayor de operaciones de menor magnitud y más focalizadas, que incluyen también la ejecución de colaboraciones específicas, como ha sido el caso del acuerdo entre la empresa estadounidense Pfizer y la alemana BioNTech para el desarrollo de una vacuna contra el COVID-19.

B. En la región, la pandemia tuvo una gran incidencia negativa en la IED

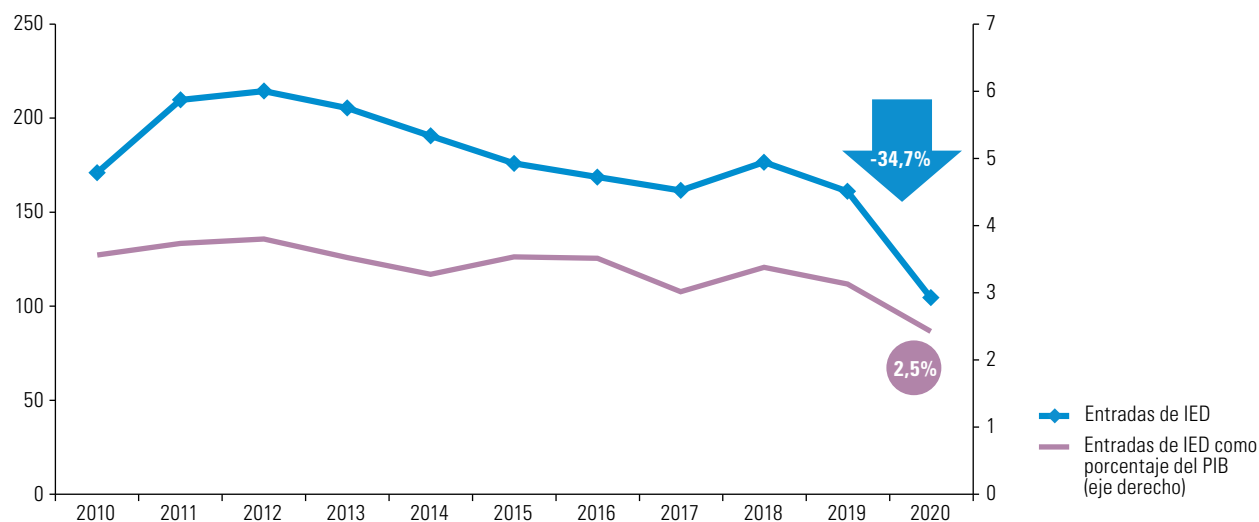
1. En 2020 las entradas de IED se redujeron un 34,7%

La pandemia tuvo un fuerte impacto negativo en los movimientos transnacionales de capital y, como se vio en la sección A, la región fue una de las más afectadas en el mundo. En 2020 ingresaron a América Latina y el Caribe 105.480 millones de dólares

por concepto de IED, lo que representa unos 56.000 millones de dólares menos que en 2019 (véase el gráfico I.6). De esta forma, se concreta un segundo año consecutivo de caída, en un contexto de estancamiento de las entradas de inversiones que se constata desde la segunda mitad de la década de 2010. En 2020 se alcanza el valor más bajo de la última década, y el descenso interanual solo es comparable al de 2009, cuando las entradas se redujeron un 37,1% producto de la crisis financiera internacional. Además, el efecto de la pandemia en la IED fue mayor que su impacto en el PIB, lo que determinó que la participación de la IED en el PIB fuera únicamente del 2,5% en 2020, cuando en el promedio de la década de 2010 alcanzó al 3,5%.

Gráfico I.6

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), 2010-2020
(En miles de millones de dólares y porcentajes del PIB)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de). A partir de 2019 no se cuenta con información sobre la República Bolivariana de Venezuela. En el caso de Haití no hay datos para 2020.

Este panorama fue extendido en toda la región, ya que solamente cinco países recibieron más capitales extranjeros en 2020, un año afectado en su mayor parte por la pandemia, en comparación con 2019. Estos países fueron las Bahamas y Barbados en el Caribe, el Ecuador y el Paraguay en América del Sur, y México, el segundo mayor receptor de la región después del Brasil (véase el cuadro I.2). La pronunciada caída de las entradas de IED en el Brasil (-35,4%) y el aumento en México (6,6%) determinaron un acercamiento en la participación de ambos países como destino de la IED que no se había visto en los últimos años (un 42% en el caso del Brasil y un 30% en el de México). En Centroamérica, las entradas de IED se redujeron en todos los países. El caso más notorio en esta subregión fue el de Panamá, que tras una década de recibir cada vez más inversiones, en 2020 registra entradas negativas de capitales en todos los componentes de la IED, aunque el mayor peso en la cifra total se debió a las entradas negativas en préstamos entre empresas². En el Caribe, las entradas se redujeron menos que en el promedio regional (-25,5%).

² Los aportes de capital, la reinversión de utilidades y los préstamos entre empresas registraron valores negativos contabilizados de acuerdo con la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*, que es la que se usa en este informe. En los datos obtenidos utilizando la quinta edición del *Manual* (MBP5), los préstamos entre empresas tuvieron un valor positivo, que compensó los otros componentes, con lo que, medida según el MBP5, la IED en el país también registra una pronunciada caída, pero se mantuvo en valores positivos durante 2020.

Cuadro I.2

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por país receptor y subregión, 2005-2020

(En millones de dólares)

País	2005-2009 ^a	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Diferencia absoluta 2020-2019	Diferencia relativa 2020-2019 (en porcentajes)
América del Sur	68 302	129 761	171 492	182 615	139 669	141 334	123 042	112 535	111 712	120 949	113 380	67 565	-45 815	-40,4
Argentina	6 204	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 717	6 663	4 019	-2 644	-39,7
Bolivia (Estado Plurinacional de)	259	643	859	1 060	1 750	657	555	335	712	302	-217	-1 097	-881	-406,6
Brasil	32 331	82 390	102 427	92 568	75 211	87 714	64 738	74 295	68 885	78 163	69 174	44 661	-24 513	-35,4
Chile	12 170	16 020	25 565	31 368	22 210	23 558	20 879	12 329	6 128	7 760	12 587	8 528	-4 059	-32,2
Colombia	8 894	6 430	14 647	15 040	16 210	16 169	11 724	13 848	13 837	11 535	14 313	8 100	-6 214	-43,4
Ecuador	465	166	646	567	727	772	1 323	756	625	1 388	974	1 190	216	22,1
Paraguay	137	462	581	697	245	412	308	425	576	458	522	568	46	8,8
Perú	4 978	8 455	7 682	13 622	9 826	3 930	8 314	6 739	6 860	6 967	8 055	982	-7 074	-87,8
Uruguay	1 461	2 289	2 504	6 394	987	4 085	2 673	-520	2 640	1 773	1 307	614	-693	-53,0
Venezuela (República Bolivariana de)	1 403	1 574	5 740	5 973	2 680	-1 028	769	1 068	-68	886
México	25 742	30 477	23 835	18 207	50 791	28 631	35 789	38 861	33 122	37 676	29 424	31 365	1 941	6,6
Centroamérica	5 796	6 161	9 254	9 246	10 841	12 231	11 924	11 864	10 897	12 526	11 671	1 237	-10 434	-89,4
Costa Rica	1 584	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 925	3 015	2 719	2 103	-616	-22,7
El Salvador	662	-226	218	466	179	306	396	348	889	826	636	201	-435	-68,4
Guatemala	621	658	1 219	1 270	1 479	1 442	1 231	1 174	1 130	981	975	915	-60	-6,1
Honduras	742	969	1 014	1 059	1 069	1 704	1 317	1 147	941	1 380	947	224	-723	-76,3
Nicaragua	394	490	936	776	965	1 077	967	989	1 035	838	503	182	-321	-63,8
Panamá	1 792	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	3 977	5 487	5 891	-2 388	-8 280	-140,5
El Caribe^b	6 598	5 129	5 372	4 576	4 403	8 773	5 676	5 948	6 406	5 861	7 189	5 312	-1 822	-25,5
Antigua y Barbuda	237	101	68	138	101	46	114	97	155	205	96	22	-74	-76,8
Bahamas	1 265	1 097	1 409	1 034	1 590	3 551	713	1 260	901	947	611	897	286	46,8
Barbados	416	446	456	527	118	592	418	269	206	242	215	262	47	21,7
Belice	131	97	95	189	95	153	65	44	24	118	94	76	-18	-18,9
Dominica	45	43	35	59	25	12	7	42	22	77	59	25	-34	-57,6
Granada	117	64	45	34	114	107	156	110	156	176	215	146	-69	-32,1
Guyana	135	198	247	294	214	255	122	58	212	1 119	1 712	1 044	-669	-39,1
Haití	69	186	114	174	159	94	104	93	385	105	55
Jamaica	882	228	218	413	545	582	925	928	889	775	665	325	-340	-51,1
República Dominicana	1 782	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 571	2 535	3 021	2 554	-467	-15,4
Saint Kitts y Nevis	136	119	112	110	139	157	128	121	48	34	64	47	-17	-26,3
San Vicente y las Granadinas	108	97	86	115	160	124	124	80	163	42	82	73	-9	-11,1
Santa Lucía	183	127	100	78	95	65	152	162	49	57	30	15	-16	-51,1
Suriname	-141	-248	70	174	188	164	267	300	96	131	84	1	-83	-99,0
Trinidad y Tabago	1 232	549	41	-1 904	-1 130	661	177	-24	-471	-700	184	-175	-359	-195,2
Total^b	106 437	171 528	209 953	214 644	205 704	190 969	176 430	169 207	162 137	177 012	161 664	105 480	-56 130	-34,7

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009; y cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de).

^a Promedios simples. Debido a cambios metodológicos, los datos anteriores a 2010 no son directamente comparables con los datos posteriores.

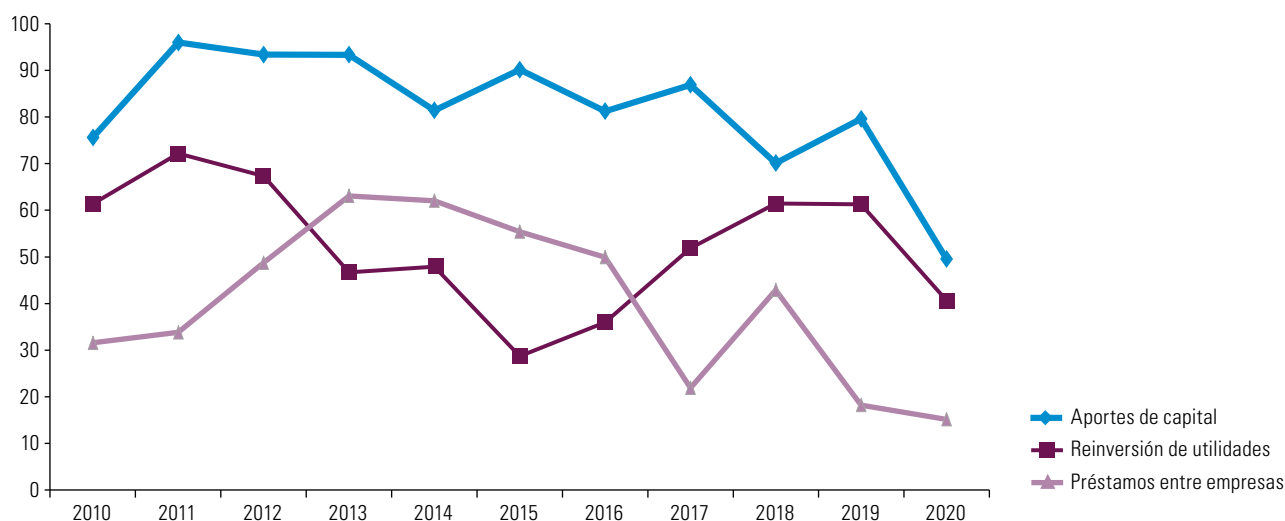
^b A los efectos de calcular las diferencias absolutas y relativas, se excluyen de 2019 los países para los cuales no se cuenta con datos correspondientes a 2020.

En un año en que las economías de la región se vieron muy golpeadas, con una caída del PIB estimada en un 6,8% en 2020, en un contexto social con graves crisis sanitarias, un sector de servicios visiblemente afectado por el cierre de las actividades y una industria manufacturera que en los últimos años ha estado estancada o en declive, la IED acompañó esta caída y parece difícil que pueda constituirse en un factor de cambio para la recuperación. En un momento en que la región necesita inversiones que le permitan avanzar hacia una recuperación sostenible, y la inversión extranjera podría jugar un papel favorable, las inversiones de las transnacionales se redujeron. En el mundo, las percepciones de ejecutivos relevadas en el índice de confianza de IED elaborado por Kearney (2021) muestran una profundización de la tendencia de los inversionistas hacia los países desarrollados y una pérdida de posiciones del Brasil, el único país de la región que aparece en la lista de 25 países incluidos en este *ranking*.

El impacto de la pandemia se constató en todos los componentes de la IED (véase el gráfico I.7). Los aportes de capital han mostrado una clara tendencia decreciente en la década, y en 2020 llegaron a su valor mínimo tras una caída del 37,6%. De todas formas, se mantuvieron como el principal componente, con el 47% del valor total. Sobre la base de la evolución de los aportes de capital, se podría inferir que el interés de las empresas por instalar nuevas capacidades o ampliar su presencia en la región se ha debilitado a lo largo de la década, y con la irrupción de la pandemia esta tendencia a la baja se profundizó. La segunda mayor caída se observó en la reinversión de utilidades, lo que en cierta medida refleja la confianza de las empresas en la región. Las entradas por este concepto en 2020 fueron un 33,6% inferiores a las de 2019. Los créditos entre las filiales y las casas matrices registraron un descenso menor (-16,8%) y representaron el 14% de las entradas totales.

Gráfico I.7

América Latina y el Caribe: entradas de inversión extranjera directa (IED), por componentes, 2010-2020
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

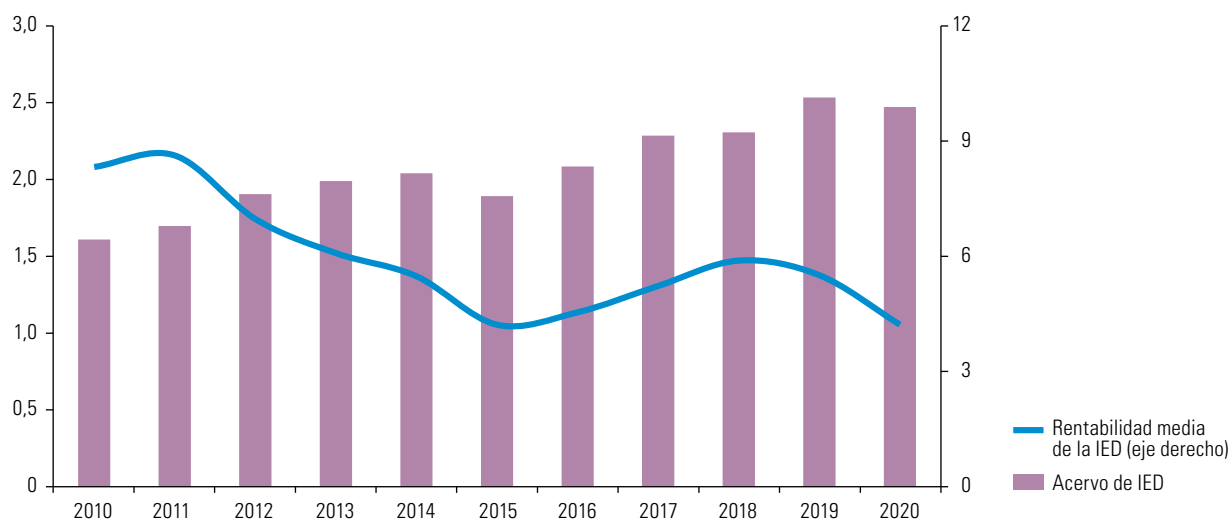
Nota: Se excluyen Suriname y Venezuela (República Bolivariana de) porque no se cuenta con datos correspondientes a esos países en 2020. También se excluyen El Salvador, Guyana, Haití y Jamaica porque no se dispone de datos por componentes. Los datos por componentes del Estado Plurinacional de Bolivia representan los ingresos brutos de IED.

2. Las rentas de la IED tuvieron un impacto menor en la balanza de pagos

La rentabilidad media de la IED, medida como el cociente entre la renta y el acervo, fue del 4,2% en 2020, con lo que alcanzó el valor más bajo desde 2010 (véase el gráfico I.8). De este modo, las salidas de capital por concepto de rentas de la IED disminuyeron por segundo año consecutivo. Por otra parte, el acervo de IED registró una variación negativa, principalmente producto de una caída del valor del acervo de IED en el Brasil.

Gráfico I.8

América Latina y el Caribe: acervo y rentabilidad media de la inversión extranjera directa (IED), 2010-2020
(En billones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

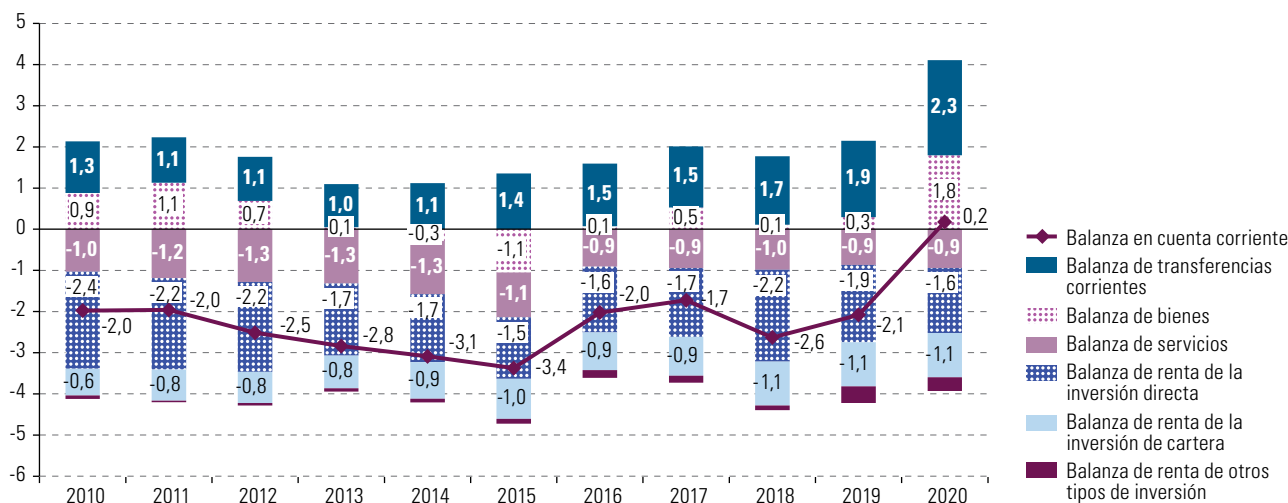
Nota: La rentabilidad media se calcula como el cociente entre la renta (débito) y el acervo de inversión extranjera directa. En el cálculo de la rentabilidad media se excluyeron las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, Jamaica, el Perú, Suriname, Trinidad y Tabago y Venezuela (República Bolivariana de) porque no se dispone de datos sobre la renta (débito).

Esta evolución determinó que el impacto negativo de las rentas de la IED en la balanza de pagos fuera menor en 2020. En la última década, la región ha sostenido un déficit en la cuenta corriente, que en promedio representó el 2,4% del PIB, y la renta de la IED aportó un déficit que en promedio fue del 1,9% del PIB. En 2020, el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos fue positivo, producto del superávit en la cuenta de bienes y transferencias desde el exterior, y el peso de las salidas de capital por concepto de rentas de la IED, donde se computa la repatriación de utilidades, fue menor que el del año anterior y representó el 1,6% del PIB (véase el gráfico I.9).

Gráfico I.9

América Latina y el Caribe: cuenta corriente de la balanza de pagos, según componentes, 2010-2020

(En porcentajes del PIB)



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

3. Los sectores de recursos naturales y manufactureros fueron los más golpeados

Tradicionalmente, las transnacionales se han instalado en la región para explotar la dotación de recursos naturales, en particular mineros y de hidrocarburos, a los fines de generar actividades de exportación, acceder al mercado en el sector de los servicios, en manufacturas para abastecer a la región y, en algunos países, principalmente en México y en menor escala en Costa Rica y El Salvador, en manufacturas para exportación, buscando eficiencia de costos y con la mira puesta en el mercado estadounidense. En 2020, un año marcado por la pandemia, las inversiones más afectadas fueron las dirigidas a recursos naturales, que se redujeron un 47,9% con respecto a 2019, y las orientadas a manufacturas (-37,8%). Las inversiones en servicios tuvieron una disminución menor (-11,0%) (véase el gráfico I.10). De esta forma, casi la mitad de las entradas de IED en 2020 se dirigieron a los servicios y el peso de las manufacturas se redujo al 37%, valor por debajo del promedio de la última década (39%).

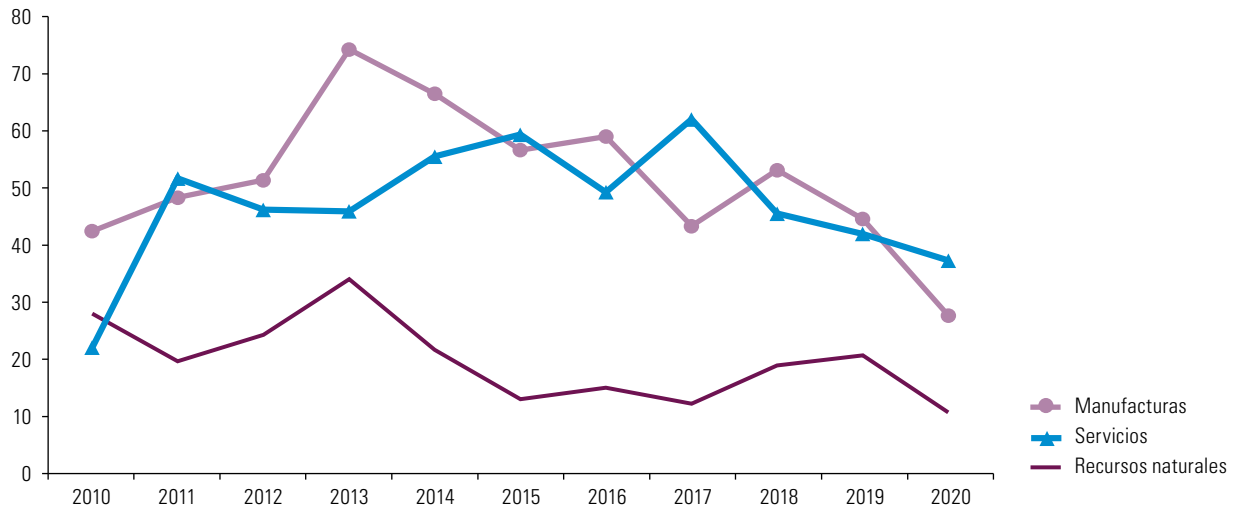
Al considerar los 12 países que disponen de datos sectoriales en 2020, se observa que la mayor caída en valores absolutos con respecto a 2019 fue en manufacturas, principalmente por las menores inversiones en el Brasil, donde la IED manufacturera se redujo un 41%, y en México (-34%), mientras que la República Dominicana fue el único país donde la IED en manufactura aumentó (23%). El descenso de la inversión en recursos naturales fue generalizado en toda la región y los países con mayor incidencia fueron el Brasil y Colombia, que recibieron menos inversiones en hidrocarburos. En servicios, la mayor caída se verificó en Colombia, producto de reducciones en los sectores de comercio, restaurantes y hoteles, transporte y almacenamiento, y comunicaciones.

Gráfico I.10

América Latina y el Caribe (12 países): evolución y distribución sectorial de las entradas de inversión extranjera directa (IED)^a
(En miles de millones de dólares y porcentajes)

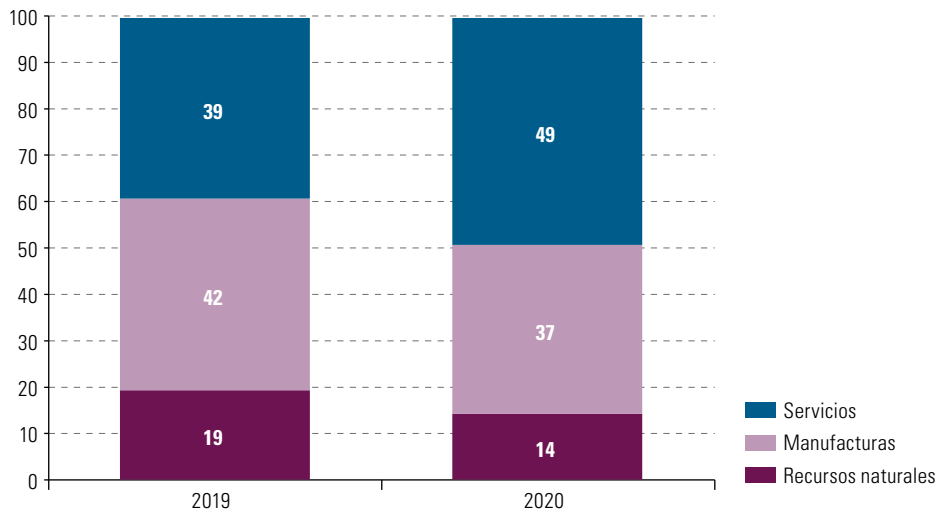
A. Evolución, 2010-2020

(en miles de millones de dólares)



B. Distribución sectorial, 2019-2020

(en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

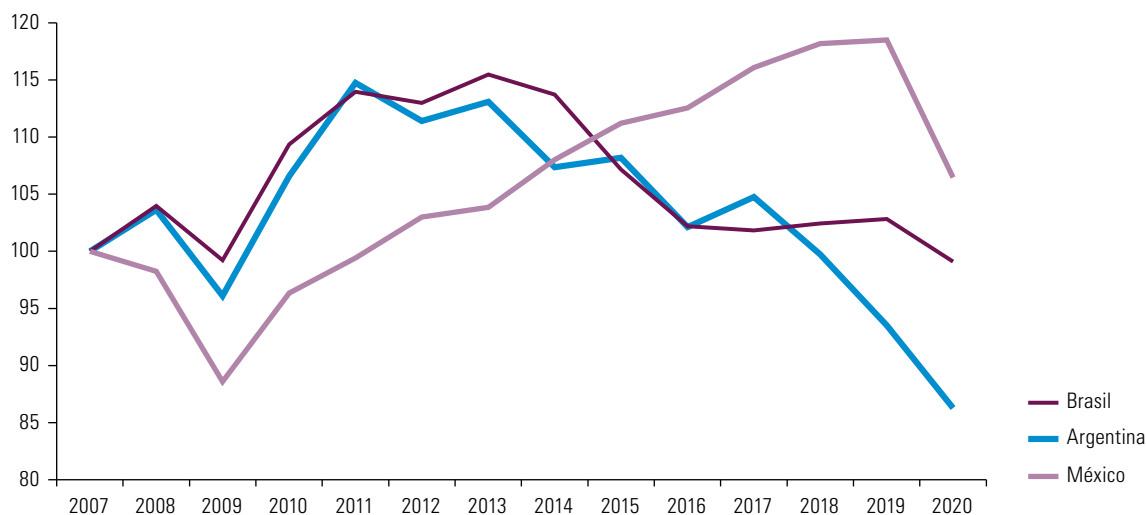
^a Se consideró a Belice, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Guyana, México y la República Dominicana, que son los países que cuentan con información sectorial a 2020. En la información sobre el Brasil no se incluye el componente de reinversión de utilidades y el dato del Estado Plurinacional de Bolivia corresponde a la inversión bruta (sin desinversiones). Los datos por sector de México están contabilizados de acuerdo con el criterio del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Quinta Edición* (MBP5). Los datos analizados representan el 72% de las entradas totales de 2020.

Las manufacturas han mostrado una tendencia decreciente más profunda que los demás sectores durante la década. Esta evolución concuerda con la dinámica de la producción en varios de los principales polos manufactureros, en particular en la Argentina y el Brasil. En el Brasil, el valor agregado manufacturero en 2019 fue un 9,6% inferior al de 2014, y en 2020 esta diferencia se amplió y fue del 12,9% menos. En la Argentina, en tanto, esta misma variación fue del -12,9% y el -19,7%, en 2019 y 2020, respectivamente. En México, que es el segundo productor industrial de la región después del Brasil, entre

2014 y 2019 la producción creció (9,7%), y la caída se dio recién en 2020 producto de la pandemia: una rebaja del 10,2% en el año, que se traduce en una caída acumulada del 1,5% en el período considerado (véase el gráfico I.11). Pese a esto, la IED hacia el sector de las manufacturas en México se ha mostrado entre estancada y en declive desde 2014.

Gráfico I.11

Argentina, Brasil y México: evolución del valor agregado industrial, 2007-2020
(Índice, año base 2007 = 100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) (para la Argentina), del Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) (para el Brasil), y del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (para México).

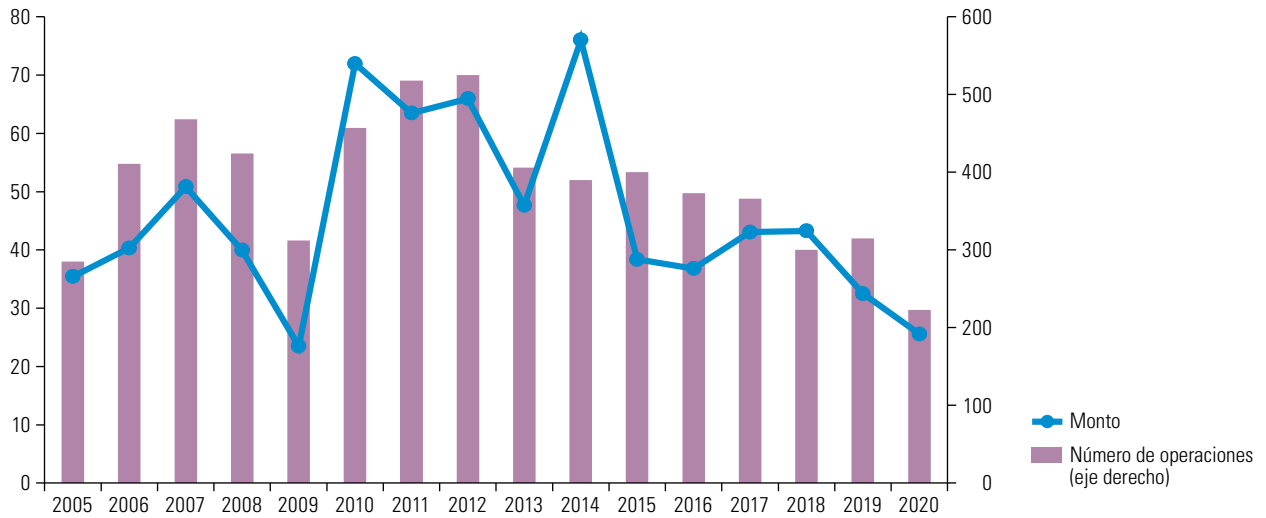
En 2020 también se anunció que varias empresas transnacionales manufactureras emblemáticas se retirarán de la región. La fabricante de automóviles Ford, que se había instalado en el Brasil hace 101 años, cierra su planta al poner en marcha un proceso de reestructuración de la producción para adaptarla a los nuevos requerimientos tecnológicos. Con esto se genera una pérdida de 5.000 puestos de trabajo (*El País*, 2021a). Por su parte, y ante la caída de la demanda de autos de lujo producto de la situación económica, Daimler dejará de producir Mercedes Benz en el Brasil y cerrará una planta que emplea a 370 personas (*Europa Press*, 2020). La fabricante japonesa Sony cierra su planta en la Zona Franca de Manaus, que fue adquirida por la brasileña Mondial, para aumentar su capacidad y ampliar la oferta de productos (*Folha de S. Paulo*, 2020).

Por otra parte, la estadounidense Nike cambió su modelo de negocios para la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay, y venderá sus distribuidoras. En el Brasil estas fueron adquiridas por el Grupo SBF (brasileño) y en los demás países estaba prevista la venta al Grupo Axo (mexicano), pero el contrato se canceló debido a los efectos adversos de la pandemia. En la Argentina, las mayores salidas de transnacionales se concretaron en el sector de los servicios. La cadena de venta minorista Walmart fue adquirida por capitales argentinos (*Forbes*, 2020a), la empresa chileno-brasileña LATAM deja sus operaciones en el país y la chilena Falabella también cerró sus operaciones en 2020.

Además de estas desinversiones, en 2020 también se constató un menor interés de las empresas extranjeras por adquirir o invertir en empresas ya existentes, así como por anunciar nuevas inversiones. Las fusiones y adquisiciones transfronterizas, que ya habían caído en 2019, se redujeron un 21% en valor y totalizaron alrededor de 26.000 millones de dólares, una cifra levemente superior a la registrado en 2009, tras la crisis financiera internacional (véase el gráfico I.12). La cantidad de acuerdos ha mostrado una tendencia a la baja desde 2015, y en 2020, tras una caída interanual del 29%, llegó al mínimo desde 2005.

Gráfico I.12

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en la región, 2005-2020
(En miles de millones de dólares y número de operaciones)



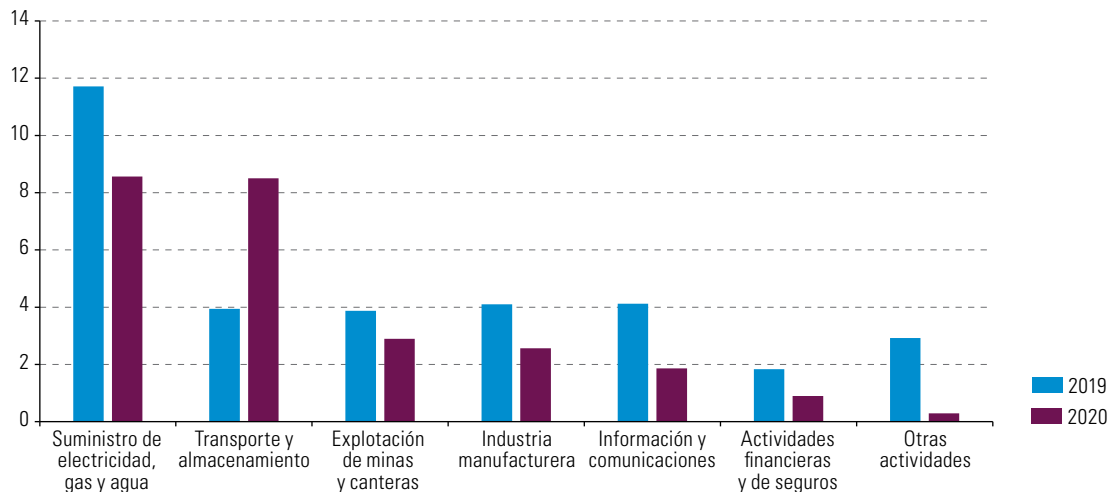
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg.

Nota: Se consideran las operaciones transfronterizas completadas al 31 de diciembre de cada año que representen más del 10% del capital de la empresa adquirida. El hecho de que una operación se concrete no implica que se vayan a generar flujos de entrada de capital a la región, por una parte, porque en los datos se incluyen operaciones en las que la empresa vendedora también es extranjera, y, por la otra, debido a que en las modalidades de pago no siempre se contemplan flujos de capitales transfronterizos entre los países de las partes en cuestión.

Esta disminución fue transversal en todos los sectores de actividad económica, con excepción de transporte y almacenamiento, donde en el Brasil, Chile y México se concretaron algunas grandes operaciones que impulsaron el aumento del monto de las fusiones y adquisiciones en este sector (véase el gráfico I.13). En 2020, se mantuvo el interés por las empresas de servicios de electricidad, que fueron el principal sector, aunque el volumen de negocios cayó un 27% con relación a 2019.

Gráfico I.13

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas con empresas objetivo en la región, por actividad económica, 2019-2020
(En miles de millones de dólares)



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

Nota: Se consideran las operaciones transfronterizas completadas al 31 de diciembre de cada año que representen más del 10% del capital de la empresa adquirida.

Igual que en 2019, las mayores inversiones en 2020 se concretaron en el sector energético, tanto en electricidad como en hidrocarburos. La construcción y concesión de infraestructura y logística, los agroquímicos y la industria farmacéutica también suscitaron el interés de transnacionales de fuera de la región. Cabe destacar que en 2020 se cerraron tres acuerdos de magnitud vinculados a la economía digital, y no son únicamente de centros de datos como ocurrió en años anteriores (véase el cuadro I.3) (véase un análisis de las estrategias de inversión en la era digital en el capítulo III).

Cuadro I.3

América Latina y el Caribe: 20 mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2020

Empresa	País de procedencia	Activos adquiridos	Porcentaje	País de los activos	País del vendedor	Sector	Monto (en millones de dólares)
China Yangtze Power Co. Ltd.	China	Sempra Energy - Luz del Sur	83,6	Perú	Estados Unidos	Electricidad	3 590
Acciona S.A.	España	Consorcio Move São Paulo S.A.	100,0	Brasil	Brasil	Construcción	2 700
State Grid Corporation of China	China	Chilquinta Energía S.A., Tecnoled S.A.	100,0	Chile	Estados Unidos	Electricidad	2 230
Canada Pension Plan Investment Board, Ontario Teachers' Pension Plan Board	Canadá	Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina (IDEAL)	40,0	México	México	Construcción-Infraestructura	2 177
GIC y Albetris	Singapur y España	Red de Carreteras de Occidente S.A.B. de C.V.	72,3	México	Estados Unidos	Infraestructura	1 658
Trident Energy Ltd.	Reino Unido	Campos Pampo y Enchova - Petrobras	100,0	Brasil	Brasil	Energía - Petróleo	1 000
Red Eléctrica Corporación S.A., Grupo Energía Bogotá S.A.	España y Colombia	Argo Energia Empreendimentos e Participações S.A.	100,0	Brasil	Singapur	Electricidad	833
Sumitomo Chemical Co., Ltd.	Japón	Nufarm	100,0	Brasil, Argentina, Colombia y Chile	Australia	Químicos	802
Northland Power Inc.	Canadá	Empresa de Energía de Boyacá S.A.	99,2	Colombia	Canadá	Electricidad	790
DP World	Emiratos Árabes Unidos	Puertos y Logística S.A.	100,0	Chile	Chile	Logística	758
Allianz SE	Alemania	SulAmérica (seguros de automóviles)	100,0	Brasil	Brasil	Seguros	743
The Carlyle Group Inc.	Estados Unidos	Occidental Petroleum Corporation (OXY) (activos exploración y explotación terrestres)	100,0	Colombia	Estados Unidos	Petróleo y gas	700
Adevinta ASA, Prosus NV	Noruega y Países Bajos	Grupo ZAP	100,0	Brasil	Brasil	Internet- Inmobiliario	504
Caisse de dépôt et placement du Québec	Canadá	Invekra S.A.P.I. de C.V.	24,0	México	México	Farmacéutico	500
Uber Technologies Inc.	Estados Unidos	Delivery Technologies SpA (Cornershop) (51%)	51,0	Chile y México ^a	México	Internet	450
Daio Paper Corporation, Marubeni Corporation	Japón	Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A. (Santher)	100,0	Brasil	Brasil	Papel	422
Colony Capital, Inc.	Estados Unidos	Centro de datos de Grupo Folha	100,0	Brasil	Brasil	Internet	400
Karoon Energy Ltd.	Australia	Campos Baúna y Piracicaba Petrobras	100,0	Brasil	Brasil	Petróleo	380
Equinor ASA, Royal Dutch Shell plc	Noruega y Países Bajos	Bloque Bandurria Sur - YPF	49,0	Argentina	Estados Unidos	Petróleo	355
Actis LLP	Reino Unido	Complejo Eólico Serra da Babilônia - EDP Renováveis, S.A	100,0	Brasil	Portugal	Energías renovables	325

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

^a En 2021, Uber completó la adquisición del 100% de Cornershop. Chile y México fueron los mercados iniciales. Actualmente opera en el Brasil, el Canadá, Colombia, Costa Rica, los Estados Unidos y el Perú.

Las empresas de electricidad siguen atrayendo el interés de capitales chinos, que en los últimos tres años se han posicionado con mucha fuerza en los mercados eléctricos del Brasil, Chile y el Perú, fundamentalmente mediante la adquisición de activos de empresas de los Estados Unidos (véase un análisis detallado de la evolución

de las inversiones de China en la región en el capítulo II). En 2020, la estadounidense Sempra Energy vendió sus activos en Chile y el Perú a empresas estatales chinas. En el Perú, China Yangtze Power Co. Ltd. adquirió Luz del Sur, una empresa privada distribuidora de electricidad que atiende a más de un millón de clientes en Lima, por 3.590 millones de dólares. En Chile, State Grid Corporation of China adquirió Chilquinta Energía S.A. por 2.230 millones de dólares, transacción por la cual también controlará a la empresa Tecnoled S.A., que entrega servicios de construcción e infraestructura, y el 50% de Eletrans S.A., que se dedica a la transmisión de energía eléctrica. Las otras tres operaciones más grandes fueron en actividades de construcción y concesión de infraestructura. En el Brasil, la española Acciona S.A. firmó con el consorcio brasileño Move y el estado de São Paulo la concesión para la construcción y gestión de una línea de metro por un valor de 2.700 millones de dólares; se prevé 5 años de construcción y una concesión de 19 años (Reuters, 2020). En México, la empresa del Grupo Carso vendió el 40% de las acciones de Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina (IDEAL), que opera 15 concesiones de carreteras, 3 terminales multimodales de transporte y 2 plantas de tratamiento de aguas, y tiene varios proyectos de autopistas en construcción, a dos fondos de pensiones canadienses por 2.177 millones de dólares (*El Economista*, 2020b). También en México, la española Abertis Infraestructuras y la empresa de Singapur GIC Special Investments Pte. Ltd. adquirieron una participación mayoritaria en la concesionaria mexicana Red de Carreteras de Occidente.

La venta de activos de Petrobras siguió generando algunas de las mayores operaciones en la región. Otra operación significativa se registró en la Argentina con la compra del 49% del bloque terrestre Bandurria Sur del yacimiento de Vaca Muerta por parte de las europeas Royal Dutch Shell plc y Equinor.

La expansión de la industria agropecuaria, sector que logró sostener la producción durante la crisis provocada por la pandemia (CEPAL, 2021), sigue atrayendo el interés de los proveedores de agroquímicos. En 2020, la japonesa Sumitomo Chemical Co. Ltd. adquirió las filiales del grupo australiano Nufarm en la Argentina, el Brasil, Chile y Colombia por 802 millones de dólares. El objetivo es expandir la presencia global y construir una red de desarrollo y comercialización propia en la región, con un fuerte interés en el mercado brasileño de la soja (Sumimoto Chemical, 2021).

Otra de las industrias que mantuvo su nivel de producción en la crisis provocada por la pandemia fue la farmacéutica. Las capacidades de los países en este sector, en el que los capitales transnacionales mostraron interés, fueron clave al momento de abordar la crisis sanitaria. En este caso, una de las operaciones más grandes fue la adquisición, por parte del fondo canadiense Caisse de dépôt et placement du Québec, de una participación minoritaria (24%) en la mexicana Invekra S.A., por 500 millones de dólares. Invekra, que se constituye para consolidar las acciones de Laboratorios Sanfer y Laboratorios Hormona, es un grupo conformado por 15 empresas dedicadas a la fabricación y distribución de medicamentos, pero también cuenta con empresas de productos veterinarios, productos de limpieza del hogar y cuidado personal, empresas de empaques y fabricación de aerosoles. Tiene presencia en diez países de América Latina y emplea a unas 2.900 personas (Sanfer, 2021).

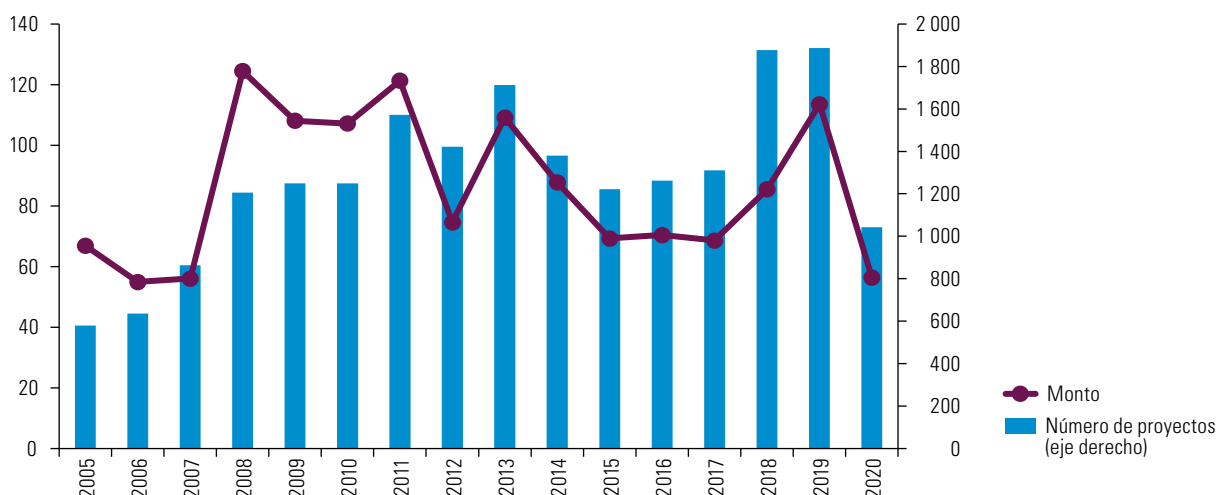
La mayor operación en la economía digital fue la compra de la plataforma inmobiliaria brasileña Grupo ZAP por parte de la plataforma OLX, propiedad de la empresa conjunta entre la noruega Adevinta ASA y Prosus NV, de los Países Bajos. Con este acuerdo, OLX compra a su competencia en el sector inmobiliario y amplía su operación, que cuenta con unos 1.600 empleados, 400 de los cuales se desempeñan en el área de tecnología (G1, 2020). Por otra parte, la plataforma digital Uber Technologies cerró en 2020 la adquisición, por 450 millones de dólares, del 51% de la empresa de origen chileno Delivery Technologies SpA, conocida comercialmente como Cornershop, una

aplicación de compra en supermercados y otras tiendas para dispositivos móviles. En 2021 Uber completó la adquisición del 100%. Esta empresa, que comenzó operando en Chile y México, actualmente tiene presencia en el Brasil, el Canadá, Colombia, Costa Rica, los Estados Unidos y el Perú, y es uno de los casos exitosos de empresas emergentes latinoamericanas que logran alcanzar mercados globales en la economía digital, apalancadas por inversionistas extranjeros. En el Brasil, los centros de datos siguen despertando el interés de capitales transnacionales. En 2020, el aumento de la demanda de banda ancha que provocaron las medidas de confinamiento impulsó a la estadounidense Digital Colony a adquirir un centro de datos a la brasileña Folha para proveer una plataforma de muy gran escala que brinde servicios a proveedores de telecomunicaciones y banda ancha, así como a empresas de contenido de Internet.

La crisis provocada por la pandemia, además de profundizar la tendencia a la baja de las fusiones y adquisiciones transfronterizas, tuvo un fuerte impacto en los anuncios de nuevas inversiones. En 2020, los anuncios de proyectos cayeron a niveles de mediados de la década de 2000, tanto en la cantidad de anuncios (-45% con respecto a 2019) como en los montos de inversión, que se redujeron a la mitad del valor de 2019, con un total en torno a los 56.000 millones de dólares (véase el gráfico I.14). En 2018 y 2019 se habían alcanzado las mayores cifras en lo que respecta a número de anuncios, con lo que no debería sorprender que la caída de 2020 sea grande. No obstante, cabe destacar que es la primera vez que una crisis mundial impacta en la cantidad de anuncios de proyectos en la región. Después de que estallara la crisis financiera internacional de 2008, en 2009 las entradas de IED y las fusiones y adquisiciones transfronterizas se contrajeron y se recuperaron rápidamente al año siguiente. En ese momento, la cantidad de anuncios de proyectos no se redujo y el monto, si bien cayó un 13%, se mantuvo en valores muy elevados (por encima de los 100.000 millones de dólares). En la crisis de 2020, en cambio, el impacto en las perspectivas de negocios de las transnacionales fue diferente. Los anuncios de proyectos cayeron a valores que no se veían desde hacía más de diez años y la cantidad de anuncios es la menor desde 2007.

Gráfico I.14

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2005-2020
(En miles de millones de dólares y número de proyectos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

La disminución en los anuncios fue transversal a todas las actividades de la economía. Sin embargo, los sectores de minería metálica, hoteles y turismo, y transporte y almacenamiento fueron los que explicaron la mayor parte de la caída del monto de

proyectos entre 2020 y 2019 (véase el gráfico I.15.A). En cuarto lugar se ubican las energías renovables, que, pese a experimentar una contracción en las inversiones anunciadas, se posicionaron como el sector con el mayor monto de proyectos de inversión en América Latina y el Caribe en 2020, con el 26% del monto total de los anuncios (véase el gráfico I.15.B).

A. Diferencia entre 2020 y 2019
(en miles de millones de dólares)

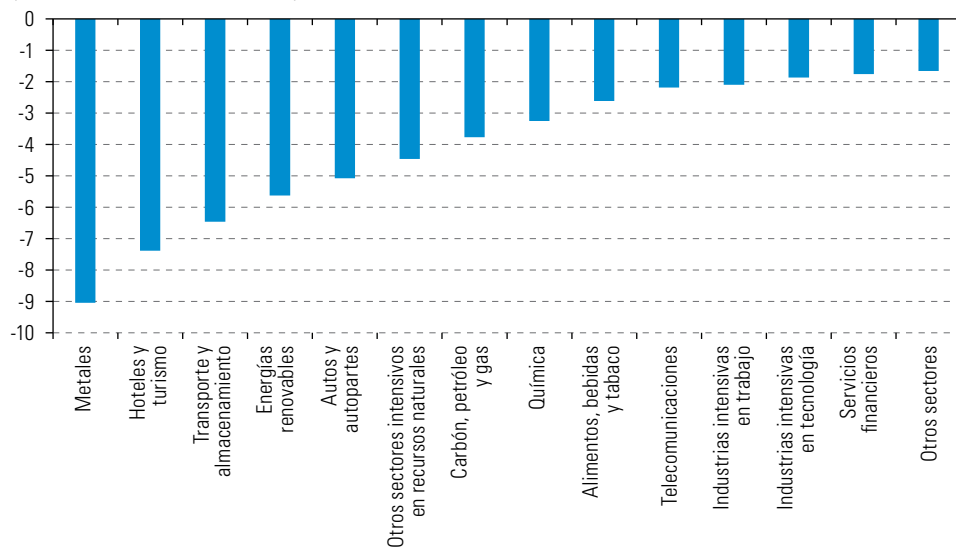
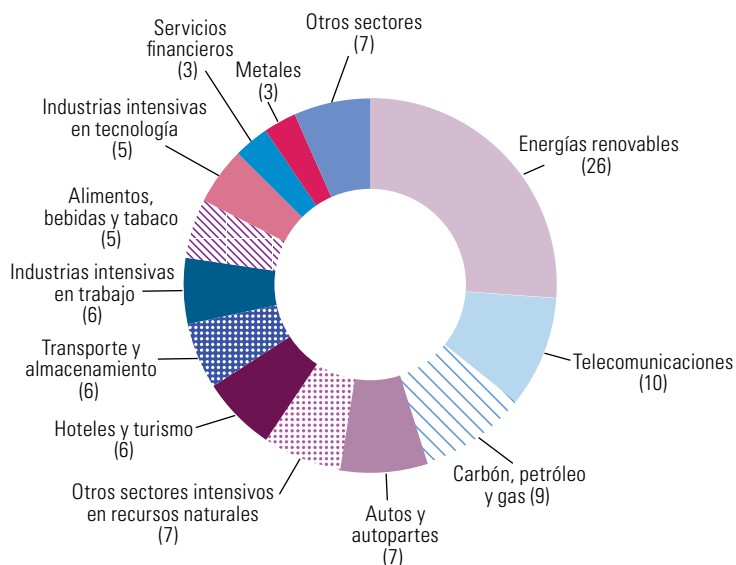


Gráfico I.15
América Latina y el Caribe: anuncios de inversión extranjera directa, por sector, 2019-2020

B. Distribución por sectores, 2020
(en porcentajes del monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de *Financial Times*, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

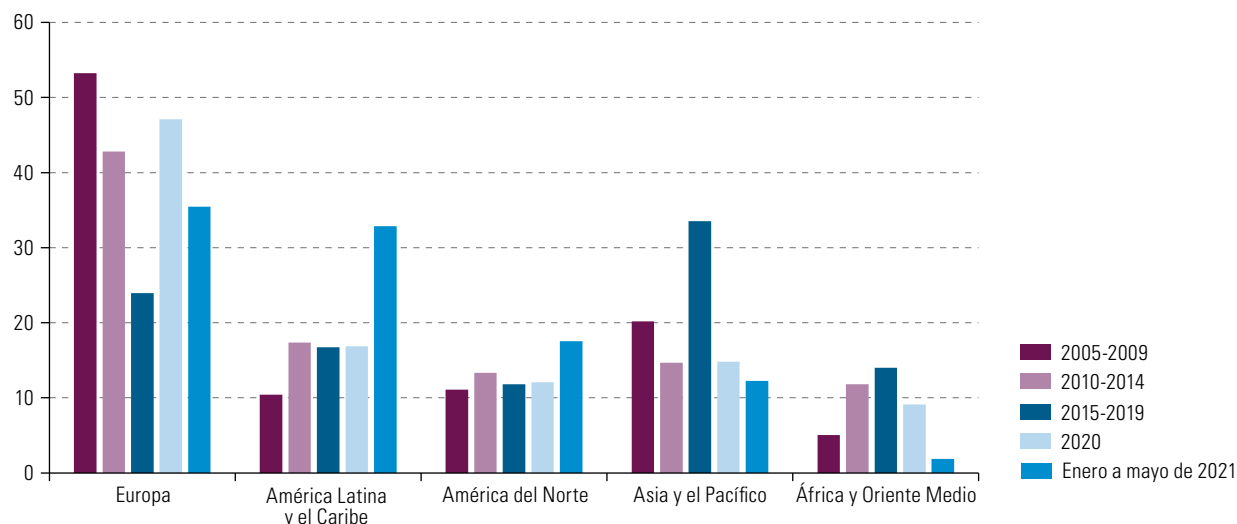
América Latina y el Caribe se ha destacado en el mapa mundial de proyectos de inversión en energías renovables. Desde 2010 es el segundo mayor destino de anuncios en este sector y concentra el 17% del monto mundial de proyectos en la década (véase el gráfico I.16). En 2020 mantuvo su participación, ya que los anuncios se redujeron también en el resto del mundo. Sin embargo, al mes de mayo de 2021, la magnitud de los anuncios recientes para la región determinó que esta tenga una participación del 33% en el total de

proyectos de energías renovables, valor cercano al 35% de Europa. Uno de los mayores anuncios en 2021 fue el de la empresa australiana Eneq Energy, con un proyecto, valuado en 5.400 millones de dólares, para construir en el Brasil la que se afirma que será la planta de hidrógeno verde más grande del mundo (Cabello, 2021). Por otra parte, en el extremo sur de Chile, un consorcio integrado por las europeas Siemens Energy, Porsche, Enel Green Power, la estatal chilena Empresa Nacional del Petróleo (ENAP) y la compañía eléctrica también chilena AME está construyendo una planta piloto productora de combustibles a base de hidrógeno, en un proyecto que cuenta con un cofinanciamiento de 8 millones de euros por parte del Ministerio Federal de Economía y Energía de Alemania (*AméricaEconomía*, 2021).

Gráfico I.16

Anuncios mundiales de proyectos de inversión extranjera directa en energías renovables, por región, enero de 2005 a mayo de 2021

(En porcentajes del monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

4. Los Estados Unidos aumentaron su participación ante la mayor caída de la IED originada en Europa y América Latina

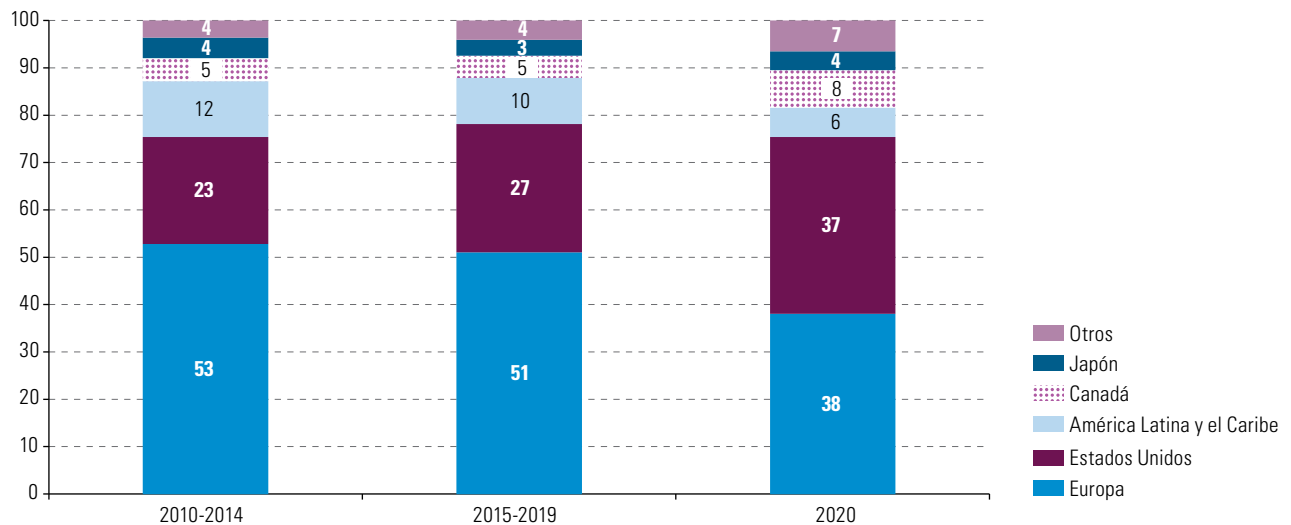
En 2020 se registraron algunos cambios en la estructura del origen de la IED. Durante la década pasada, las empresas europeas fueron los principales inversionistas y hasta 2019 concentraron más de la mitad de las entradas de IED. En 2020, esta proporción cayó al 38%, y se mantuvo apenas por encima de la participación de los Estados Unidos, que creció 10 puntos porcentuales, hasta el 37% (véase el gráfico I.17). Este cambio en la estructura se explica por una menor caída de las inversiones procedentes de los Estados Unidos (-4%) en comparación con las europeas (-49%) o las de América Latina y el Caribe (-35%). Como se ha indicado en ediciones anteriores de este informe, la determinación del origen a partir de los datos de las cuentas nacionales es imprecisa. En primer lugar, esto se debe a que en ellos solo se da cuenta del origen inmediato del capital, lo que no permite identificar los fondos que ingresan desde terceros países. En segundo término, son pocos los países de la región en cuyas estadísticas oficiales se incluye este dato.

La menor caída de los Estados Unidos como origen de la IED se explica principalmente por el aumento de las inversiones de este país en el Brasil en 2020. Por el contrario, las entradas desde los dos países europeos que tenían más inversiones en el Brasil —los Países Bajos

y Luxemburgo— se redujeron entre 2020 y 2019, lo que determinó una caída del peso de Europa como inversionista (véase el gráfico I.18). Debe tenerse presente que, dadas las ventajas fiscales que ofrecen tanto Luxemburgo como los Países Bajos, la IED registrada como proveniente de esos países no refleja estrictamente inversiones de transnacionales neerlandesas o luxemburguesas en la región, con lo cual no se pueden extraer conclusiones acerca del comportamiento de las empresas de estos países. En los demás casos, con la excepción de Italia e Irlanda, toda la IED europea en el Brasil bajó en 2020.

Gráfico I.17

América Latina y el Caribe (9 países): distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por origen, 2010-2020^a
(En porcentajes)

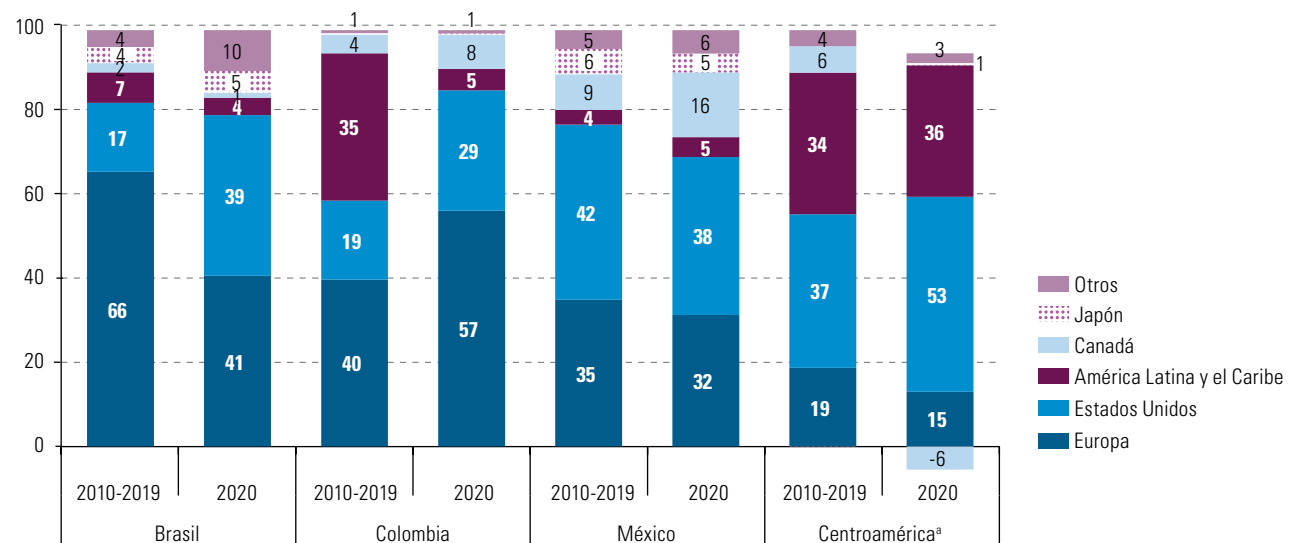


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Se consideran el Brasil, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México y la República Dominicana, que son los países de los que se cuenta con información por origen correspondiente a 2020. En el dato del Brasil no se incluye el componente de reinversión de utilidades. En todos los casos se excluyen los fondos cuyo origen no se puede determinar debido a que ingresan a través de paraísos fiscales.

Gráfico I.18

América Latina y el Caribe (subregiones y países seleccionados): distribución de las entradas de inversión extranjera directa (IED), por origen, 2010-2020
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a En Centroamérica se consideran Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, que son los países de los que se cuenta con información por origen a 2020.

Cabe destacar la disminución de los flujos de IED intrarregionales en Colombia (-90%), donde las inversiones provenientes de la región usualmente representan más de un tercio de las entradas de IED. En Centroamérica, por el contrario, los flujos provenientes de la región se mantuvieron y siguen representando más de un tercio de las inversiones en la subregión.

Al analizar las fusiones y adquisiciones transfronterizas, se confirmó la baja actividad de las translatinas en la región (véase la sección C). Considerando todas las fusiones y adquisiciones y los anuncios de proyectos en 2020, entre los principales diez países inversionistas en la región no aparecen los países de América Latina y el Caribe.

El análisis de las fusiones y adquisiciones y los anuncios de proyectos permite confirmar que China sigue siendo un actor importante en la inversión de la región, pese a que esto no se refleja en las estadísticas oficiales de las cuentas nacionales (véase un análisis detallado de la inversión de China en el capítulo II). De hecho, en 2020, el primer inversionista por fusiones y adquisiciones fue China, que mantuvo vigente su interés en empresas de generación y distribución eléctrica en la región (véase el gráfico I.19.A). La adquisición más grande de 2020 fue realizada, justamente, por la empresa China Yangtze Power Co. Ltd., subsidiaria de la estatal China Three Gorges Corporation, que adquirió toda la participación (83,6%) de Sempra Energy en la distribuidora Luz del Sur, una de las mayores distribuidoras de electricidad en el Perú, por un monto total de 3.590 millones de dólares (véase el cuadro I.3). También en 2020, la empresa china State Grid International Development Limited (SGID), subsidiaria de State Grid Corporation of China, compró a la estadounidense Sempra Energy todos sus negocios en Chile, lo que incluye el 100% de sus acciones en Chilquinta Energía S.A. y Tecnored S.A., por un monto total de 2.230 millones de dólares. Estas compras siguen a la megadquisición llevada adelante por State Grid en 2017, cuando compró CPFL Energia, uno de los grupos de producción y distribución de electricidad más grandes del Brasil, por unos 9.900 millones de dólares, y las diversas operaciones de China Three Gorges Corporation, que compró Empresa de Generación Huallaga en el Perú en 2019 y la concesión de la planta hidroeléctrica de Jupia e Ilha Solteira en el Brasil en 2015, entre otros. De esta forma, las empresas estatales chinas han consolidado su presencia en el mercado de generación y distribución de energía eléctrica en el Brasil, Chile y el Perú.

Gráfico I.19

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones, y anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, por país de origen, 2010-2020
(En miles de millones de dólares)

A. Fusiones y adquisiciones transfronterizas

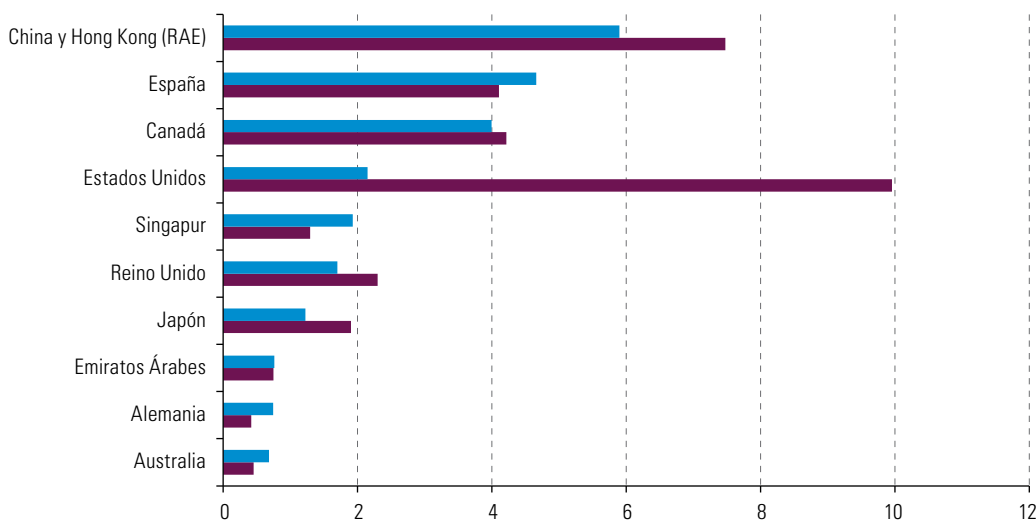
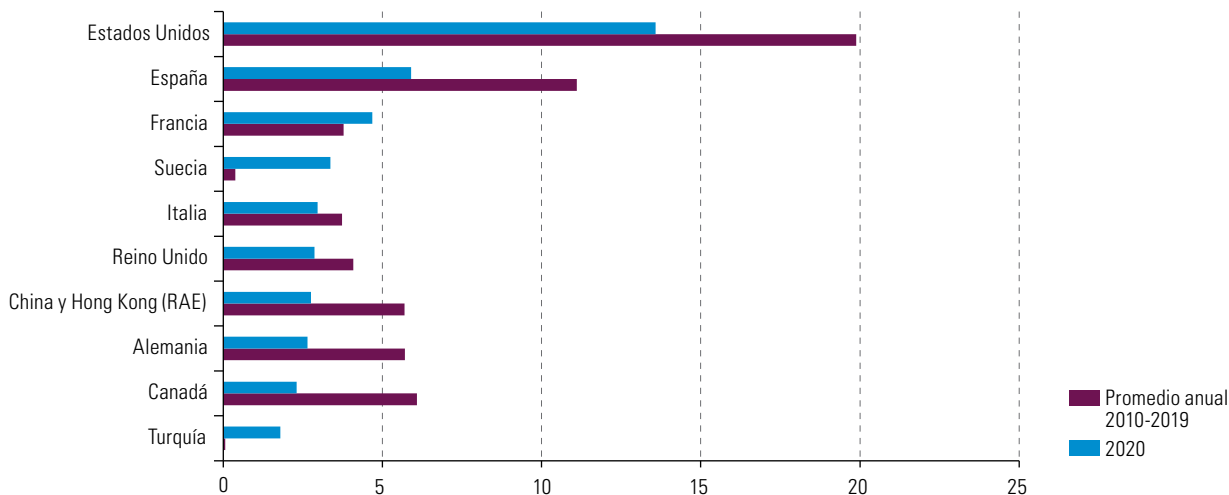


Gráfico I.19 (conclusión)

B. Anuncios de proyectos de inversión



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg y Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

España y el Canadá fueron el segundo y tercer inversionista por medio de fusiones y adquisiciones en la región. Ambos países se ubicaron delante de los Estados Unidos, cuyo monto invertido en esta modalidad se redujo por segundo año consecutivo en 2020 y llegó a un valor que es menos del cuarto de su promedio anual de la década pasada (véase el gráfico I.19.A).

Los anuncios de inversiones en 2020 cayeron un 50% y fueron dominados por las empresas de los Estados Unidos, por delante de las de España y Francia. China, por su parte, desempeña un papel mucho menor en los anuncios de inversión que en las fusiones y adquisiciones en la región (véase el gráfico I.19.B).

Suecia se ubicó cuarto en los anuncios de proyectos en la región en 2020, gracias al anuncio de una megainversión en el Paraguay por un monto de 3.200 millones de dólares. La inversión de la sueca Girindus Investments, a través de su subsidiaria Paracel, en una planta de celulosa sería la mayor inversión privada de la historia del Paraguay (*Revista PLUS*, 2020). La fábrica, que creará 4.000 empleos directos y cuya puesta en marcha está prevista para 2023, producirá 1,5 millones de toneladas anuales de pulpa kraft de eucalipto blanqueada (BHKP). Turquía también entra entre los diez principales países inversionistas por anuncios de proyectos en 2020 debido al anuncio de ANEX Tourism Group, con sede en Turquía, de invertir 1.800 millones de dólares para abrir un nuevo hotel en Punta Cana (República Dominicana). Diversas empresas del Reino Unido y los Estados Unidos también anunciaron grandes inversiones. Se destacan la inauguración en la Argentina de una planta de refinería de diésel premium, realizada por Pan American Energy Group (AXION Energy), subsidiaria de la británica BP, por 1.500 millones de dólares, y un proyecto de extensión de 1.000 millones de dólares por parte de General Motors de los Estados Unidos, en su planta de Ramos Arizpe (México), para agregar a la instalación capacidades vinculadas a la fabricación de vehículos eléctricos y a paquetes de baterías y otros componentes electrónicos, como motores eléctricos. Esta inversión forma parte del plan de la multinacional para construir o convertir plantas en instalaciones de vehículos eléctricos a nivel mundial a medida que avanza con miras a convertirse, hacia 2035, en un fabricante de automóviles que ofrezca exclusivamente vehículos eléctricos.

5. La facilitación de las inversiones: hacia una nueva gobernanza de la inversión extranjera para el desarrollo

El panorama de la IED en 2020 muestra el fuerte impacto de la pandemia en las decisiones de los inversionistas que operan en la región. La estructura sectorial no ha registrado diversificaciones sustantivas en la última década, más allá de las inversiones dirigidas hacia las empresas de aplicaciones digitales. Para que los países de la región alcancen los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) es necesario que puedan atraer inversiones que apoyen la consecución de estos Objetivos y el hecho de contar con un marco regulatorio multilateral puede ayudarlos a lograrlo.

Desde septiembre de 2020 se está negociando en la Organización Mundial del Comercio (OMC) un acuerdo multilateral sobre facilitación de las inversiones para el desarrollo. Estas negociaciones son el resultado de una iniciativa lanzada en la 11ª Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Buenos Aires en diciembre de 2017, y en ellas participan más de 100 países, incluidos 17 países latinoamericanos³.

La facilitación de las inversiones engloba un conjunto de medidas orientadas a agilizar los procedimientos y mejorar la transparencia y previsibilidad de los marcos legales y administrativos aplicables a la IED en cada país. Se trata de un concepto relativamente reciente, que sigue la misma lógica de la facilitación del comercio (que busca agilizar y simplificar los procedimientos aplicables al comercio de bienes). La facilitación de las inversiones es distinta de la protección de la inversión, que se refiere a las obligaciones legales que los Estados anfitriones asumen respecto de los inversionistas extranjeros, como el trato nacional, el trato justo y equitativo, la libre transferencia de utilidades hacia la casa matriz y la prohibición de requisitos de desempeño, entre otras. Estas obligaciones suelen estar recogidas en acuerdos de protección de inversiones y en los capítulos de inversión de tratados de libre comercio, y contar con el respaldo de mecanismos de solución de controversias como el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), donde los inversionistas pueden demandar a los Estados anfitriones si consideran que no se han respetado las garantías. De hecho, los países de la región han recibido 234 reclamos en el marco del CIADI entre 1995 y 2017, y acumulan un total de 20.588 millones de dólares en indemnizaciones a empresas extranjeras (Olivet, Müller y Ghiotto, 2017). Las negociaciones sobre facilitación de las inversiones en la OMC excluyen expresamente los temas de protección de la inversión y de solución de controversias entre los inversionistas y el Estado.

Los acuerdos de protección de inversiones y de libre comercio se han enfocado tradicionalmente en otorgar el mayor número posible de garantías legalmente exigibles a los inversionistas extranjeros, con escasa preocupación por las necesidades y prioridades de desarrollo del país anfitrión. En contraste, la facilitación de las inversiones pone el énfasis en la cooperación entre los inversionistas extranjeros y las autoridades de los países anfitriones, buscando prevenir los conflictos y que la IED contribuya al desarrollo sostenible de estos últimos. Por este motivo, la facilitación de las inversiones es un concepto que no genera la fuerte resistencia política que enfrentan los tratados tradicionales de protección de la inversión.

Los elementos centrales de la facilitación de las inversiones pueden sintetizarse en: i) transparentar; ii) aplicar de manera predecible y consistente, y iii) simplificar gradualmente las formalidades y otros requisitos aplicables a la IED. Así, la facilitación de las inversiones aparece como una alternativa más efectiva y de menor costo fiscal

³ Argentina, Barbados, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Dominica, Ecuador, Granada, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, República Dominicana y Uruguay.

para atraer y retener IED que los incentivos financieros, como subsidios o exenciones impositivas (Herrerros, 2018).

Entre los diversos elementos que los países de la región han identificado como posibles contenidos de un acuerdo marco de facilitación de las inversiones en la OMC se cuentan los siguientes⁴:

- Establecer mecanismos de coordinación: el acuerdo debería establecer mecanismos de coordinación entre los diferentes ministerios y organismos que se ocupan de la IED en todos los niveles de gobierno (nacional y subnacional). Esta coordinación también debería establecerse entre los gobiernos de origen y receptores.
- Establecer ventanillas únicas: en línea con el modelo de la ventanilla única de comercio incluido en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio de la OMC, los países están implementando ventanillas únicas para facilitar la interacción entre los inversionistas extranjeros y los organismos gubernamentales. Es importante que las ventanillas únicas sustituyan trámites y no se conviertan en un trámite adicional.
- Servicios a los inversionistas ya establecidos: la institucionalización de los servicios para inversionistas ya establecidos, por ejemplo, a través de diálogos, puede ayudar a las agencias de inversión a mejorar la probabilidad de reinversión y evitar la desinversión si surgen conflictos, al tener un espacio para identificarlos, abordarlos y resolverlos.
- Diálogo con las partes interesadas: sería deseable alentar el establecimiento de un mecanismo para que las partes interesadas puedan comentar sobre leyes, políticas y reglamentos propuestos o cambios a los que ya existen que les afecten, antes de su implementación y con suficiente antelación, para que tengan la oportunidad de realizar aportes y así aumentar la previsibilidad de las regulaciones.
- Transparencia, simplificación y agilización de los trámites administrativos: se debe impulsar la simplificación y agilización de los procedimientos para las solicitudes y aprobaciones de proyectos. Se propone que los miembros consideren la posibilidad de introducir procedimientos administrativos de consentimiento tácito, en los que la autorización se otorga automáticamente cuando la autoridad competente no actúa dentro del período establecido en las leyes y reglamentos, a menos que los inversionistas hayan sido notificados de otra manera. Un enfoque complementario es la aprobación administrativa basada en el riesgo, donde las inversiones menos riesgosas tienen una revisión menos exhaustiva.
- Programas de encadenamientos: se deberían incluir programas para apoyar la creación de vínculos entre inversionistas extranjeros y proveedores locales, incluidas bases de datos de dichos proveedores, así como programas para que estos puedan cumplir con los requisitos y las especificaciones de los inversionistas extranjeros. Las bases de datos de proveedores podrían incluir dimensiones de sostenibilidad, lo que permitiría a los inversionistas contratar empresas que operan de forma sostenible y, por lo tanto, motivar y recompensar estas operaciones. Las bases de datos también pueden incluir posibles proyectos de inversión en el país anfitrión.
- Prevención de disputas: el acuerdo marco debe incluir disposiciones destinadas a prevenir disputas entre inversionistas extranjeros y Estados anfitriones, por ejemplo, a través de la figura de un ómbudsman de inversiones.

⁴ Resultados de la Mesa Redonda Regional de Alto Nivel sobre los Beneficios y Desafíos de un Marco de Facilitación de la Inversión para el Desarrollo de la OMC para las Economías Latinoamericanas, organizada por el Centro de Comercio Internacional (ITC), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), el Instituto Alemán de Desarrollo, la OMC y el Foro Económico Mundial. Véase el informe [en línea] en <https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Redesign/Events/IF%20LAC%20roundtable%20report%20as%20of%2018%20May%20FV.pdf>.

- Conducta empresarial responsable: se deberían incluir disposiciones para promover la conducta empresarial responsable por parte de las transnacionales, por ejemplo, mediante una referencia explícita a normas reconocidas internacionalmente como los Principios Rectores sobre las Empresas y los Derechos Humanos de las Naciones Unidas y la Declaración Tripartita de Principios sobre las Empresas Multinacionales y la Política Social de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). El futuro acuerdo debería contener la obligación de los países receptores de no rebajar sus estándares ambientales para atraer IED.
- Reconocimiento a los inversionistas sostenibles: sería deseable crear una categoría de “inversionista sostenible reconocido” (similar a la certificación de operador económico autorizado en el Acuerdo sobre Facilitación del Comercio). Esto implica otorgar beneficios adicionales de facilitación de las inversiones a los inversionistas que cuenten con un buen historial en materia de sostenibilidad⁵.

La participación de los países de América Latina y el Caribe en estas negociaciones es fundamental para impulsar un nuevo modelo de gobernanza multilateral en que los países de la región posicionen sus intereses y requerimientos, y alcanzar mayor coherencia entre las reglas del sistema de comercio multilateral y los ODS. Los países de la región han impulsado activamente la facilitación de las inversiones, tanto a nivel multilateral como regional y nacional. El Brasil, por ejemplo, suscribió acuerdos bilaterales de facilitación de inversiones con los cuatro miembros de la Alianza del Pacífico y lideró las negociaciones de un protocolo sobre facilitación de inversiones del Mercado Común del Sur (MERCOSUR), suscrito en 2017. Un futuro acuerdo multilateral sobre facilitación de inversiones debería no solo ayudar a los países en desarrollo a atraer más capitales, sino también aumentar la contribución de la IED al cumplimiento de los ODS en los países receptores.

C. Inversiones latinoamericanas en el exterior: desaceleración ante la elevada incertidumbre

En 2020, los flujos de salida de IED desde los países de América Latina alcanzaron 12.343 millones de dólares, con una caída del 73% en comparación con 2019. Estas cifras reflejan la compleja realidad, producto de la pandemia de COVID-19, que han tenido que enfrentar las mayores empresas latinoamericanas, con un fuerte impacto en sus estrategias de expansión internacional y con ello en los flujos de inversiones directas en el exterior. En los últimos años, la mayor parte de la IED de la región hacia el exterior provino del Brasil, Chile, Colombia, México y Panamá. Sin embargo, esta no es una tendencia estable y homogénea, y la realidad de cada país presenta algunas diferencias: mientras que Chile y México mostraron un incremento en los flujos de inversión directa hacia el exterior en 2020, la Argentina, el Brasil, Colombia y Panamá registraron retrocesos (véase el cuadro I.4).

⁵ Las inversiones sostenibles son cada vez más importantes en la región. En septiembre de 2020, México emitió el primer bono soberano de los ODS del mundo por 889 millones de dólares. La recaudación de fondos privados alcanzó los 5.696 millones de dólares para financiar programas orientados a los ODS. El 73% de los fondos se asignaron a los llamados “inversionistas sostenibles”. Véanse más detalles sobre este instrumento en el recuadro I.2.

Cuadro I.4

América Latina y el Caribe (países seleccionados): flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia el exterior, 2012-2020
(En millones de dólares y porcentajes de variación)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	Variación absoluta 2019-2020 (en monto)	Variación relativa 2019-2020 (en porcentajes)
Argentina	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 726	1 539	1 294	-245	-15,9
Brasil	2 083	15 644	20 607	3 134	14 693	21 341	2 025	22 820	-3 467	-26 287	-115,2
Chile	20 556	9 888	12 800	15 931	8 492	3 524	1 309	9 339	11 725	2 385	25,5
Colombia	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	5 126	3 153	1 744	-1 409	-44,7
México	18 775	18 034	5 665	10 973	7 905	2 877	12 120	5 991	6 237	247	4,1
Panamá	-274	331	329	1 091	933	-338	570	2 205	-3 016	-5 221	-236,7
Uruguay	4 154	-2 058	1 838	1 898	1 307	4 718	2 273	59	-2 071	-2 130	-3 585,6
Venezuela (República Bolivariana de)	4 294	752	1 024	-399	-1 041	-2 234	-661
Resto de países	-43	634	2 213	1 204	351	129	1 284	647	-103	-750	-115,9
América Latina y el Caribe	49 994	51 766	50 295	38 926	38 944	34 862	25 771	45 754	12 343	-33 411	-73,0

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

En Chile, tanto los aportes de capital como la reinversión de utilidades y los préstamos entre empresas se mantuvieron en niveles altos, lo que da cuenta de una activa estrategia de internacionalización de las empresas. Esta dinámica probablemente sea resultado de la pandemia y la consiguiente crisis económica, así como de la incertidumbre política prevaleciente, que empujaron a los inversionistas a aumentar sus posiciones fuera del país. En México, en tanto, la ratificación del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y Canadá (T-MEC) ha contribuido a revertir la incertidumbre prevaleciente durante su negociación y a mitigar ciertos efectos de la pandemia en el ámbito económico, lo que ha favorecido que algunas de las grandes empresas y grupos económicos fortalezcan su posición en el exterior, principalmente mediante la reinversión de utilidades.

Por otra parte, en el Brasil se registraron cuantiosas desinversiones de las actividades en el exterior en algunas de las grandes empresas más internacionalizadas, como Petrobras. También se produjeron transferencias, en la forma de créditos intraempresariales, desde las subsidiarias en el exterior hacia la casa matriz en el Brasil. Esto tendría como finalidad ayudar a financiar las operaciones en el país en un contexto de recesión económica provocada por la pandemia, que se ha sumado al prolongado período de incertidumbre que ha presentado la economía brasilera. En Colombia se ha producido una situación similar, ya que las empresas han recurrido a sus filiales en el exterior para apoyar sus actividades en el mercado interno.

Como se ha mencionado en informes anteriores, las cifras de la balanza de pagos son un indicador de las estrategias de internacionalización de las empresas de la región. Sin embargo, en la medida en que este proceso avanza y las empresas se integran en los circuitos financieros internacionales, los datos de inversiones directas en el exterior subvaloran y distorsionan la dimensión del proceso. En este contexto, es necesario complementar la información con antecedentes respecto de las inversiones anunciadas y las adquisiciones realizadas por las empresas latinoamericanas fuera de sus mercados de origen. Con estos antecedentes, es posible elaborar un mejor panorama de las estrategias desplegadas por las empresas latinoamericanas fuera de estos mercados de origen.

A nivel mundial, 2020 ha sido un año caracterizado por una fuerte crisis sanitaria y económica, así como por una elevada incertidumbre derivada de las características y la evolución de la pandemia. En 2020, como consecuencia de una caída generalizada de la actividad económica, tanto en las economías desarrolladas como en las emergentes, se registró la mayor contracción del PIB mundial desde la Segunda Guerra Mundial. En América Latina, que llevaba varios años de bajo crecimiento, se sumaron choques externos negativos y la necesidad de implementar políticas de confinamiento y distanciamiento físico, así como el cierre de actividades productivas, lo que hizo que la emergencia sanitaria se materializara en la peor crisis económica, social y productiva que ha vivido la región en los últimos 120 años, y en una caída del 6,8% del PIB regional (CEPAL, 2021).

En un ambiente de desaceleración, en general, las empresas desplegaron estrategias conservadoras. De hecho, producto de la incertidumbre acentuada por la pandemia, entre marzo de 2020 y la primera mitad de 2021, las operaciones encabezadas por empresas latinoamericanas se redujeron considerablemente, y las que se concretaron fueron de montos menores a las registradas en años anteriores. De todos modos, en este complejo panorama destacan las acciones desplegadas por empresas de los países que han liderado el proceso de internacionalización, la Argentina, el Brasil, Chile, Colombia y México (véase el cuadro I.5).

Cuadro I.5

Mayores fusiones y adquisiciones transfronterizas realizadas y concluidas exitosamente por empresas translatinas, 2020-2021
(En millones de dólares)

Fecha	Empresa compradora	País	Empresa adquirida	País	Sector	Monto
6/01/2020	Natura	Brasil	Avon Products, Inc.	Reino Unido	Cosméticos y cuidado personal	4 110
14/12/2020 ^a	América Móvil	México	Grupo Oi (32%)	Brasil	Telecomunicaciones	700
28/04/2021	Beckle S.A.B. de C.V.	México	Eire Born Spirits LLC	Irlanda	Bebidas	600
2/03/2021	Interconexión Eléctrica S.A. (Grupo ISA)	Colombia	Piratinga Bandeirantes Transmissora de Energia (PBTE)	Brasil	Energía eléctrica	304
3/09/2020	Interconexión Eléctrica S.A. (Grupo ISA)	Colombia	Eteselva S.R.L. y Etenorte S.R.L.	Perú	Energía eléctrica	159
16/04/2021	Hidrovias do Brasil S.A. (HBSA)	Brasil	Operaciones de Imperial Logistics en América del Sur	Sudáfrica	Transporte	90
9/10/2020	Banco de Crédito e Inversiones S.A. (BCI)	Chile	Executive National Bank	Estados Unidos/Canadá	Servicios financieros	75
1/10/2020	Despegar	Argentina	Best Day Travel Group	México	Internet	57
1/03/2021	Enaex S.A.	Chile	Downer EDI Ltd.	Australia	Ingeniería y construcción	45
4/02/2021	BrasilAgro - Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas	Brasil	Yatay Agropecuaria S.A., Ombu Agropecuaria S.A., Agropecuaria Acres del Sud S.A., Yuchán Agropecuaria S.A.	Argentina	Agricultura	30
10/02/2020	Compañía Minera Autlán S.A.B. de C.V.	México	CEGASA Portable Energy SL	España	Energías alternativas	29
22/10/2020	Pochteca Materias Primas S.A. de C.V.	México	Ixom Chile S.A.	Chile, Singapur, Australia	Química	15
3/06/2020	Empresas CMPC S.A.	Chile	Samcarsa de México S.A. de C.V.	México	Productos forestales y papel	13

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

^a Operación no concluida.

La operación más importante, concretada en 2020 antes del comienzo de la pandemia, fue la realizada por la empresa brasileña Natura, que adquirió en 4.110 millones de dólares la firma Avon Products con sede en Londres. Con esta adquisición, Natura se convirtió en la cuarta empresa de productos de belleza más grande del mundo, solo superada por la francesa L'Oréal, la estadounidense Procter & Gamble (P&G) y la anglo-neerlandesa Unilever. La combinación de las marcas Avon, Natura, The Body Shop y Aesop amplía significativamente el alcance y la presencia mundial de la empresa brasileña.

Otra transacción importante protagonizada por una empresa brasileña, aunque de una magnitud mucho menor, fue la compra del negocio naviero de la compañía sudafricana Imperial Logistics en el Paraguay por la empresa de transporte y logística fluvial Hidrovias do Brasil S.A. (HBSA). La adquisición incluye Imperial Shipping Paraguay, algunos activos y la concesión del puerto Baden —a orillas del río Paraguay— bajo una empresa conjunta con la empresa paraguaya de productos y servicios electromecánicos CIE S.A.⁶ Con esta operación, HBSA fortalece mucho su posición en el corredor logístico de la región sur, que incluye la hidrovía Paraná-Paraguay con tránsito en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil, el Paraguay y el Uruguay. HBSA opera en el corredor Paraná-Paraguay desde 2012 transportando granos, celulosa y mineral de hierro.

Por último, la Companhia Brasileira de Propriedades Agrícolas (BrasilAgro) adquirió en 30 millones de dólares el 100% de las sociedades con sede en el Estado Plurinacional de Bolivia: Agropecuaria Acres del Sud S.A., Ombu Agropecuaria S.A., Yatay Agropecuaria S.A. e Yuchán Agropecuaria S.A.⁷ La adquisición incluye un área total de aproximadamente 9.900 hectáreas, ubicadas en la región central del Estado Plurinacional de Bolivia, adecuadas para la siembra de segunda cosecha. Con esta operación, BrasilAgro pretende continuar su estrategia de internacionalización, que comenzó en el Paraguay, generar más ingresos y fortalecer su posición competitiva.

El operador mexicano de telecomunicaciones América Móvil tiene una fuerte presencia en 18 países de la región, y en algunos, como Colombia, el Ecuador y México, es líder del mercado. A fines de 2020, el mercado de las telecomunicaciones experimentó un fuerte crecimiento de la demanda producto del distanciamiento físico y las nuevas condiciones laborales impuestas por la pandemia. En este contexto, América Móvil adquirió una importante participación en uno de los mayores grupos de telecomunicaciones del Brasil, con lo que consolidó su presencia en el mayor mercado regional. En conjunto con Telefónica y Telecom Italia Mobile (TIM), en una subasta organizada por el administrador judicial de la empresa telefónica que se acogió a la ley de quiebras en 2016, adquirió los activos móviles y las licencias del grupo Oi en el Brasil por unos 3.200 millones de dólares. América Móvil pagó el 22% del precio total para obtener el 32% de los clientes móviles del grupo Oi, lo que le permitió aumentar su participación en el mercado brasileño del 25,6% al 31%, concentrándose principalmente en São Paulo⁸. Para algunos analistas, esta transacción es una de las inversiones más relevantes en un período marcado por la pandemia de COVID-19 (*Expansión*, 2021).

En el marco de su estrategia de seguir fortaleciendo su posición en América Latina, la operadora mexicana intentó adquirir los activos de Telefónica en El Salvador. Sin embargo, en septiembre de 2020, las condiciones que le imponían las autoridades regulatorias de ese país hicieron que desestimara la operación. En simultáneo, siguiendo la misma línea y con un alto grado de pragmatismo, América Móvil vendió su subsidiaria TracFone Wireless, Inc. —el operador virtual de servicios móviles de prepago más grande de los Estados Unidos— a Verizon Communications en 6.250 millones de dólares, la mitad en efectivo y el resto en acciones de Verizon (*Forbes*, 2020b). Con esta operación, América Móvil perdía una subsidiaria que le reportaba cerca del 15% de sus ventas totales, pero obtenía un pago equivalente a diez años de utilidades de TracFone Wireless, Inc. (*Expansión*, 2021). Se estima que la operación podría cerrarse en el tercer trimestre de 2021 (*Forbes*, 2021).

⁶ Imperial Shipping Paraguay, que cuenta con una plantilla de 150 trabajadores, tiene una flota de 7 remolcadores y 84 barcasas, con una capacidad de carga de 1,7 millones de toneladas por año y con clientes en los sectores del acero y la agricultura.

⁷ BrasilAgro es una de las mayores empresas brasileñas en términos de tierra cultivable y trabaja principalmente en la adquisición, desarrollo, exploración y venta de propiedades rurales aptas para la agricultura. La empresa adquiere propiedades rurales con potencial para generar valor a través del mantenimiento de activos y el desarrollo de actividades agrícolas rentables. Desde 2006, cuando inició sus actividades, BrasilAgro ha adquirido 14 propiedades rurales y vendido 4 fincas.

⁸ Con esta operación, Telefónica y TIM se consolidarán en el nordeste brasileño y Río de Janeiro, respectivamente.

A principios de 2021 se concretó en la región una de las operaciones más importantes realizadas en el período en que la actividad ha estado marcada por la pandemia: el grupo mexicano de bebidas alcohólicas Becele, productor del tequila José Cuervo, adquirió la empresa irlandesa Eire Born Spirits (EBS), dueña y comercializadora de la marca Proper No. Twelve Irish Whiskey, del luchador Conor McGregor, en 600 millones de dólares. El grupo Becele ya poseía el 49% de EBS y adquirió el 51% restante.

La panificadora mexicana Bimbo se destaca por haber sabido adaptarse a las difíciles condiciones impuestas por la pandemia. Con gran parte de la población confinada en su casa, la empresa reordenó sus líneas de producción para ofrecer productos, como el pan envasado de molde y el pan congelado, que permitieran salir a comprar lo menos posible. Bimbo también hizo cambios en su estrategia de distribución al diseñar programas de entrega para llegar directamente al consumidor. Esto le permitió registrar uno de los mejores resultados de su historia, especialmente fuera de México. Los cambios se realizaron con pequeñas inversiones, pero sobre todo mostraron la capacidad de adaptación de los ejecutivos de la empresa.

El Grupo ISA, de Colombia, ha sido una de las empresas más activas en la compra de activos en el exterior. A través de Interconexión Eléctrica, adquirió empresas transmisoras de energía eléctrica en el Brasil y el Perú. Pese a que no son adquisiciones muy grandes, gracias a ellas, el Grupo ISA, que también tiene presencia en Bolivia (Estado Plurinacional de) y Chile, aumentó su participación en el mercado de transmisión eléctrica del Brasil y el Perú.

En el Perú, en septiembre de 2020, Interconexión Eléctrica adquirió por 158,5 millones de dólares la empresa de transporte Orazul Energy Group y sus filiales Etenorte y Eteselva, que operan seis líneas de transmisión, con un total de 746 kilómetros de circuito. Si bien se trata de una adquisición pequeña, genera sinergias con las operaciones de transmisión existentes en el Perú y extiende su posición ya dominante en el sector de transmisión de energía eléctrica al aumentar su participación de mercado del 70% al 73%.

En marzo de 2021, Interconexión Eléctrica concretó la compra de Piratininga-Bandeirantes Transmissora de Energia (PBTE) en el Brasil por 304 millones de dólares. Esta operación permite al Grupo ISA seguir fortaleciendo su posición en el sector de transmisión de energía eléctrica en el Brasil. PBTE tiene una posición estratégica que permite conectar dos subestaciones de la Companhia de Transmissão de Energia Elétrica Paulista (ISA CTEEP) en la ciudad de São Paulo, además de generar sinergias operacionales. En la actualidad, el Grupo ISA transporta cerca del 33% de la energía eléctrica producida en el país. Asimismo, transporta el 60% de la energía consumida en la Región Sudeste y el 94% de la energía consumida en el estado de São Paulo. En el Brasil, el Grupo ISA opera en 17 de los 26 estados y tiene más de 18.000 kilómetros de líneas de transmisión.

En Chile, donde ha sido habitual que las grandes empresas realicen adquisiciones de gran magnitud en el exterior, esta dinámica prácticamente se detuvo en 2020 y 2021. La operación más importante fue la compra de la entidad estadounidense Executive National Bank por parte del Banco de Crédito e Inversiones S.A. (BCI) en 75 millones de dólares. Esta compra implica una fusión con City National Bank of Florida (CNB), que es el tercer banco que el BCI adquiere en el estado de Florida, después de que en 2018 tomara el control de Totalbank y lo fusionara con CNB. Con esta operación, CNB logra activos por 15.500 millones de dólares y se consolida como el segundo banco más grande con sede en el estado de Florida y uno de los 100 bancos más importantes de los Estados Unidos.

En resumen, en un período muy complejo marcado por la crisis económica y sanitaria provocada por el COVID-19, las empresas latinoamericanas han reducido drásticamente su actividad fuera de las fronteras nacionales. La incertidumbre aún persiste y es difícil

predecir cuál será la evolución de las inversiones directas en el exterior. Sin embargo, también puede darse el caso de que producto de la crisis económica surjan nuevas oportunidades para las empresas latinoamericanas que tengan mayores capacidades financieras para abordar nuevas fusiones y adquisiciones que les permitan ampliar su presencia en los mercados externos.

D. Conclusiones

Después del impacto de la crisis en 2020, el panorama mundial de la IED en 2021 sigue siendo bastante complejo. Las previsiones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) indican que este año es esperable un incremento de entre el 10% y el 15%. De esta manera, la IED mundial quedaría un 25% por debajo del nivel de 1,5 billones de dólares de 2019, que posiblemente se recuperaría en 2022. Sin embargo, es importante tomar en cuenta que la magnitud y las características de la recuperación, tanto en 2021 como en 2022, dependerán del ritmo de la recuperación económica mundial, la posibilidad de recaídas pandémicas y el impacto en la IED de los programas de estímulo económico implementados por los países, así como de las estrategias de las empresas transnacionales en la búsqueda de una mayor resiliencia de sus modelos negocios y cadenas globales de suministro.

Las grandes transnacionales registraron caídas en las ventas y ganancias, pero, al mismo tiempo, han sido capaces de mantener un nivel muy elevado de liquidez en sus balances en 2020. Por una parte, redujeron las adquisiciones y mantuvieron estables los gastos de capital, y, por la otra, incrementaron sus operaciones de financiamiento, principalmente en forma de deuda y recaudación de capital social. El resultado final ha sido un aumento de más del 25% en las tenencias de efectivo, que llegaron a 8 billones de dólares, en las 5.000 principales empresas no financieras que cotizan en bolsa (UNCTAD, 2021).

Este incremento de liquidez no necesariamente se trasladará a un aumento de las inversiones y, en efecto, la recuperación mundial de los proyectos de inversión sigue siendo débil en los primeros meses de 2021 (UNCTAD, 2021). La incertidumbre relacionada con la evolución de la pandemia ante la difusión de nuevas variantes del virus, el avance heterogéneo de las campañas de vacunación en los distintos países, el regreso a medidas de restricción sanitaria que afectan la capacidad productiva y el crecimiento de la economía, y, de manera más general, la priorización de la resiliencia de las cadenas de suministro generan una situación en la que es probable que las transnacionales se orienten más a mejorar su red de proveedores y a realizar algunas compras estratégicas, también en una apuesta a la reestructuración corporativa, que a poner en marcha nuevos proyectos. En este sentido es más esperable un proceso gradual de diversificación y regionalización de las cadenas que un proceso de relocalización de la producción.

Los planes de recuperación implementados por los países representan otra variable importante para determinar la intensidad y la distribución geográfica de las inversiones. En economías avanzadas, como es el caso de la Unión Europea y los Estados Unidos, los planes de recuperación se enfocan en el desarrollo de infraestructura física y digital, así como en el logro de una economía más sostenible que incluya las energías renovables. Esto puede generar nuevos flujos de inversión hacia los sectores involucrados. Sin embargo, en muchos países en desarrollo, por el menor espacio fiscal, los planes se concentran en medidas para resolver situaciones de emergencia económica y social, y realizar, por lo tanto, transferencias a los agentes económicos de menor tamaño y a los sectores sociales más vulnerables. La magnitud, la duración y el enfoque sectorial de los planes de recuperación son factores que pueden incidir en la orientación geográfica de los nuevos flujos de inversión.

La situación sanitaria, y sobre todo el avance dispar de las campañas de vacunación, así como su eficacia, también son elementos que hay que tomar en consideración. En la medida en que sea necesario mantener restricciones sanitarias que limitan la capacidad productiva y el desarrollo de las actividades económicas —o aun en contextos de bajas restricciones, pero con brotes epidémicos importantes—, la posibilidad de que las empresas transnacionales quieran realizar nuevas inversiones o reforzar las que ya existen es más limitada; sobre todo si se toma en cuenta que, pese a la elevada liquidez, la expansión de sus actividades no es prioridad para estas empresas en la situación actual.

Por lo tanto, hay varios factores que hacen pensar que la recuperación de la IED, tanto en 2021 como en 2022, será bastante heterogénea en relación con las distintas áreas geográficas y económicas.

Las previsiones hablan de un crecimiento de la IED de entre el 15% y el 20% para las economías desarrolladas, y de entre el 5% y el 10% para Asia. En cambio, para otras regiones del mundo las expectativas son menos optimistas: para las economías en transición se espera una variación de entre un -10% y un 0%, para África la variación sería de entre un 0% y un 10%, y para América Latina y el Caribe se ubicaría entre un -5% y un 5% (UNCTAD, 2021).

Antes de la crisis de 2020, América Latina y el Caribe había terminado una década en la que alcanzó el valor máximo de entradas de IED en 2012, con 214.644 millones de dólares. Después de ese año, la caída de los flujos de inversión extranjera había sido casi ininterrumpida, lo que dejó en evidencia, principalmente en los países de América del Sur, la relación que existe en la región entre los flujos de IED y los ciclos de precios de las materias primas (CEPAL, 2020). En 2020, en un contexto de grave crisis económica, sanitaria y social, los flujos de entrada de la IED registraron una pronunciada caída y llegaron a 105.480 millones de dólares, un valor que es un 51% inferior al que se había alcanzado en 2012.

Las perspectivas para 2021 son bastante complejas. El contexto internacional sugiere que los flujos mundiales de IED tendrán una recuperación lenta y que, por las razones mencionadas, las operaciones de las transnacionales se orientarán más hacia los países desarrollados y Asia.

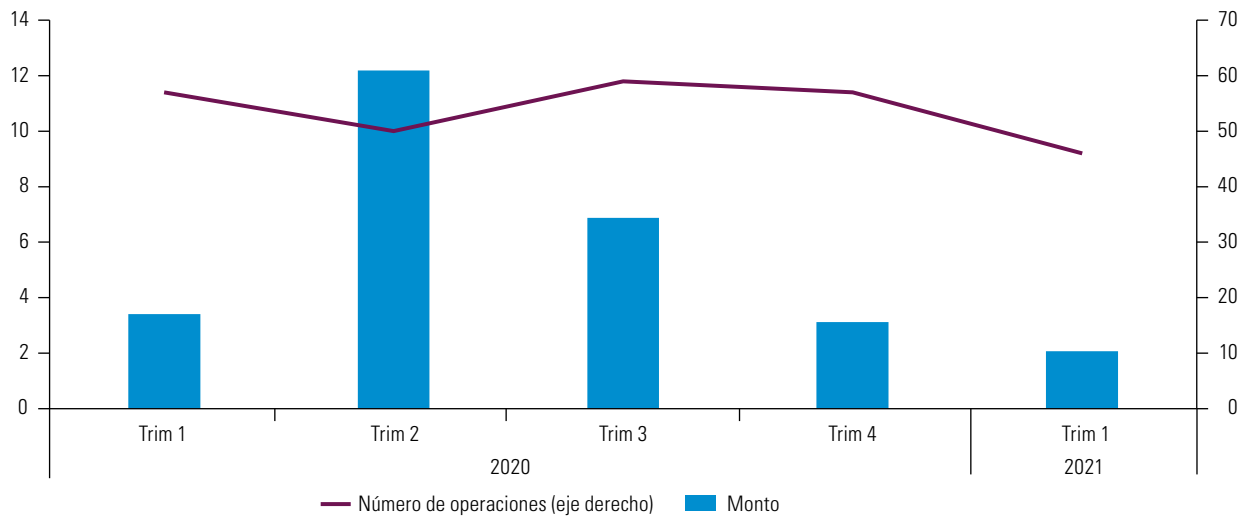
Las fusiones y adquisiciones mundiales en 2020 casi han recuperado el valor del año anterior y las previsiones indican que en 2021 se mantendrán bastante estables (UNCTAD, 2021). Sin embargo, la búsqueda de activos en sectores estratégicos para la recuperación internacional y para los planes públicos de transformación de la estructura productiva (infraestructura, industria de la salud, economía digital) hace pensar que gran parte de estas operaciones tendrán como destino Europa, América del Norte y algunos países de Asia.

Ya en 2020 las fusiones y adquisiciones en la región habían anotado un sensible descenso en valor (-21%) y en la segunda mitad del año no mostraron señales de recuperación. Esta tendencia se estaría confirmando en el primer cuatrimestre de 2021 (véase el gráfico I.20).

En relación con los proyectos de inversión, los primeros meses de 2021 no dan cuenta de una recuperación a nivel mundial (UNCTAD, 2021) y esto es coherente con las estrategias de muchas transnacionales que, pese a la liquidez disponible, prefieren concentrarse más en construir una mayor resiliencia que en generar nuevas inversiones. En América Latina y el Caribe los proyectos mostraron una recuperación entre septiembre de 2020 y febrero de 2021; sin embargo, desde ese mes y hasta mayo de 2021 se estaría verificando una nueva caída en el valor de los anuncios (véase el gráfico I.21).

Gráfico I.20

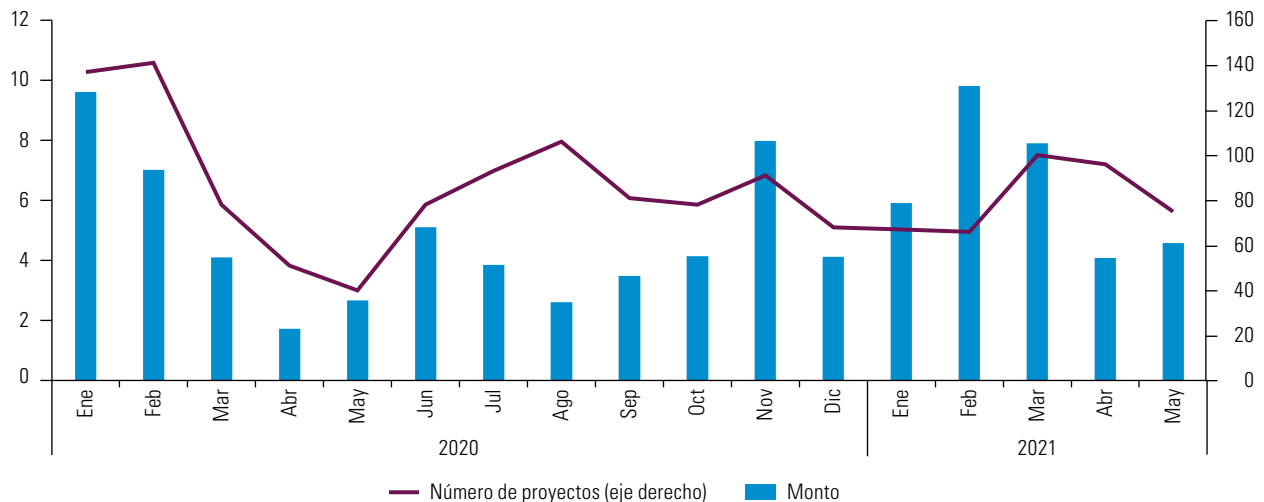
América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones transfronterizas, 2020 y primer trimestre de 2021
(En miles de millones de dólares y número de operaciones)



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

Gráfico I.21

América Latina y el Caribe: anuncios de proyectos de inversión extranjera directa, 2020 y enero a mayo de 2021
(En miles de millones de dólares y número de proyectos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

A los elementos mencionados hay que agregar que, en relación con el PIB, las estimaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) indican un crecimiento del 5,2% para 2021. Esto significa que la región no recuperará en 2021 el nivel del PIB de 2019. En un escenario de este tipo es bastante difícil pensar que las entradas de IED hacia la región tengan un incremento superior al 5%.

América Latina y el Caribe se enfrenta a desafíos extremadamente grandes. La recuperación económica será parcial y, en paralelo, debido a los mejores precios de las materias primas y al aumento de demanda, algunos países se están reprimarizando como opción para el crecimiento. En este sentido, se estaría retomando un modelo

económico que no ha sido capaz de garantizar un aumento sostenido del PIB y de la productividad a lo largo del tiempo.

Frente a esta situación, es necesario encarar un profundo proceso de transformación. Se necesitan políticas públicas para enfrentar la pandemia y para conectar la emergencia con una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad. Para ello, la CEPAL ha identificado ocho sectores para el gran impulso para la sostenibilidad: la transición hacia energías renovables, la electromovilidad sostenible en ciudades, la revolución digital inclusiva, la industria manufacturera de la salud, la bioeconomía, la economía del cuidado, la economía circular y el turismo sostenible. Estos sectores contribuirían a lograr tasas de crecimiento en tres dimensiones al mismo tiempo: una compatible con la restricción externa, es decir, sustituyendo algunas importaciones críticas; otra en la búsqueda de la igualdad como objetivo clave del desarrollo, transfiriendo del 1% más rico al 1% más pobre por la vía fiscal u otros mecanismos; y una tercera vinculada a una tasa que sea compatible con los límites planetarios.

La IED ha hecho aportes relevantes en la región tanto como complemento de la inversión nacional y fuente de nuevos capitales, como para la expansión de actividades exportadoras, para el desarrollo de la industria automotriz, las telecomunicaciones, algunos segmentos de la economía digital, y la industria farmacéutica y de los dispositivos médicos. Sin embargo, no hay elementos que permitan afirmar que en la última década la IED haya contribuido a cambios relevantes en la estructura productiva de la región y haya servido como catalizador para transformar el modelo de desarrollo productivo (CEPAL, 2020).

El desafío actualmente es mayor por las características y la magnitud de la crisis, y es necesario que la IED se canalice hacia actividades que generen mayor productividad, innovación y tecnología, y que contribuyan al desarrollo de los ocho sectores mencionados. Para que esto sea posible, los países de la región deben poner en marcha planes de reactivación y transformación de la producción, más allá de la ayuda de emergencia orientada a empresas de menor tamaño y segmentos sociales más vulnerables, que también será necesario mantener a lo largo de 2021. Al mismo tiempo, se necesita que tanto los Gobiernos como el sector privado utilicen sus capacidades para que la política de atracción de capitales extranjeros también sea parte de la política industrial como instrumento de transformación de la estructura productiva.

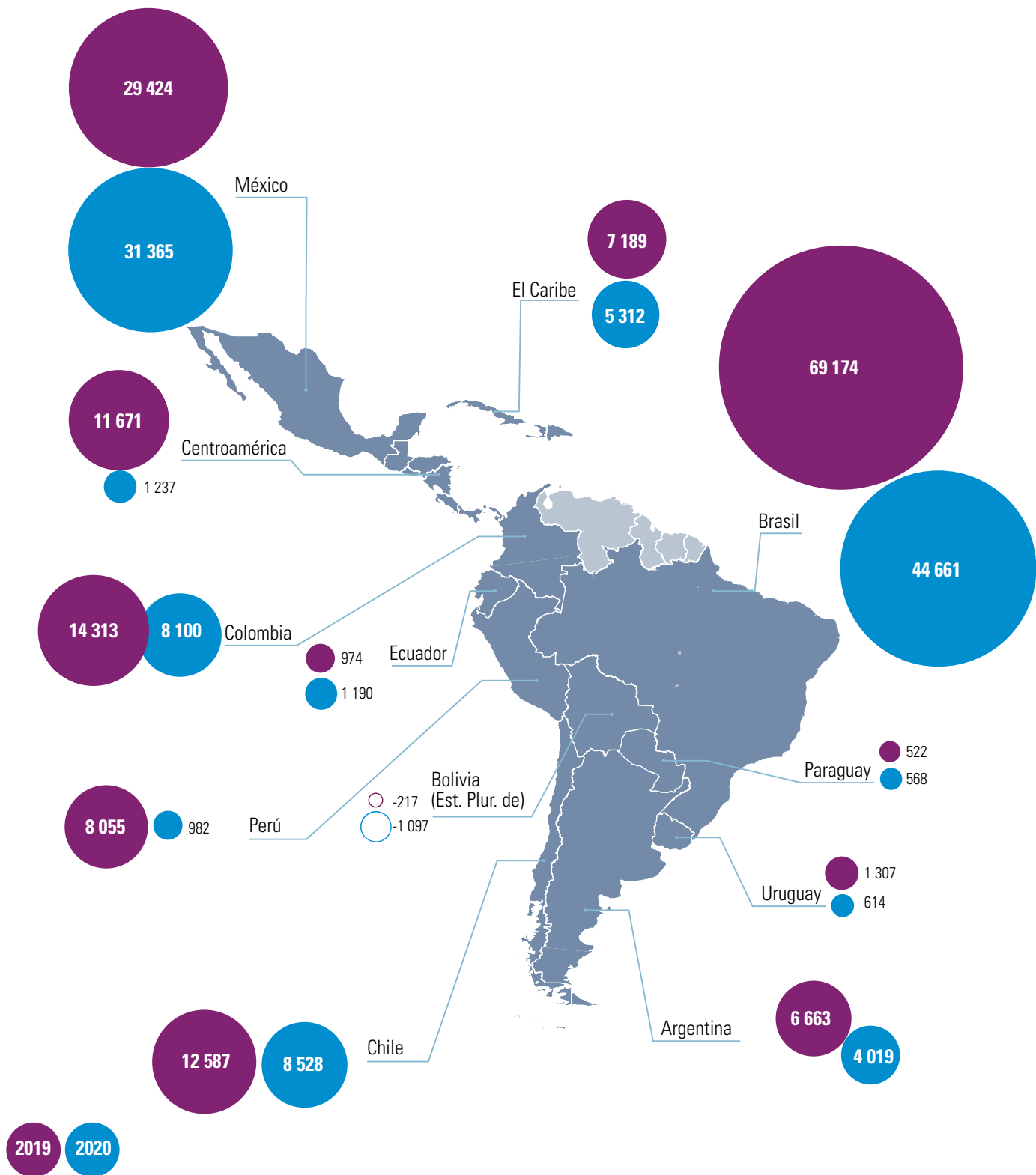
E. Análisis por país: todas las subregiones recibieron menos inversión extranjera directa

La pandemia tuvo un efecto negativo en las entradas de inversión extranjera directa (IED) en todas las subregiones de América Latina y el Caribe. En 2020, solo hubo cinco países que recibieron más IED que en 2019: las Bahamas y Barbados en el Caribe, el Ecuador y el Paraguay en América del Sur, y México (véase el mapa I.1). En América del Sur, los inversores extranjeros redujeron sus inversiones destinadas a las principales economías receptoras. En Centroamérica, se registraron salidas de capital en Panamá, fundamentalmente por operaciones de préstamos entre empresas, que determinaron una cifra negativa de inversiones para 2020. Otros países que resultaron muy afectados en la subregión fueron Honduras, Nicaragua y El Salvador, mientras que la IED hacia Guatemala y Costa Rica se redujo menos que el promedio de América Latina y el Caribe. En el Caribe, las entradas de IED experimentaron una caída inferior al promedio regional (-25,5% en conjunto). La República Dominicana se mantuvo como el principal país receptor, pese a una reducción de las entradas del 15,4%, seguida de Guyana, que comenzó a recibir mayores niveles de IED desde que dio inicio a la explotación de hidrocarburos.

Mapa I.1

América del Sur (10 países), Centroamérica y el Caribe: inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020

(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: En el Caribe no se cuenta con información correspondiente a 2020 en Haití. Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en el caso de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay y el Perú.

1. El Brasil registró la mayor caída de la IED desde la crisis financiera internacional

En 2020 las entradas de IED en el Brasil cayeron un 35,4% con respecto a 2019, con un total de 44.661 millones de dólares. Esta disminución no impidió que el país se mantuviera como el principal receptor en América Latina y el Caribe y como el 11º receptor del mundo, después de haber ocupado la sexta posición en 2019 (UNCTAD, 2021). Esta dinámica se registró en el marco de una gran crisis sanitaria y con una contracción de la economía que determinó una caída del producto del 4,1% en 2020.

La reducción de las inversiones se verificó en todos los componentes de la IED. Los aportes de capital constituyeron el tipo de inversión predominante, pues representaron el 63% del total. Las inversiones por este concepto fueron un 34,4% inferiores a las de 2019. Con esta evolución, las entradas por aportes de capital registraron su tercer año consecutivo de caída, un panorama preocupante si se tiene en cuenta que es el componente que mejor refleja las nuevas inversiones que ingresan al país. Las entradas por reinversión de utilidades fueron el segundo componente (28%) y se redujeron un 40,1%. Este ha sido el componente que ha presentado la mayor varianza, incluso con flujos negativos importantes en algunos años, y en 2020 se redujo después de tres años de crecimiento. Las entradas por préstamos entre empresas cayeron un 25,8%, representando el 9% del total. A diferencia de 2018 y 2019, años en que los préstamos entre empresas fueron determinantes para marcar la tendencia, en 2020 las variables de mayor incidencia fueron los aportes de capital y, en segundo lugar, la reinversión de utilidades.

El origen de las inversiones mostró un comportamiento dispar⁹. Por un lado, crecieron las entradas desde los Estados Unidos (35%), que se habían reducido en 2018 y 2019. Este fue el principal país de origen, con el 32% de la IED recibida. Por otra parte, cayeron las entradas desde Europa. Los Países Bajos fueron el segundo país de origen de la IED, pese a la caída del 25,4%, una situación parecida a la de Luxemburgo. En estos dos casos se trata de países que tienen un elevado peso como orígenes debido a las transnacionales de otros países, que utilizan estos mercados por sus exoneraciones fiscales. También se redujeron las inversiones de países cuyas empresas tienen una importante presencia en el Brasil, como Francia (-35,8%), España (-30,8%) y Alemania. En 2020, esta última registró desinversiones. La excepción europea fue Italia, cuyas inversiones aumentaron un 69,6%, hasta representar el 3% de la IED recibida por el Brasil. El grupo italiano Enel tiene una importante presencia en el Brasil, con 81 plantas que suman una capacidad de energía renovable de 5 GW en energía eólica, solar e hidroeléctrica. En 2020 se anunció un nuevo proyecto para la construcción de cinco nuevas plantas, con una inversión en torno a los 800 millones de dólares.

Desde Asia, se evidenció una reducción de las inversiones del Japón (-37,1%), a la par de un crecimiento de las inversiones de Singapur (38,2%). A diferencia de 2019, en 2020 no se concretaron grandes adquisiciones por parte de empresas chinas en servicios básicos. Ello no implica que se haya reducido su interés por el Brasil. Una operación importante, pero de la que no se conoce el monto, fue la incursión del fondo de inversión chino Fosun Group en América Latina, mediante la adquisición del fondo brasileño Grupo Rio Bravo Inversiones¹⁰.

La industria manufacturera y los servicios se mantuvieron como los sectores prioritarios (45% y 38% del total), aunque las entradas destinadas a la manufactura cayeron (-41,4%), mientras que en servicios se mantuvieron estables (con un aumento

⁹ En los datos desglosados por origen y por sector no se incluye la reinversión de utilidades.

¹⁰ En el *ranking* de las mayores 2000 empresas de Forbes 2021 se ubicó en la posición 459 y tiene activos por 117.400 millones de dólares (véase Murphy y otros, 2021).

del 1,7%). La inversión en recursos naturales experimentó la mayor caída (-54,4%), después de haber superado los 10.000 millones de dólares en 2018 y 2019.

En todas las actividades relacionadas con los recursos naturales se recibieron menos inversiones que en 2019. El mayor peso lo tuvieron el petróleo y el gas, que representaron el 85% del total de IED en recursos naturales en 2020, aunque sus entradas fueron un 60,3% inferiores a las del año anterior. La venta de activos por parte de Petrobras continuó en 2020, pese a que la magnitud de las operaciones fue inferior a la de 2019. La adquisición de los campos Pampo y Enchova por la británica Trident Energy, por 1.000 millones de dólares, representó la compra más grande en hidrocarburos, seguida por la de los campos Baúna y Piracicaba por la australiana Karoon Energy Ltd., por un monto de 380 millones de dólares.

Por segundo año consecutivo la IED se redujo en los principales sectores manufactureros, aunque este año las refinerías de petróleo no registraron caídas, lo que las posicionó como el principal sector de destino. En 2020, el 86% de la IED dirigida a la manufactura se destinó a cuatro sectores: la fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y biocombustibles (53% del total), la fabricación de papel y productos de papel (13%), la industria automotriz (11%) y la industria química (9%). Excepto en el rubro de refinerías, donde las inversiones aumentaron un 35,6%, los capitales que ingresaron fueron inferiores a los recibidos en 2019. Pese a la caída de la IED en la industria papelera y química, en ambos sectores se concretaron importantes adquisiciones por parte de empresas japonesas en 2020. Sumitomo Chemical Co. Ltd. adquirió las filiales del grupo australiano Nufarm en la Argentina, Chile, Colombia y el Brasil, por 802 millones de dólares, debido sobre todo a la expansión del negocio de la soja en el Brasil. Esta operación, al haberse realizado entre dos empresas extranjeras, no constituye IED, pero da cuenta de los sectores que suscitan el interés de las transnacionales. En la industria del papel, un consorcio conformado por las japonesas Daio Paper Corporation y Marubeni Corporation adquirió la empresa brasileña Fábrica de Papel Santa Therezinha S.A. (Santher), por 422 millones de dólares. El objetivo es entrar en el mercado brasileño de papeles higiénicos y de cuidado personal, que es el cuarto más grande del mundo en este segmento. Se espera que este mercado tenga tasas de crecimiento en torno al 5,5% en el próximo año (Santher, 2020).

La disminución de la IED en la manufactura concuerda con la dinámica de la producción. Debido a la crisis provocada por la pandemia, entre 2019 y 2020 el valor agregado manufacturero se redujo un 3,6%, pero esta caída se enmarca en un escenario de estancamiento de la producción. Después de una disminución pronunciada en 2015 y 2016 (el valor agregado manufacturero se redujo un 5,8% en 2015 y un 4,6% en 2016), el Brasil no ha logrado recuperar los niveles de producción manufacturera que tuvo a inicios de la década de 2010.

En este sentido, en 2020 algunas empresas transnacionales manufactureras anunciaron que se retirarán del país, tanto por decisiones de reestructuración como por considerar que los costos de producción son elevados. Una de las salidas más emblemáticas es la del fabricante de automóviles Ford, que anunció el cierre de sus plantas después de 101 años de producción en el Brasil, lo que ocasionó la pérdida de 5.000 empleos (*El País*, 2021a). Esta decisión se enmarca en una reestructuración de la empresa, que no eligió al Brasil como plataforma ante la necesidad de adaptarse a los cambios tecnológicos de la industria automotriz. Otras empresas del mismo sector también dejarán de producir algunas líneas en el Brasil. Daimler, fabricante de Mercedes Benz, cerrará su planta de vehículos, que emplea a 370 personas, por considerar que la situación económica del país ha provocado una caída de las ventas de autos de lujo y que esta situación ha empeorado debido a la pandemia (Europa Press, 2020). En la industria electrónica, Sony se retiró del país después de mantener una presencia durante 48 años y vendió su fábrica en la Zona Franca de Manaus a la brasileña Mondial, que busca ampliar su capacidad productiva y diversificar la gama de productos (*Folha de S. Paulo*, 2020). Por su parte, en la industria farmacéutica, la multinacional Roche anunció en 2019 que se iría del país, proceso que culminará en 2023 (G1, 2019).

Las inversiones en servicios se mantuvieron similares al año anterior, aunque no todas las actividades mostraron estabilidad. Los servicios de electricidad y gas fueron los que recibieron más inversiones en 2020, con el 15% de las entradas, pese a que cayeron un 10,9% con relación a 2019. Tomando en cuenta los anuncios de proyectos, el monto en 2020 fue un 22% inferior al de 2019, pero hay perspectivas de inversiones de magnitud. Además de los proyectos ya mencionados de Enel, en 2020, la empresa francesa Engie anunció la construcción, operación y mantenimiento de una línea de transmisión eléctrica de 1.800 km, con una inversión estimada en 830 millones de dólares. Esta concesión a 30 años le permite fortalecer su posición en el mercado de infraestructura eléctrica en América Latina, con presencia en el Brasil y Chile (Engie, 2020).

Las actividades financieras, en particular los *holdings* no financieros y los seguros, recibieron más IED que en 2019. Llegaron a representar el 14% y el 10% del total de las inversiones en servicios. La mencionada adquisición del Grupo Rio Bravo puede haber incidido en este comportamiento. También se registró un aumento de las entradas en servicios de tecnología de la información, que los posicionó como el quinto rubro de servicios con más inversiones en 2020, mientras que las inversiones en telecomunicaciones mantienen la tendencia decreciente de la segunda mitad de la década de 2010 (incluso se constató una entrada negativa de inversiones en ese ámbito en 2020). El desarrollo de los servicios de tecnologías de la información está captando la atención de transnacionales que buscan adquirir capacidades ya existentes. En 2020 se concretó la compra de la plataforma inmobiliaria Grupo ZAP, por parte de la plataforma OLX, propiedad de una empresa conjunta formada por la noruega Adevinta ASA y Prosus NV, de los Países Bajos, por 504 millones de dólares. Al igual que en 2019, los centros de datos también fueron sujetos de interés para las inversiones. La estadounidense Digital Colony compró un centro de datos al grupo Folha por 400 millones de dólares, para prestar servicios a proveedores de telecomunicaciones y de banda ancha, así como a empresas de contenido de Internet.

Por su parte, las entradas de IED en comercio y transporte se redujeron (-16,4% y -92,9%, respectivamente), de modo que en 2020 el comercio representó el 10% del total de servicios y el transporte el 2%. Si bien se registró una caída de la IED en transporte, uno de los mayores movimientos de empresas españolas registrados en ese año fue un convenio entre Acciona y el consorcio brasileño Move y el estado de São Paulo, para la construcción y gestión del metro de São Paulo, por un valor aproximado de 2.800 millones de dólares. El objetivo es finalizar la línea 6 del metro, con un tiempo de construcción previsto de 5 años y una concesión de 19 años (*El Economista*, 2020a). Además de las desinversiones en manufactura, en comercio, la salida del grupo Nike en lo que respecta a la Argentina, el Brasil, Chile y el Uruguay promovió la venta de sus activos en la región (Bakermckenzie, 2020). En el Brasil, el local Grupo SBF adquirió por 213 millones de dólares los derechos de distribución en tiendas físicas y digitales de Nike en el país. En el ámbito de la educación, el grupo estadounidense Laureate Education Inc. dejó sus operaciones en el Brasil y en Chile. En el Brasil, las operaciones del grupo, que incluyen 11 instituciones educativas, serán adquiridas por el brasileño Grupo Ser Educacional S.A. por 724 millones de dólares.

2. América del Sur: grandes caídas en los principales receptores de IED

En 2020 las entradas de IED en Chile totalizaron 8.528 millones de dólares, cifra un 32,2% inferior a la de 2019, pero todavía mayor que la recibida en 2017 y 2018. El impacto negativo de la pandemia en las inversiones vino a constatarse en el último cuatrimestre del año, ya que en los primeros ocho meses de 2020 las entradas de IED superaban las de igual período de 2019. Esta evolución le permitió a Chile ubicarse como el tercer país receptor de IED en la región, solo superado por el Brasil y México.

Los diferentes componentes de la IED evolucionaron de forma similar. La mayor parte de las inversiones ingresaron en forma de aportes de capital (51 %), con entradas un 28,5% menores que las de 2019. La reinversión de utilidades de las empresas ya establecidas en el país fue el segundo componente en importancia (38% del total) y experimentó una disminución del 27,7%. La mayor disminución ocurrió en las entradas por préstamos entre filiales (-53,7%), que representaron únicamente el 11% de los flujos totales.

Si bien el número de fusiones y adquisiciones con empresas objetivo en Chile se redujo entre 2019 y 2020 (-44%), el volumen de negocios se mantuvo en torno a los 3.000 millones de dólares y varias empresas instaladas en Chile captaron el interés de inversores extranjeros. En sentido estricto, muchas de estas operaciones no suponen ingresos de IED, ya que son transacciones entre dos empresas extranjeras. En 2020, los acuerdos de mayor valor se cerraron en los sectores de la energía y los servicios básicos, que han sido muy dinámicos en los últimos años, así como en infraestructura y en empresas de la economía digital.

La estatal china State Grid Corporation of China, a través de su subsidiaria State Grid International Development Limited, adquirió de la estadounidense Sempra Energy los activos de Chilquinta Energía S.A. por 2.230 millones de dólares. Mediante esa transacción también controlará a la empresa Tecnoled S.A., que presta servicios de construcción e infraestructura, y el 50% de la empresa de transmisión Eletrans S.A. Esta operación se realizó entre dos empresas extranjeras, por lo que no se considera IED. Sin embargo, pone de relieve una dimensión muy importante de la estrategia de las empresas de China: tienen la meta de adquirir activos estratégicos en sectores de infraestructura y aumentar su presencia en el mercado chileno. También en infraestructura, aunque en servicios básicos de agua, el grupo canadiense Algonquin Power & Utilities Corp. (APUC) adquirió el 93,6% de las acciones de la Empresa de Servicios Sanitarios de Los Lagos S.A., encargada de proveer los servicios de agua potable, alcantarillado y tratamiento de aguas servidas en las regiones de Los Lagos y Los Ríos, por un valor de 162 millones de dólares. El 53,51% de las acciones fue adquirido de Aguas Andinas y el resto se obtuvo mediante un proceso de oferta pública (Guía Chile Energía, 2020). Al igual que en el caso anterior, se trata de una operación entre empresas extranjeras, ya que Aguas Andinas está controlada por la Sociedad General de Aguas de Barcelona (SGAB), que a su vez es propiedad del franco-español Grupo Suez, que entró en el mercado chileno en 1999 con la privatización de la Empresa Metropolitana de Obras Sanitarias (EMOS).

En infraestructura portuaria, se concretó la adquisición de la chilena Puertos y Logística S.A., que opera el Puerto Central S.A. en San Antonio, en la zona central y el Puerto Lirquén en la región del Biobío, por la empresa de Emiratos Árabes Unidos DP World, en una transacción de 758 millones de dólares.

Por otra parte, en 2020 la plataforma digital Uber Technologies cerró la adquisición del 53% de Cornershop, una empresa que brinda servicios de compras en supermercados y otras tiendas a través de una aplicación móvil, por 456 millones de dólares. En junio de 2021, Uber anunció que compraría el 47% restante por 1.400 millones de dólares. De este modo, antes de transformarse en Cornershop by Uber, la empresa habría alcanzado un valor de 3.000 millones de dólares (*La Tercera*, 2021). El caso de Cornershop, al igual que otros en diversos países de América Latina y el Caribe, muestra la importancia del capital de riesgo extranjero para el crecimiento de las empresas emergentes en la región. El fondo mexicano ALLVP fue el primero en invertir en la empresa chilena, cuando la aplicación estaba valorada en 8 millones de dólares. En total, ALLVP aportó 5 millones de dólares. Siete años después obtendría 200 millones de dólares por la venta a Uber (*La Tercera*, 2021). La importancia de los fondos de capital extranjero para el crecimiento de empresas emergentes innovadoras en Chile se refleja en que InvestChile, agencia de promoción de inversiones del país, incluye los fondos de capital de riesgo en los estudios sobre sectores con alto potencial de inversión, junto con la industria de alimentos, la

industria minera, la energía, los servicios globales y de tecnología y la infraestructura para el reciclaje, envases y embalajes plásticos.

Los anuncios de proyectos se vieron afectados negativamente en 2020, con una caída del 45% en la cantidad de anuncios y del 29% en el monto. Las energías renovables se mantuvieron como el sector líder y representaron el 79% del monto total de anuncios. De hecho, la cantidad de anuncios fue similar a la de 2019 (32 en 2020, frente a 34 en 2019). Se destacaron las energías solar y eólica en segundo lugar. El mayor proyecto corresponde a la británica Solarcentury, que se adjudicó una licitación de terrenos dedicados a la energía solar en el norte de Chile, con una inversión total estimada en 950 millones de dólares.

Por último, las inversiones en minería de cobre se mantendrían activas ante un mercado internacional con una demanda al alza. Según el informe del Ministerio de Minería y la Comisión Chilena del Cobre (COCHILCO, 2020), se proyectan 74.000 millones de dólares en inversiones mineras para los próximos ocho años.

El cuarto país en recibir más inversiones en 2020 fue Colombia, cuyas entradas de 8.100 millones de dólares fueron un 43,4% inferiores a las de 2019. Este nivel, por debajo de los 10.000 millones de dólares, no se había registrado desde 2009 y 2010. La disminución se explicó por menores aportes de capital (-45%), que representaron el 49% del total de ingresos en el país y menores reinversiones de utilidades (-66%), que tuvieron una participación del 20%. Por el contrario, los préstamos entre empresas aumentaron un 5% con respecto al nivel de 2019, con lo que llegaron a representar un tercio del total de la IED. En términos trimestrales, esta notable disminución de los ingresos de IED se presentó desde el segundo trimestre de 2020.

La mayor parte de la IED que ingresó en 2020 fue a los servicios (61% del total), cuyas entradas se redujeron un 38% con relación a 2019. Los servicios financieros y empresariales recibieron la mayor parte de las entradas (26%), mostrando una caída del 31%. El sector de transporte, almacenamiento y comunicaciones registró la caída más pronunciada (-101%). Esto se enmarca en una tendencia que se venía manifestando durante los tres últimos años. En el mismo sentido, las entradas en el rubro comercio, hoteles y restaurantes presentaron una variación interanual del -62%, y representaron el 10% del total. Los únicos sectores que registraron un aumento de los ingresos de IED durante 2020 fueron los servicios básicos (electricidad, gas y agua) (129%) y los servicios comunales sociales y personales (84%). La IED en recursos naturales representó el 32% del total (petróleo un 17% y minería un 13%) y las entradas se redujeron un 47% con relación a 2019. La inversión en manufacturas se redujo un 60% con relación a 2019. Llegó a representar únicamente el 7% de los ingresos en 2020, frente al 13% en el promedio de la década pasada.

De los países que suelen emitir las mayores inversiones hacia Colombia, todos disminuyeron sus flujos durante 2020. El Reino Unido (-65%), Panamá (-45%), Suiza (-38%), España (-30%) y los Estados Unidos (-14%) sumaron entre todos 2.711 millones de dólares menos que en 2019. Los Estados Unidos se mantuvieron como el principal inversor (28% del total), seguido de España (22%). En sentido opuesto, aumentaron las inversiones desde los Países Bajos, hasta 1.116 millones de dólares (que se traduce en una variación del 345%). Ello no implica que se trate de inversores neerlandeses, ya que empresas de terceros países utilizan este mercado para invertir en el exterior debido a sus beneficios fiscales.

En concordancia con el ya mencionado aumento de la IED en servicios básicos, en junio de 2020 la empresa de Energía de Boyacá (EBSA) fue adquirida por la empresa canadiense Northland Power en una transacción de 790 millones de dólares. EBSA había sido adquirida en 2012 por el fondo canadiense Brookfield Asset Management en un proceso de privatización. La explotación de hidrocarburos en el país sigue atrayendo capitales extranjeros. El grupo de inversión estadounidense The Carlyle Group adquirió la cartera completa de la también estadounidense Occidental Petroleum Corporation, por un

total aproximado de 825 millones de dólares. Ambas operaciones fueron entre empresas extranjeras, por lo que no se contabilizarían como entradas de IED en la balanza de pagos de Colombia, pero dan cuenta del atractivo del mercado para inversores extranjeros. En el sector de comercio minorista destaca la compra de Makro Supermayorista S.A., realizada por el grupo peruano InRetail Peru Corp. En esa transacción, Orkam Holding Colombia N.V. recibió 360 millones de dólares.

Al igual que en el resto de la región, los anuncios de nuevas inversiones experimentaron una gran reducción en 2020. El monto total de los proyectos cayó un 59% (en número, se redujeron un 53%) y los sectores que más contribuyeron a esta caída fueron los de energías renovables y carbón, petróleo y gas. Pese a esto, los mayores anuncios que se concretaron en 2020 corresponden a empresas canadienses vinculadas a energía y minería. El mayor proyecto anunciado para Colombia en 2020 fue realizado por la canadiense Canacol Energy y consiste en un gasoducto que unirá los yacimientos del Caribe con el interior del país, cuyo valor se estima en 400 millones de dólares. En segundo lugar se ubica un proyecto de expansión en la minería de oro por parte de Caldas Gold Marmato, que se prevé realice inversiones valoradas en 275 millones de dólares durante los próximos tres años (Rumbo Minero, 2021).

Las entradas de IED en la Argentina también sufrieron las consecuencias negativas de la crisis originada por la pandemia y totalizaron 4.019 millones de dólares en 2020, cifra un 39,7% inferior a la de 2019. Desde 2012, la mayor parte de la IED correspondió a reinversión de utilidades, un componente que en 2020 representó el 66% del total y registró una variación interanual del -38,8%. Los aportes de capital fueron el segundo componente de la IED (29% del total) y también se recibieron menos ingresos que en 2019 (-47,2%). En cambio, las entradas por préstamos entre empresas tuvieron una variación positiva (35,3%), aunque representaron un porcentaje menor del total.

En 2020, las empresas transnacionales redujeron su actividad de compras de empresas en la Argentina. La cantidad de operaciones transfronterizas identificadas se redujo de 27 a 15 entre 2019 y 2020, con un monto en 2020 en torno a los 430 millones de dólares (en el 50% de los acuerdos se desconoce el valor de la operación). La explotación de hidrocarburos y la minería fueron protagonistas y la operación más grande se concretó en el yacimiento de Vaca Muerta. La angloholandesa Royal Dutch Shell plc y la noruega Equinor ASA adquirieron por 355 millones de dólares el 49% del bloque Bandurria Sur, que era propiedad de la estadounidense Schlumberger. Esta transacción forma parte de un acuerdo de asociación entre las empresas europeas mencionadas y la argentina YPF. En 2021, se concretó en el marco de ese acuerdo el traspaso de un 11% adicional al consorcio europeo. Tanto las autoridades de YPF como las de las empresas europeas consideran que el acuerdo es auspicioso para el desarrollo de uno de los campos de petróleo de esquisto más importantes de Vaca Muerta (YPF, 2020).

En minería, la canadiense Cerrado Gold adquirió la totalidad de la Minera Don Nicolás S.A. por 45 millones de dólares. Según los adquirentes, la mina de oro, ubicada en la provincia de Santa Cruz, tiene oportunidades sin explotar (Newsfile, 2020). En minería de litio, la empresa china Jiangxi Ganfeng Lithium Co., Ltd. adquirió un 1% más de la propiedad de la Minera Exar S.A. por 16 millones de dólares, con lo que pasó a poseer un 51% de las acciones. Con esta adquisición, la empresa china es ahora el conglomerado con mayor participación en el proyecto de litio Caucharí-Olaroz localizado en la provincia de Jujuy, cuya contraparte es la empresa canadiense Lithium Americas, con un 49% de las acciones (LithiumAmericas, 2020).

La cantidad de anuncios de proyectos se redujo (-34%), aunque su monto creció un 7%, hasta alcanzar niveles similares a los observados en 2017 y 2019, con sumas en torno a 4.000 millones de dólares. El proyecto más grande correspondió a una planta de refinación de diésel de alta calidad, inaugurada por Pan American Energy Group

(AXION Energy), que requirió una inversión de 1.500 millones de dólares. En transporte y logística, la alemana DHL inauguró un nuevo centro de distribución que implicó una inversión de 350 millones de dólares.

En la industria manufacturera, sector en que la Argentina tiene importantes capacidades, pero cuya producción ha mostrado una tendencia decreciente desde inicios de la década de 2010, la japonesa Nissan anunció una inversión adicional de 130 millones de dólares en su planta en Córdoba. El objetivo era incorporar la última tecnología en fabricación de camionetas, que se comercializan en la Argentina y el Brasil.

En el sector de comunicaciones, el aumento de la demanda de tráfico de Internet debido a la pandemia motivó la expansión de empresas proveedoras de servicios para tráfico y gestión de datos, con proyectos de la española Movistar y de las estadounidenses Lumen y Globalstar, esta última especializada en comunicaciones satelitales.

Por último, las empresas transnacionales expandieron su capacidad de generación con energías renovables. En 2020 la estadounidense AES puso en marcha 9 de los 20 aerogeneradores que conforman el parque eólico Vientos Neuquinos, cuya construcción supuso una inversión de 140 millones de dólares (Energía Estratégica, 2020).

En 2020, la IED en el Ecuador aumentó un 22,1% respecto a 2019 y se cifró en 1.190 millones de dólares, un 50% más de lo que el país recibió en promedio anualmente en la última década. La mayor parte de estos ingresos correspondió a aportes de capital (70%), entradas que casi se duplicaron con relación a 2019 (94,4%). Esta subida compensó los menores ingresos en préstamos entre compañías (-47,7%) y en reinversión de utilidades. Las entradas por reinversión de utilidades disminuyeron un 7,2% y representaron el 13% de la IED en 2020.

En este escenario, el sector de la minería fue el más atractivo para los capitales extranjeros y representó el 48% del total de los ingresos de IED en 2020, con un aumento de las entradas del 40%. Por otro lado, se destacó el crecimiento de la IED en servicios, sobre todo en servicios prestados a las empresas. Con un crecimiento interanual del 96%, estos representaron el 20% del total de las entradas al país. Por su parte, la construcción, donde la IED creció un 155% con relación a 2019, llegó a representar el 15% del total. De este modo, estos tres sectores concentraron el 82% de las inversiones en 2020. La IED aumentó desde todos los orígenes principales y los tres inversores mayoritarios representaron el 61% del total de inversiones: Canadá (29% del total), España (20%) y Reino Unido (12%). Con participaciones menores, se destacaron los Estados Unidos (8%), el Uruguay (5%) y China (5%).

Con respecto al sector de energías renovables, tras una licitación del Ministerio de Energía y Recursos Naturales No Renovables del Ecuador, se concretaron dos inversiones por un monto relevante. La primera fue de la empresa española Solarpack, con un proyecto fotovoltaico de 258 MW. La segunda correspondió a la empresa Zero-E, filial de ACS, con dos proyectos eólicos. Se estima una inversión de 330 millones de dólares para el desarrollo de ambos proyectos.

Un aspecto relevante del panorama de inversiones en el Ecuador fue su reincorporación al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI). Con ello se busca atraer más inversiones al país y fortalecer las relaciones con los socios comerciales. Esta reincorporación se firmó en junio de 2021. El 30 de junio, la Corte Constitucional del Ecuador estableció que no se requiere aprobación legislativa antes de su ratificación. Cabe recordar que, desde la salida del Ecuador en 2009, el CIADI ha fallado en varias ocasiones a favor de empresas multinacionales, particularmente petroleras, con presencia en el país. En 2017, el CIADI ordenó el pago de 337 millones de dólares a la estadounidense Burlington, que hacía exploraciones junto con Perenco. En 2015, ordenó indemnizar a Oxy (estadounidense) después de la cancelación del contrato que

le permitía extraer 100.000 barriles de petróleo al día en la Amazonía ecuatoriana. Más recientemente, el CIADI ordenó indemnizar a la petrolera anglo-francesa Perenco con 374,4 millones de dólares por un litigio iniciado a raíz de un decreto de 2007 que aumentó la participación del Estado en los excedentes petroleros (Estado de Minas, 2021).

Cabe recordar que en octubre de 2013 se creó la Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones y del Sistema de Arbitraje Internacional en Materia de Inversiones (CAITISA) para auditar los tratados de inversión y formular recomendaciones. La Comisión investigó y analizó los tratados bilaterales de inversión y sus impactos. En su informe final en mayo de 2017, recomendó que se terminaran 16 tratados bilaterales de inversión (TNI, 2017). En el informe se recogen tres críticas principales a este tipo de tratados: i) el hecho de que las demandas de las grandes empresas son llevadas directamente ante tribunales internacionales sin antes agotar los recursos legales e instancias nacionales; ii) los costos elevados que suponen esos litigios para los países, y iii) los elevados montos de las penalidades.

Las entradas de IED en el Perú sufrieron una caída del 87,8% en 2020. Alcanzaron un total de 982 millones de dólares, la cifra más baja que se registra desde el año 2000. La mayor parte de esta caída se explica por la salida de capitales en forma de préstamos entre empresas. Este componente pasó, de recibir 2.823 millones de dólares en 2019, a un valor negativo de 1.015 millones de dólares. También se explica por menores ingresos de aportes de capital, que se contrajeron de forma importante (-87,7%) y la disminución de la reinversión de utilidades, que fue menor (-28,1%). No se cuenta con los datos a nivel sectorial de la IED en el país, pero la minería (en especial la minería de cobre) y la energía han atraído el interés de empresas transnacionales en los últimos años.

La mayor adquisición en la región en 2020 tuvo lugar en el Perú. Si bien no constituye estrictamente IED, ya que se trató de un acuerdo entre dos empresas extranjeras, refleja el interés de las empresas chinas por las empresas de electricidad en la región, entre las que han hecho importantes adquisiciones en el Brasil, Chile y el Perú. La estatal China Yangtze Power Co. Ltd., subsidiaria de China Three Gorges Corporation, adquirió Luz del Sur, que atiende el 33% del sector de distribución eléctrica del país. Luz del Sur pertenecía a la estadounidense Sempra Energy y fue vendida en 3.590 millones de dólares. Con esta adquisición, la empresa china también adquirió la participación de Sempra Energy en Tecsur S.A., que proporciona servicios de construcción e infraestructura eléctrica a Luz del Sur y a terceros, además de su participación en Inland Energy S.A.C., segmento de generación de Luz del Sur. Otra de las operaciones de mayor magnitud se vincula con proveedores para la actividad minera y se refirió a la venta del 83,5% de las acciones de explosivos Exsa por parte del grupo Breca, uno de los conglomerados empresariales más grandes del país, a Orica Mining Services, subsidiaria de la australiana Orica Limited, por 203 millones de dólares.

A diferencia de 2019, en 2020 no se realizaron anuncios de megaproyectos y tampoco hubo anuncios de nuevos proyectos en minería. Los anuncios se concentraron en proyectos de energías renovables y en comunicaciones (con la expansión de centros de datos por parte de la estadounidense Lumen Technologies) y en el desarrollo de infraestructura por parte de Telefónica de España. Este último anuncio correspondió al proyecto de "Internet para Todos (IPT)", una empresa que fue creada en alianza con Facebook, BID Invest y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF) para contribuir a cerrar la brecha digital y que en 2020 conectó a la red de 4G a 135.000 habitantes en la zona de Puno. Ese proyecto ya ha conectado en todo el país a 1,6 millones de personas y apuntaba a cerrar el año 2020 con 2,3 millones de personas conectadas en zonas rurales (*Economía*, 2020).

Las entradas de IED en el Uruguay también se redujeron en 2020 y se recibieron ingresos por 614 millones de dólares, cifra un 53,0% menor a la de 2019. Cabe destacar que se registró un aumento de los aportes de capital, que con 906 millones de dólares fueron

un 80% superiores a los recibidos en 2019. Entonces, la caída interanual se explicó por cifras negativas en la reinversión de utilidades y, en mayor magnitud, en los movimientos de capitales por préstamos entre empresas.

En 2019, último año sobre el que se cuenta con el dato sectorial, la mayor parte de las entradas de IED se registraron en el sector de servicios financieros (67%), seguido de la industria manufacturera (26%). De acuerdo con la agencia de promoción de las inversiones en el país (Uruguay XXI) en la última década los sectores con oportunidades de inversión destacadas son los de agronegocios, forestal, maderero, de cannabis, de servicios globales (compuestos por servicios empresariales, servicios de *software* y tecnologías de la información, servicios de comercio, servicios financieros y servicios creativos), y de energías renovables. De hecho, el mayor anuncio de inversión en 2020 fue realizado por una empresa canadiense, Boreal, que inauguró una planta de procesamiento de cáñamo medicinal, la mayor de América Latina hasta la fecha (Pharmabiz, 2020), con una inversión estimada en torno a 28 millones de dólares. Otra empresa canadiense fue la protagonista de la adquisición de una de las mayores empresas de tecnología del país, Infocorp, especializada en servicios financieros, que fue adquirida por el grupo Constellation Software, el cual provee *software* y servicios a más de 100 mercados y factura alrededor de 3.000 millones de dólares al año (Uruguay XXI, 2020).

Por último, cabe destacar el crecimiento de la empresa dLocal, que desarrolla soluciones de pago para empresas que buscan instalarse en mercados emergentes. En junio de 2021, esta empresa comenzó a cotizar en el índice Nasdaq de la Bolsa de Valores de Wall Street y llegó a superar los 10.000 millones de dólares de valor de mercado (*El País*, 2021b). Este hito, junto a la venta de la plataforma de pedidos de comida Pedidos Ya, que fue adquirida por la alemana Delivery Hero en 2014 por una cifra no revelada, refleja las oportunidades de internacionalización que brinda la expansión de la economía digital. Este proceso permite que empresas emergentes de países con mercados pequeños como el Uruguay, cuya población no supera los 3,5 millones de personas, accedan a capitalizarse con fondos del exterior en su proceso de crecimiento y desplieguen estrategias de expansión internacionales.

En 2020, las entradas de IED en el Paraguay aumentaron por segundo año consecutivo. El país recibió 568 millones de dólares, lo que significó un 8,8% más que en 2019. Este nivel de inversiones está en el rango superior al promedio de la última década, cuando alcanzó los 379 millones de dólares por año.

La mayor proporción de las inversiones correspondió a préstamos entre empresas (45% del total), donde se registró un valor un 8,3% superior al del año previo. De esta forma, los ingresos en aportes de capital se mantuvieron estables (caída del 0,6%). Por su parte, la reinversión de utilidades, pese a que registró un notable crecimiento (84%), únicamente explicó el 15% de la IED.

Los últimos datos disponibles sectoriales, correspondientes a 2019, indican que el 63% de la IED se destinó a las manufacturas (sobre todo la elaboración de aceites, la fabricación de productos químicos y la industria frigorífica), seguidas del transporte y los servicios financieros.

En 2020, el Paraguay fue el destinatario del mayor anuncio de proyecto que se realizó en América Latina y el Caribe. Se trata de la creación de Paracel, una fábrica de pasta de celulosa y plantaciones de eucalipto. Su meta es lograr los más altos estándares de sostenibilidad. Surge como un emprendimiento conjunto entre el grupo Zapag, líder paraguayo en importación y distribución de combustible, y el grupo sueco Girindus Investments, experto en la cadena productiva de la celulosa, desde la reforestación sostenible hasta la producción de celulosa. La inversión estimada de todo el proyecto es de 3.600 millones de dólares (BID Invest, 2021), lo que la convierte en la mayor inversión privada en la historia del país.

En el Estado Plurinacional de Bolivia las entradas de IED registraron cifras negativas y las desinversiones totalizaron 1.097 millones de dólares en 2020, lo que demuestra el gran impacto de la pandemia en los inversores extranjeros en el país.

De acuerdo con la información sectorial, que solo está disponible respecto de la IED bruta, los sectores de mayor captación de recursos fueron los de explotación de petróleo y gas (71%), comercio al por mayor y por menor (44%) e industria de manufactura (29%). Por otra parte, las pérdidas enfrentadas por las empresas extranjeras en minería, transporte y almacenamiento y comunicaciones y servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, debido a la paralización de las actividades económicas, determinaron flujos negativos en estos sectores.

España ha sido el principal origen de la inversión (un 26% de la IED en la década de 2010). Sin embargo, debido a una reducción del 57% entre 2019 y 2020, en 2020 el Perú fue el país que tenía más IED en territorio boliviano. Otros países destacados fueron la Argentina, las Bahamas y los Países Bajos.

3. México: sortea un escenario de alta incertidumbre

En 2020, México sigue siendo el segundo mayor receptor de IED de América Latina y el Caribe, aunque se ha acercado bastante al líder regional (Brasil). En este último año, las entradas alcanzaron los 31.365 millones de dólares, un 6,6% más que en 2019, y representaron el 30% del total regional. En 2019, México recibió el 18% del total regional. En 2020, aunque los aportes de capital tuvieron una importante contracción, la reinversión de capitales y los préstamos entre empresas registraron montos alineados con la tendencia de los años anteriores. Por un lado, la reinversión de utilidades experimentó una pequeña contracción (10,7%) respecto del ya alto valor alcanzado en 2019. Por otro, en los préstamos entre empresas se revirtieron las salidas del año anterior, al registrarse un ingreso de 8.679 millones de dólares. De este modo, a pesar del entorno de bajo crecimiento e incertidumbre resultante de la crisis sanitaria y económica provocada por la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), México ha logrado atraer una cantidad importante de inversiones extranjeras. En estos resultados, un factor muy importante ha sido la ratificación del Tratado entre los Estados Unidos Mexicanos, los Estados Unidos de América y el Canadá (T-MEC).

En 2020, al igual que en los tres años anteriores, la IED en el sector de los servicios superó la recibida por la manufactura. Los servicios fueron responsables del 56,4% de la IED total, mientras que la manufactura alcanzó el 38,2%, y los recursos naturales, el 5,3%. En la industria manufacturera, las inversiones más importantes, como ha sido la tendencia histórica, fueron las realizadas en el subsector de fabricación de equipos de transporte (un 38% de la IED que llegó a la manufactura), seguidas del sector de bebidas y tabaco (5%) y de la industria química (8%). En el sector de servicios, las entradas en servicios financieros aumentaron un 24,6%, con lo que llegaron a representar casi el 43% del total de los ingresos del sector. Los ingresos en comercio representaron un 8% del total de la IED, con una caída de 1 punto porcentual. Los ingresos en telecomunicaciones (4%) también sufrieron una caída de 1 punto porcentual.

En 2020, las entradas provenientes de los Estados Unidos alcanzaron el 37,1% del total de la IED recibida por México, seguidas por las que tienen su origen en la Unión Europea (28%). En relación con este bloque, los flujos provenientes de España ocuparon el primer lugar, con el 52% de las inversiones europeas. A nivel de países inversionistas, el Canadá ocupa el segundo lugar por detrás de los Estados Unidos, con el 15,2% del total de IED recibida por México. Más atrás se encuentra España, seguida del Japón, que es el país asiático más importante con inversiones en el país, al concentrar el 4,4% del total en 2020.

El número de anuncios de proyectos en México tuvo una caída de más del 50%: de 652 en 2019 a 301 en 2020. Este último año, los sectores donde se registró el mayor

número de anuncios fueron los de *software* y servicios de telecomunicaciones (11%), actividades financieras (9%) y productos de consumo (7%). Los sectores que históricamente agrupan el mayor número de anuncios, como los de energías renovables, automotor y autopartes, mostraron una caída en 2020.

En 2020, las principales fusiones y adquisiciones materializadas en México por parte de empresas extranjeras se concentraron en dos actividades principales: las concesiones de infraestructura y el sector farmacéutico. En un contexto marcado por la incertidumbre, las fusiones y adquisiciones fueron escasas. Varias de ellas consistieron en que una empresa extranjera vendiera sus operaciones en México a otro inversionista extranjero.

En abril de 2020, dos administradoras de fondos de pensiones canadienses, Canada Pension Plan Investment Board y Ontario Teachers' Pension Plan, compraron un 40% de la empresa constructora y gestora de concesiones de infraestructura Impulsora del Desarrollo y el Empleo en América Latina (IDEAL), en una transacción por 2.718 millones de dólares con el Grupo Financiero Inbursa, perteneciente al empresario mexicano Carlos Slim. Al momento de la adquisición, IDEAL operaba 15 concesiones de carreteras (1.430 km), tres terminales multimodales de transporte y dos plantas de tratamiento de agua, además de tener en construcción importantes proyectos como la autopista Las Varas-Puerto Vallarta, desde el estado de Nayarit, y Mitla-Tehuantepec, en el estado de Oaxaca.

En junio de 2020, la empresa constructora Abertis y un fondo de inversión de Singapur, GIC Private Limited, compraron el 72% de la operadora de autopistas Red de Carreteras de Occidente (RCO) en 1.658 millones de dólares. A pesar de no tratarse estrictamente de IED, ya que fue una transacción entre empresas extranjeras, llama la atención el interés que está despertando entre los inversionistas extranjeros el sector de infraestructura vial en México¹¹. Al momento de la transacción, RCO controlaba cinco concesionarias que suman 876 km, las que operaban una red de ocho autopistas en la región centro-oeste. Estas conectan el principal corredor industrial del país, El Bajío, con las dos mayores ciudades: Ciudad de México y Guadalajara.

En el sector farmacéutico, en septiembre de 2020, el inversionista institucional canadiense Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) adquirió por 500 millones de dólares un 24% de la compañía farmacéutica mexicana laboratorios Sanfer, del grupo Invekra, perteneciente a la empresa estadounidense de inversión General Atlantic. De acuerdo con CDPQ, esta operación le permitirá a Sanfer llevar adelante un plan de crecimiento en México y potenciar su expansión en América Latina, donde ha realizado una serie de adquisiciones.

Se estima que 2021 podría ser más favorable para las inversiones en México. En primer lugar, el crecimiento de la economía de los Estados Unidos impulsaría las exportaciones mexicanas, sobre todo las del sector manufacturero. En este escenario, las grandes empresas tendrán mejor acceso a financiamiento, lo que les permitirá desplegar planes de inversión más ambiciosos. En segundo lugar, la reconfiguración de las cadenas globales de valor resultante de las tensiones producidas por la pandemia de COVID-19 colocaría a México en una mejor posición para emprender procesos de deslocalización de proximidad (*nearshoring*) y de reubicación de los centros de producción en países más afines a los polos de inversión y consumo (*ally-shoring*¹²), lo que es conveniente para aquellas empresas que estén procurando acortar sus redes de abastecimiento y acercarse al mercado de los Estados Unidos. Por último, la ratificación del T-MEC entrañaría un marco más propicio para aprovechar las iniciativas desplegadas por la actual administración estadounidense con miras a una recuperación económica basada en una política industrial que aproveche las tecnologías avanzadas para abordar los grandes desafíos contemporáneos (véanse los recuadros I.1 y I.2).

¹¹ El consorcio formado por Abertis y GIC compró un 70% a Goldman Sachs Infrastructure Partners (GSIP) y un 2,3% adicional a inversionistas y administradoras de fondos de pensiones mexicanos.

¹² También denominado *friend-shoring*, siguiendo los planteamientos del Presidente Biden (Coy, 2021).

Recuadro I.1

Una iniciativa de cambio estructural de la economía estadounidense y el liderazgo tecnológico mundial

En junio de 2021, el Senado de los Estados Unidos aprobó en votación bipartidista la Ley de Innovación y Competencia de los Estados Unidos de 2021 (*United States Innovation and Competition Act (USICA)*). Con esta Ley se busca impulsar la competitividad estadounidense mediante una ambiciosa estrategia de inversión. Responde al deseo de la actual administración de utilizar la política industrial como mecanismo para impulsar el desarrollo de ciertas industrias tecnológicas. La USICA extiende el rol del gobierno federal en sectores considerados estratégicos, como la industria de los semiconductores y la banda ancha móvil. Lo hace a partir de varios mecanismos que incluyen programas de incentivos, así como un mayor financiamiento para investigación y desarrollo.

La enmienda contempla un presupuesto de 100.000 millones de dólares. Incluye 52.000 millones de dólares en fondos de emergencia para implementar la Ley Chips que respalda la producción de semiconductores para la industria automotriz (*Creating Helpful Incentives to Produce Semiconductors for America Act, o CHIPS for America Act*), el ejército y otras industrias esenciales. Hay cerca de 1.500 millones de dólares adicionales para la implementación de la Ley de Telecomunicaciones de los Estados Unidos aprobada en 2020 como parte de la Ley de Autorización para la Defensa Nacional (*National Defense Authorization Act, NDAA*), con el objetivo de fomentar la innovación en el campo de la tecnología de comunicaciones móviles de quinta generación (5G).

La USICA establece protecciones de la propiedad intelectual frente a naciones extranjeras, exclusión de programas de financiamiento y disminución de las compras de bienes y servicios para determinados países. Además, destaca la importancia de recuperar posiciones de liderazgo a nivel internacional para garantizar que las normas comerciales internacionales beneficien a los Estados Unidos.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de T. Lee y J. Londoño, "The United States Innovation and Competition Act (USICA): a primer", 9 de junio de 2021 [en línea] <https://www.americanactionforum.org/wp-content/uploads/2021/06/The-United-States-Innovation-and-Competition-Act-USICA-A-Primer-FINAL-1.pdf>.

Recuadro I.2

México: emisión de bonos soberanos en el marco de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, ¿una nueva forma de atraer inversión extranjera?

El 14 de septiembre de 2020, México emitió el primer bono soberano sostenible en el mundo vinculado a los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, con el fin de recaudar recursos de fondos privados para financiar programas orientados a los ODS. Se trata de un bono a siete años (con vencimiento en 2027) por un total de 750 millones de euros (equivalente a 889 millones de dólares) y con un cupón del 1,35%, el segundo cupón más bajo de México en el mercado del euro³. Este se considera un avance importante en el logro de los ODS y en la financiación del desarrollo.

La demanda del bono ODS mexicano alcanzó los 5,696 millones de dólares, equivalentes a 6,4 veces el monto asignado. Participaron en la operación 267 empresas de inversión globales (Devdiscourse, 2020). Según el banco de inversión Natixis (asesor único de estructuración soberana de los ODS en el acuerdo), una parte importante de la transacción (549 millones de euros, es decir, el 73% del total) se asignó a los llamados "inversores sostenibles" (aquellos que incorporan criterios ambientales, sociales y de gobernanza (ASG) en su proceso de decisión de inversión) (Natixis, 2020). La distribución fue la siguiente:

- El 46% de la transacción (349 millones de euros) se asignó a fondos "fuertemente comprometidos" (dedicado a fondos y mandatos de bonos verdes o sostenibles).
- El 20% de la transacción (149 millones de euros) se asignó a fondos "parcialmente comprometidos" (que incorporan criterios ASG en sus decisiones de inversión).
- El 7% de la transacción (52 millones de euros) se asignó a fondos "ligeramente comprometidos" (signatarios de los Principios para la Inversión Responsable, pero actores no activos en el mercado más amplio de inversión responsable).

Este innovador bono se emitió en el Marco de Referencia de Bonos Soberanos congruente con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de México, y fue anunciado por el gobierno federal de México el 21 de febrero de 2020 (Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, 2020). Este Marco tiene características únicas: el uso de los ODS como punto de entrada, una elegibilidad doble que incluye un criterio geoespacial y una gobernanza mejorada que involucra a un organismo internacional (el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)) en varias fases. El PNUD emitió una carta de alineación con el Marco y reconoció sus características únicas, incluido el uso de los ODS como punto de

Recuadro I.2 (conclusión)

entrada y criterio de elegibilidad, lo que comprende la recopilación de datos espaciales para identificar a las comunidades más desfavorecidas. El PNUD también publicará una opinión sobre el informe relativo al impacto^b.

El Marco se alinea con la edición de 2018 de la Guía de los Bonos Sostenibles publicada por International Capital Market Association (ICMA) y con el espíritu de la norma sobre bonos verdes de la Unión Europea. El Marco detalla los cuatro componentes centrales de los Principios de los Bonos Verdes y los Principios de los Bonos Sociales, a saber: i) uso de los ingresos; ii) proceso de evaluación y selección de gastos; iii) gestión de los ingresos, y iv) presentación de informes. El Marco también incluye modalidades de revisión externa, como verificación y opiniones de segundas partes^c.

La inversión en los ODS es parte de una agenda global, pero las brechas de inversión en los ODS son, en su mayoría, de naturaleza local. Si bien las políticas públicas, e incidentalmente los marcos de bonos sociales o de sostenibilidad, se suelen diseñar sobre promedios nacionales, este Marco se enfoca en concreto en el rango más bajo de territorios y poblaciones en México, sobre todo las del sur del país^d.

Con los ingresos recaudados por los Bonos ODS, México financiará proyectos ubicados en 1.345 ciudades seleccionadas sobre la base de bajos niveles de alfabetización y bajas tasas de asistencia escolar, servicios de salud deficientes, falta de baños, desagüe o agua potable en las casas, falta de acceso a electricidad, o de equipamiento básico como refrigeradores. Se trata de un "financiamiento localizado" que garantiza la asignación de recursos a las zonas más desfavorecidas y a las poblaciones vulnerables (indígenas, ancianos y niños).

A principios de julio de 2021, se colocó un segundo bono denominado en euros a un plazo de 15 años a una tasa cupón del 2,25% (muy baja para un bono en euros a este plazo) por un monto de 1.250 millones, el cual ayuda a consolidar la curva de rendimientos sostenible de México. Este segundo bono fue adquirido por 60 inversionistas sostenibles. Según Gabriel Yorio, Subsecretario de Finanzas de México, en los próximos años, este tipo de instrumentos serán "cruciales" para que México cumpla sus planes de gasto (Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, 2021).

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Devdiscourse, "Mexico becomes first country to issue \$890m Sustainable Development Goals Bond", 15 de septiembre de 2020 [en línea] <https://www.devdiscourse.com/article/headlines/1212299-mexico-becomes-first-country-to-issue-890m-sustainable-development-goals-bond>; Natixis, "Mexico's € 750m 7-year inaugural SDG Bond met strong investors' appetite", 24 de septiembre de 2020 [en línea] <https://gsh.cib.natixis.com/our-center-of-expertise/articles/mexico-s-750m-7-year-inaugural-sdg-bond-met-strong-investors-appetite>; Secretaría de Hacienda y Crédito Público de México, "SDG Sovereign Bond Framework: United Mexican States Building Prosperity: Financing SDGs for an inclusive economy", 2020 [en línea] https://www.finanzaspublicas.hacienda.gob.mx/work/models/Finanzas_Publicas/docs/ori/Espanol/SDG/UMS-SDG_Sustainable_Bond_Framework.pdf y "Comunicado No. 041 México consolida curva de rendimientos sostenible con nuevo bono alineado a Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU", 6 de julio de 2021 [en línea] <https://www.gob.mx/shcp/prensa/comunicado-no-041-mexico-consolida-curva-de-rendimientos-sostenible-con-nuevo-bono-alineado-a-objetivos-de-desarrollo-sostenible-de-la-onu-276495>; e información de LatinFinance y otros medios.

^a Se centró en cinco ODS, incluido el ODS 2: hambre cero, el ODS 3: salud y bienestar, el ODS 4: educación de calidad, el ODS 8: trabajo decente y crecimiento económico, y el ODS 9: industria, innovación e infraestructura.

^b Los inversores acogen favorablemente la participación del PNUD ya que consideran que refuerza la transparencia y validez de los informes relativos al impacto. Esta emisión realza la participación de los organismos multilaterales en el proceso de emisión de instrumentos financieros innovadores como los bonos verdes, sociales y de sostenibilidad, no solo para brindar garantía, sino también para ayudar con su marco. Además, destacan la importancia de la cooperación internacional y de encontrar marcos y soluciones comunes para un futuro sostenible.

^c Vigeo Eiris emitió una opinión de segunda parte sobre el Marco y otorgó su más alto nivel de garantía. Lo consideró alineado con los cuatro componentes centrales de los Principios de los Bonos Verdes de 2018, los Principios de los Bonos Sociales de 2018 y la Guía de los Bonos Sostenibles.

^d La elegibilidad geoespacial se basa en datos abiertos recopilados a través del Censo de Población y Vivienda y analizados por el Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (CONEVAL).

4. Energía renovable y dispositivos médicos en el marco de una intensa contracción de la IED en Centroamérica

Todos los países de la subregión centroamericana registraron una reducción en los flujos de inversión extranjera directa en 2020. En conjunto, el monto de las inversiones se contrajo 10.434 millones de dólares, que equivalen al 89% del valor registrado el año anterior. En el gráfico I.22 se muestra que la causa principal de esta marcada contracción es, en buena medida, la caída de la IED en Panamá¹³.

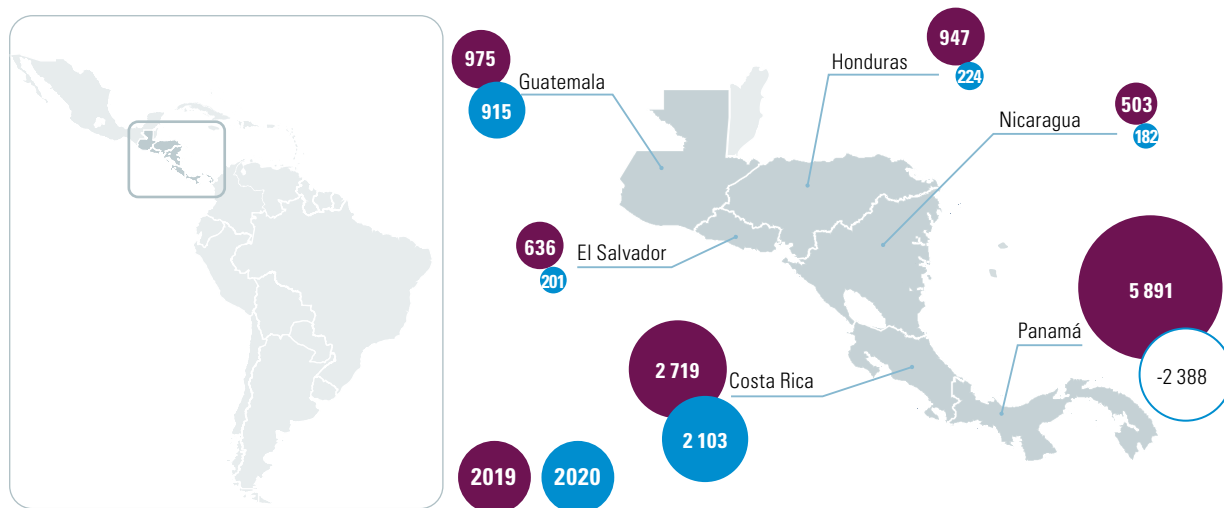
¹³ Este análisis considera los datos calculados según lo establecido en la sexta edición del *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional*. Si se aplica la quinta edición del *Manual de Balanza de Pagos* (MBP5), los préstamos entre empresas tienen un valor positivo, que compensa las entradas negativas en aportes de capital y reinversión de utilidades, con lo cual medido en MBP5 la IED en Panamá se reduce un 86% en 2020, pero se mantiene en valores positivos.

Se trata de la reducción más grave registrada en América Latina y el Caribe, por lo cual la subregión vio disminuir del 7,2% al 1,2% su contribución a la IED regional. Debido a la fuerte contracción experimentada por las inversiones en Panamá, en 2020 cambia también el *ranking* de la región en materia de IED, posicionándose Costa Rica y Guatemala en el primer y segundo lugar, respectivamente, de recepción de IED centroamericana.

Mapa I.2

Centroamérica (6 países): inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020

(En millones de dólares)



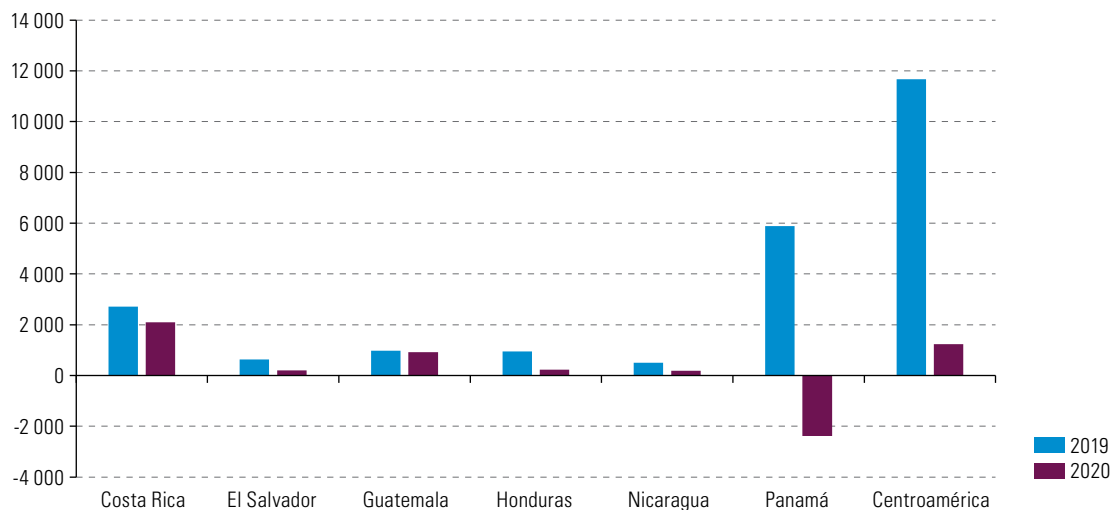
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009.

Gráfico I.22

Centroamérica: entradas de IED en 2019 y 2020

(En millones de dólares)



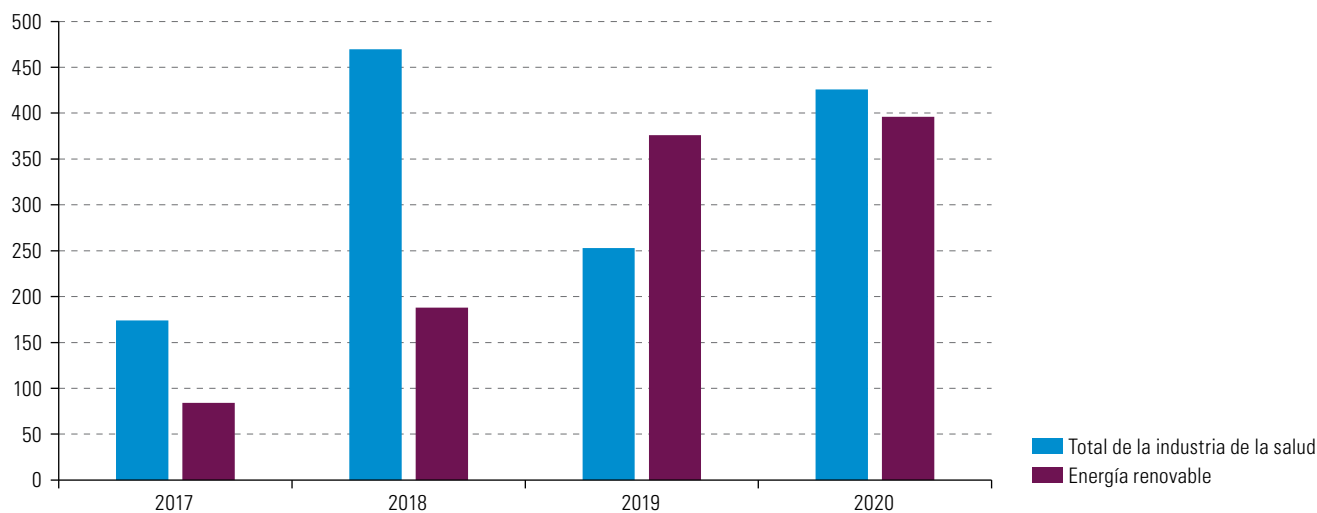
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

En términos sectoriales, se mantiene el resultado registrado en 2019, siendo los servicios y las manufactura los dos sectores de mayor importancia relativa. En lo que concierne al origen, poco menos del 50% de las inversiones proceden de los Estados Unidos, mientras que las inversiones procedentes de la región centroamericana representan el 22%. De este porcentaje, el 77% es de origen panameño, lo que se explica por ser Panamá un centro financiero desde el cual empresas de distintos orígenes realizan inversiones en la región¹⁴. En lo que respecta a los componentes, destacan las reinversiones de utilidades (1.940 millones de dólares). Este rubro, a pesar de experimentar una fuerte contracción con respecto al año anterior (-66%), logra reequilibrar la cifra negativa de los préstamos entre empresas (-835 millones de dólares), posicionándose como el componente más importante de la IED centroamericana en 2020.

Los anuncios de inversiones para países de Centroamérica fueron 149, suman un total de 3.745 millones de dólares y representan respectivamente el 14% del número y el 7% del monto de inversiones anunciadas para el conjunto de América Latina y el Caribe. La reducción respecto a 2019 es significativa (-23% en términos de número y -27% en términos de valor anunciado), pero es más contenida que la que experimenta la región en su conjunto (-45% en términos de número y -50% en términos de valor anunciado). En este escenario, destacan los sectores relacionados con la industria de la salud¹⁵ (especialmente dispositivos médicos) y la energía renovable, que registran un incremento en los valores anunciados: 68% y 5%, respectivamente (véase el gráfico I.23).

Gráfico I.23

Anuncios de IED en Centroamérica en los sectores de la salud y la energía renovable, 2017-2020
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

En la subregión destaca Costa Rica, con el 68% del número de anuncios y el 37% del valor anunciado. Le sigue Panamá, con el 15% del número y el 35% del valor de los proyectos anunciados (véase el cuadro I.6).

¹⁴ Debe tenerse en consideración que tan solo cuatro países (Costa Rica, Guatemala, Honduras y El Salvador) proporcionaron información acerca de sectores y procedencias de la IED de 2020. El monto informado corresponde a aproximadamente un tercio del total.

¹⁵ En este rubro se incluye biotecnología, farmacéutica, dispositivos médicos y servicios de cuidado de la salud.

	Anuncios		Monto	
	Número	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Costa Rica	101	68	1400	37
El Salvador	8	5	180	5
Guatemala	7	5	130	3
Honduras	8	5	421	11
Nicaragua	2	1	300	8
Panamá	23	15	1314	35
Total	149	100	3745	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Desde el punto de vista sectorial, los anuncios de inversiones se concentran principalmente en los sectores de manufactura (47% del número y 39% del valor) y servicios (46% del número y 42% del valor). Los anuncios en los sectores extractivos y energéticos, si bien menos numerosos, registran valores promedio superiores a los de los otros dos subconjuntos (véase el cuadro I.7).

	Número	Porcentaje	Valor	Porcentaje	Valor promedio en millones de dólares
Manufactura	70	47	1 477	39	21,1
Servicios	69	46	1 555	42	22,5
Extractivo y energético	10	7	713	19	71,3
Total	149	1	3 745	1	25,1

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com/>.

Por último, cabe destacar que un 43% de los proyectos anunciados para la subregión y el 36% de su valor se concentra en tres áreas productivas de interés: la industria de la salud, las tecnologías de la información y las comunicaciones y las energías renovables.

Los 2.103 millones de dólares de inversiones recibidos por Costa Rica representan el mayor aporte a la IED de la subregión en 2020; sin embargo, se trata de una caída del 23% en comparación con 2019 y la cifra más baja registrada por el país en la última década. En cuanto a la composición, la reinversión de utilidades se confirma como el ítem más importante (54%), a pesar de la significativa contracción registrada (-31%). El sector más relevante sigue siendo la manufactura (66%) y el país de origen, los Estados Unidos (68%).

De los 101 anuncios de inversiones, una cuarta parte se orienta hacia el sector farmacéutico y de dispositivos médicos y otra cuarta parte a proyectos en tecnología de la información y las comunicaciones. Es importante observar que el país tiene una estrategia de atracción de inversiones que prioriza tres áreas: servicios intensivos en conocimiento, manufactura inteligente en ciencias de la vida, y salud y bienestar, que son precisamente las áreas en las que se registran los anuncios de proyectos. En particular, en el rubro de dispositivos médicos los números de anuncios se han incrementado significativamente en los últimos años, ya que pasaron de 5 en 2017 a 22 en 2020¹⁶. De hecho, en este periodo, Costa Rica concentra el 100% de todos los anuncios que se realizaron en este sector para la subregión centroamericana.

En estos sectores se han realizado también dos adquisiciones. La primera consistió en la compra de la costarricense Isthmus Software por parte de la desarrolladora de

Cuadro I.6
Centroamérica (países seleccionados): anuncios de IED, por país, 2020
(En millones de dólares y porcentajes)

Cuadro I.7
Centroamérica: anuncios de IED, por sector, 2020
(En millones de dólares y porcentajes)

¹⁶ Cabe recordar que entre 2000 y 2019 la industria de dispositivos médicos se incrementó de forma significativa: el número de empresas del sector con operaciones en el país pasó de 8 a 72 y los puestos de trabajo se multiplicaron por 20 (de 1.500 a 29.812 personas empleadas) (CINDE, 2020, citado en CEPAL, 2020).

software norteamericana 3Pillar Global. Isthmus tiene más de 17 años de experiencia y ofrece servicios de bases de datos, análisis de grandes datos, control de calidad de *software* y desarrollo y comercialización de *software* financiero para empresas de los Estados Unidos y América Latina (véase Connect Americas (s/f)). Su compra es parte de un plan de crecimiento que 3Pillar Global ha establecido tras asociarse con CIP Capital, empresa especializada en invertir en empresas de los sectores de información empresarial y servicios tecnológicos (LexLatin, 2021a). La adquisición de Isthmus permitirá a la empresa estadounidense acceder al mercado de Costa Rica y a una interesante cartera de clientes estratégicos, reforzando, al mismo tiempo, sus capacidades tecnológicas, mediante la incorporación de un equipo compuesto por 200 personas (*La República*, 2020). La segunda adquisición se dio en el sector manufacturero y consistió en la compra de la empresa Olimpia Hardware Inc. que por más de 20 años ha operado en el sector del vidrio, aluminio y PVC con una marcada presencia en América Latina y el Caribe, por la empresa global sueca Assa Abloy, de soluciones para la apertura de puertas, que cuenta con más de 49.000 empleados y ventas por más de 11.000 millones de dólares (CISION PR Newswire 2020).

En El Salvador, el flujo de inversiones extranjeras directas se contrajo un 68,4% en 2020, alcanzando un valor de 201 millones de dólares. La IED en servicios y, en menor medida, la inversión extranjera en manufactura contribuyeron a equilibrar la fuerte caída experimentada por los demás sectores. Los países de la subregión centroamericana y, en especial, Panamá, fueron los principales orígenes de estas inversiones¹⁷. Sus aportes equilibraron la contracción registrada por la IED procedente del Canadá (-188 millones de dólares), México (-83 millones de dólares) y los Estados Unidos (-42 millones de dólares). El 90% del saldo de 201 millones que así se generó correspondió a préstamos entre empresas.

En materia de fusiones y adquisiciones, cabe destacar la adquisición, por parte de Imperia Intercontinental, de Honduras, del negocio de banca y seguros del The Bank of Nova Scotia (Scotiabank) del Canadá en El Salvador, por un monto superior a 250 millones de dólares (LexLatin, 2021b).

Entre los anuncios de proyectos, destaca la inversión de 143 millones de dólares de la empresa francesa Neoen, que informó la entrada en operación del parque fotovoltaico Capella Solar. La iniciativa prevé la construcción de dos plantas con la capacidad de 140 MW para generar cerca del 4% de la energía del mercado mayorista en el país (Construir, 2020).

Guatemala registró 915 millones de dólares de IED en 2020, con una caída del 6% en comparación con 2019. Esta contracción ha sido la más baja registrada entre los países de la subregión, lo que coloca a Guatemala en el segundo lugar en cuanto a contribución a la IED de la subregión. Poco menos del 70% de los 915 millones de dólares son inversiones en los sectores de servicios y el 43% de estas se destinan a servicios financieros. En relación con el origen de la IED, los Estados Unidos, Colombia y la subregión centroamericana contribuyen de forma similar, con un 21% de los Estados Unidos y Colombia y un 20% de Centroamérica. El 95% de la IED guatemalteca son reinversiones de utilidades.

Durante 2020, hubo siete anuncios de proyectos de inversiones, cinco de los cuales fueron en los sectores de bebidas y alimentos. No se registraron fusiones o adquisiciones de empresas guatemaltecas. No obstante, cabe destacar que una empresa controlada por el grupo propietario del consorcio de origen guatemalteco The Central America Bottling Corporation (CBC), denominada Bia Coffee Investments,

¹⁷ Por lo que se mencionó con anterioridad con respecto a Panamá como centro financiero, es imposible rastrear el país de origen de estas inversiones.

que a su vez es controlada por Bia Food Investments, adquirió el 50% de la empresa ecuatoriana Solubles Instantáneos C.A.

Los 224 millones de dólares de IED que se registraron en Honduras en 2020 representan una caída del 76% y son apenas una quinta parte de lo que el país ha recibido en promedio en los últimos 10 años. La composición de este resultado se debe a la reinversión de 314 millones de dólares de utilidades que contribuyen a reequilibrar los valores negativos de préstamos entre filiales (-73 millones de dólares) y aportes de capital (-18 millones de dólares). La mayoría de las inversiones proceden de los Estados Unidos (248 millones de dólares) y Colombia (146 millones de dólares), mientras que Suiza, Bélgica y México, entre otros, registran valores negativos. En su gran mayoría, la inversión extranjera directa en Honduras se orientó a los sectores de servicios. No obstante, es interesante destacar que se registra un incremento importante de la IED en el sector de bienes de transformación (maquila) —con un saldo positivo de 235 millones de dólares—, y una fuerte contracción de la IED en la industria manufacturera —165,3 millones de dólares por concepto de cancelaciones de deuda dirigidas a filiales extranjeras—.

Las fusiones o adquisiciones transfronterizas registradas en 2020 fueron cuatro. Tres de ellas por la minera canadiense Glen Eagle Resources Inc., que adquirió el 100% de la concesión minera de Piedra Dorada (Intrado GlobeNewswire, 2020a) y el 50% en la concesión minera Moloncosa (Intrado GlobeNewswire, 2020b). Mediante estas operaciones, la minera canadiense se adjudica la posibilidad de explotación de un área de 17 kilómetros cuadrados ubicada en el corazón de la región aurífera más productiva del país.

Los anuncios registrados en 2020 fueron ocho. El más relevante (estimado en 188 millones de dólares) es el realizado la empresa colombiana Celsia, filial del Grupo Argos, que ha informado la inauguración de la primera granja solar para abastecer al sector cementero de Honduras (Celsia, 2020). Otro anuncio por un monto significativo fue realizado por la empresa estadounidense Ticsa USA Inc. que informó su intención de invertir más de 135 millones de dólares para modernizar Puerto Castilla (PortalPortuario, 2020).

En 2020 Nicaragua recibió 182 millones de dólares de IED, que representan una caída del 64% con respecto a 2019. La mayor parte corresponde a reinversiones de utilidades (44%) y aportes de capital (40%). En este contexto, destaca el anuncio realizado por la empresa estadounidense New Fortress Energy LLC, que informó sobre su proyecto de inversión por 700 millones de dólares para la construcción de una planta generadora de energía a base de gas natural que se conectará al Sistema Interconectado Nacional, y proporcionará 2,2 millones de MWh de energía por año a la matriz energética del país (García & Bodán, 2020; Bnamericas, 2021). A comienzos de 2021, la planta estaba en construcción (Construcción Latinoamericana, 2021).

En 2020 Panamá registró la mayor caída de IED de la subregión, con un saldo negativo de 2.388 millones de dólares. Este resultado se debe principalmente a la devolución de préstamos entre filiales (63%). Los aportes de capital y las inversiones de utilidades también fueron negativos, pero tuvieron contribuciones menores (18% y 19%, respectivamente).

En este contexto, destacan seis fusiones y adquisiciones transfronterizas, tres de las cuales interesan a sectores intensivos en tecnología: farmacéutica, biotecnología y energía renovable. En el sector farmacéutico, la colombiana Blueberries Medical Corp. adquirió BBV Labs, un laboratorio certificado para la producción de cannabis medicinal y derivados. En biotecnología, la empresa china Eucure Biopharma Co. Ltd. adquirió la empresa Beijing Biocytogen Biotechnology Co., Ltd., especializada en desarrollo de fármacos y anticuerpos terapéuticos. En energía renovable, la adquisición consistió en el pasaje de la propiedad de un parque eólico de 55MW de las manos de Goldwind Americas, una empresa del grupo chino fabricante de turbinas eólicas Goldwind Science & Technology Co., Ltd., a la filial local de la estadounidense AES Corporation (Renewables Now, 2020a).

También, debe considerarse que durante 2020 hubo 23 anuncios de proyectos de inversiones por un total de 1.314 millones de dólares. Nueve de estos anuncios, por aproximadamente el 81 % del monto total, corresponden a iniciativas relacionadas con el sector inmobiliario y de la construcción. El más cuantioso es un anuncio realizado por el conglomerado mexicano Caxxor Group que prevé realizar inversiones por 500 millones de dólares en el sector inmobiliario panameño y 250 millones de dólares en el sector de infraestructura logística (Bnamericas, 2020). En los sectores de mayor contenido tecnológico destacan tres anuncios en sectores de *software* y comunicaciones y en energías renovables. En este último ámbito, destaca el proyecto de Enel para la construcción de una nueva planta solar en El Jagüito por 50 millones de dólares (Enel Green Power, 2020).

5. El Caribe: el aumento de la IED en las Bahamas y Barbados suavizó el impacto de la crisis

Debido a su reducido tamaño económico y a un margen de maniobra limitado, las economías del Caribe se encuentran entre las más afectadas por la pandemia. Además, la mayoría de los países dependen en gran medida del turismo, uno de los sectores más golpeados por la crisis en 2020. Tras la marcada disminución de las estancias anuales en hoteles (-70%) y con los viajes en cruceros completamente detenidos, las economías de la subregión se contrajeron un 7,5% en 2020 (CEPAL, 2021). Asimismo, la inversión extranjera directa en la subregión cayó un 25,5%, principalmente afectada por la caída de la IED en Guyana, la República Dominicana, Trinidad y Tabago y Jamaica, a pesar del crecimiento de la inversión en las Bahamas, debido, en parte, a la necesaria reconstrucción después del huracán Dorian en 2019. Por su parte, Haití no ha difundido datos de IED para el año completo hasta la fecha de publicación del presente informe. Haití recibió 55 millones de dólares de inversión extranjera directa en 2019 y unos 7,5 millones en el primer trimestre de 2020.

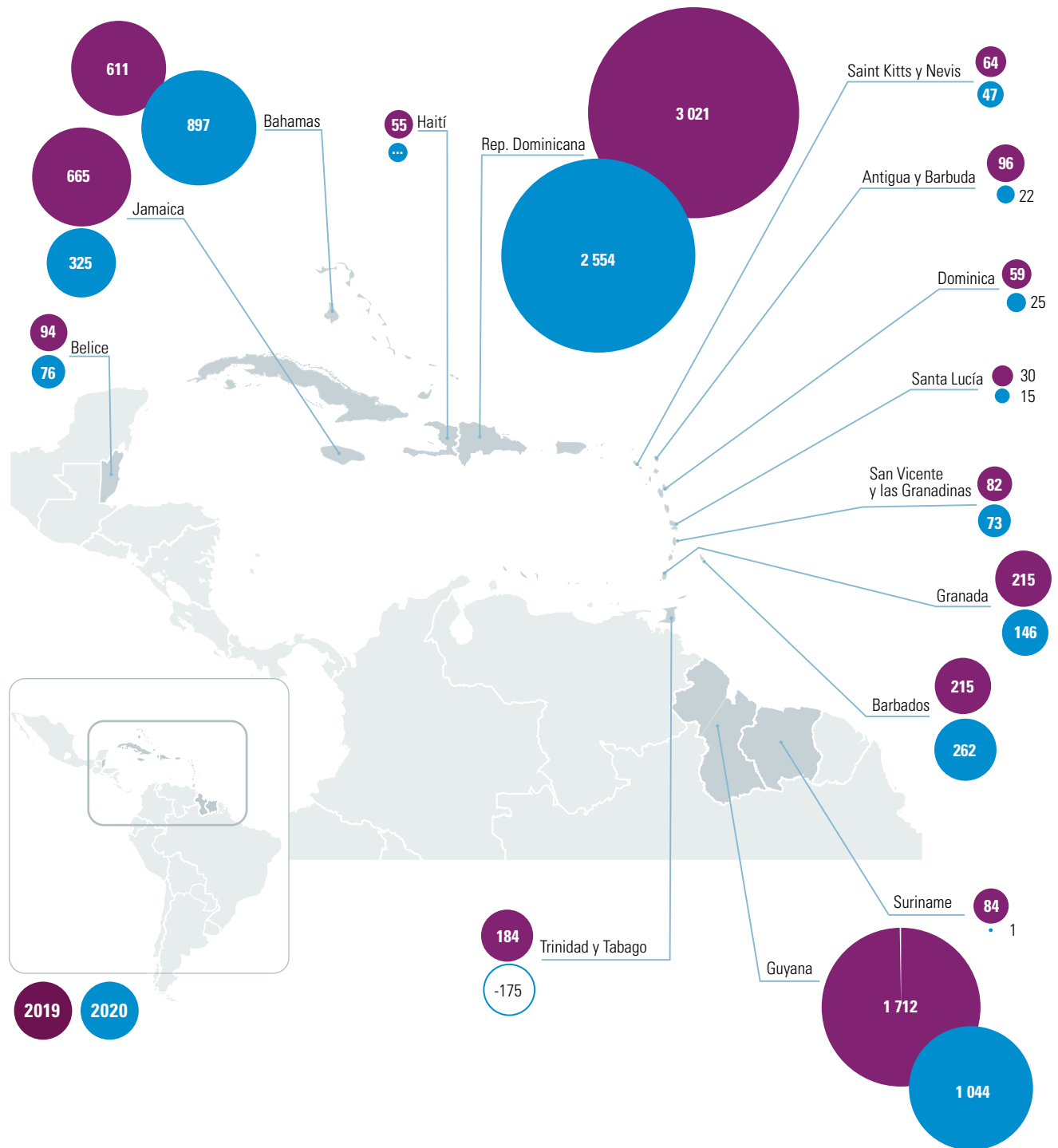
Las entradas de IED en la República Dominicana, primer receptor de IED de la subregión, cayeron un 15,4% en 2020, llegando a 2.554 millones de dólares. Este resultado se explica principalmente por la caída de las entradas de IED en minería y telecomunicaciones (-91% y -139%, respectivamente). En relación con las telecomunicaciones, es importante observar que el sector presenta inversiones muy variables y ha registrado una inversión particularmente alta en 2019 (más de tres veces el promedio de 2010-2018).

A pesar de la crisis del COVID 19, las entradas de IED en los dos primeros sectores receptores, el turismo y el sector inmobiliario, se mantuvieron estables, representando respectivamente el 37% y el 17% de las entradas de IED en el país en 2020. Además, aumentaron las entradas de IED en la industria (23%) y el sector eléctrico (47%), lo que llegó a representar, respectivamente, el 16% y el 17 % de las entradas de inversión extranjera en 2020.

En el sector turístico, ANEX Tourism Group, con sede en Turquía, anunció que invertirá 1.800 millones de dólares para abrir un nuevo hotel en Punta Cana. El hotel contará con 500 habitaciones en su primera etapa, con la expectativa de que el complejo Selectum Luxury Resort cuente con 7.000 habitaciones que se completarán para 2024. Se estima que este megaproyecto hotelero generará 10.000 empleos (*Diario Libre*, 2020). Otro proyecto turístico incluye una inversión de unos 41 millones de dólares por parte de Playa Hotels & Resorts, con sede en los Estados Unidos, en un nuevo complejo hotelero de la cadena Hilton en La Romana (Telemundo 47, 2020).

Mapa I.3

El Caribe (países seleccionados): inversión extranjera directa recibida, 2019 y 2020
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Nota: Información acorde a Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, Washington, D.C., 2009, excepto en el caso de las Bahamas, Barbados, Guyana y Haití.

Además del turismo, las energías renovables siguen desarrollándose en la subregión y en la República Dominicana en particular. En 2020 se anunciaron varios proyectos de inversión extranjera en este sector cada vez más importante para las economías caribeñas. Por ejemplo, Streamline Integrated Energy Corp., un desarrollador de energía renovable y subsidiaria de SI-Energy Holdings, con sede en los Estados Unidos, anunció planes para desarrollar una planta de 50 megavatios de conversión de residuos en energía en la provincia de San Pedro de Macorís (Renewables Now, 2020b). Además, Electronic JRC, una subsidiaria de Neo Solar Power, una empresa de energía solar con sede en la provincia china de Taiwán, ha obtenido el permiso para aumentar la capacidad de su parque solar fotovoltaico en el país. De esta manera, el proyecto Monte Plata Solar de 30 MW, ubicado en la provincia de Monte Plata, que ha sido la primera instalación solar del país en junio de 2016, duplicará la capacidad de la planta a 60 MW.

En el sector manufacturero, Oscor, una empresa del sector de dispositivos médicos con sede en los Estados Unidos, anunció que ampliará su planta de fabricación en la Zona Franca Industrial de Las Américas en Santo Domingo. Además, DP World, empresa especializada en logística con sede en los Emiratos Árabes Unidos, ha invertido 114 millones de dólares para aumentar su capacidad operativa, con la ampliación del atracadero principal de DP World Caucedo. El aumento de la capacidad de la terminal es el inicio de un proyecto para convertir a Punta Caucedo en un centro logístico para las Américas. DP World también anunció planes para construir una zona económica para el sector manufacturero a fin de atraer inversiones de empresas extranjeras en este sector, que estará ubicado en la zona franca de DP World Caucedo (DP World, 2020).

Las entradas de IED en Guyana en 2020 disminuyeron un 39,1%, llegando a unos 1.044 millones de dólares, lo que sigue representando más de cinco veces las entradas promedio anteriores al descubrimiento de yacimientos petroleros en el país. Las importantes inversiones para la explotación los grandes yacimientos de petróleo en aguas profundas descubiertos en 2015 empezaron en 2018. Entre 2018 y 2020, se invirtieron 3.565 millones de dólares en este sector en el país, con un máximo en 2019 de casi 1.500 millones de dólares. El año 2020 fue el primero de producción petrolera para el país, lo que generó un crecimiento del PIB de Guyana del 43,5%, en un contexto en el cual la región sufrió una disminución del PIB de 6,8 % como consecuencia de la pandemia (CEPAL, 2021).

Entre 2000 y 2017 las entradas de IED fueron de unos 200 millones anuales; en cambio desde 2018 el país recibió unos 1.292 millones de dólares anuales. La mayoría de esos flujos de inversión se destinan al sector energético y en 2020 el sector representó el 98% de la IED recibida en el país. Al mismo tiempo, el aumento de las actividades petroleras ha generado también el desarrollo de actividades de apoyo y de servicios. Por ejemplo, en enero de 2020 se anunció la apertura de una nueva oficina por parte de Blue Water Shipping en Guyana. Esta empresa de Dinamarca proporciona servicios de transporte y carga y la nueva oficina en Guyana apoyará el mercado nacional de petróleo y gas (HLPFI, 2020). Otro ejemplo es la empresa de servicios marítimos de Reino Unido, Inchcape Shipping Services, que ha abierto una nueva oficina en Georgetown. La oficina apoyará a los clientes con derecho a exploración geológica y extracción de petróleo y gas costa afuera en Centroamérica (Inchcape Shipping Services, 2020). La oficina también ofrecerá servicios de mantenimiento generales de embarcaciones, cambios de tripulación, entrega de repuestos, suministro de barcos y operación de carga de combustible en los sectores graneleros de carga seca y petroleros.

Las Bahamas es el tercer país de la subregión en cuanto a entradas de inversión extranjera y uno de los dos países que registraron un incremento de la IED en 2020 a pesar de la crisis del COVID-19 y de la contracción de su economía (-14,5%). Las entradas de IED en Bahamas llegaron a unos 897 millones de dólares, lo que representó

un aumento del 46,8% en comparación con 2019, cuando habían alcanzado los 611 millones de dólares. Sin embargo y a pesar del crecimiento, las entradas de IED en 2020 aún representan menos del 70 % del promedio anual de la década 2010-2019. Además, la pandemia de COVID-19 ha tenido un grave impacto dado que el turismo es el sector económico más importante del país y en 2019 representaba la mitad del empleo del país y el 77% de sus exportaciones. Como consecuencia de la pandemia y de las restricciones sanitarias internacionales, el número y el gasto de los turistas han caído un 78% y un 76%, respectivamente, en 2020, lo que ha producido también efectos indirectos perjudiciales en otros sectores, como el comercio (Consejo Mundial de Viajes y Turismo, 2021).

La inversión extranjera directa en Jamaica cayó un 51% y llegó a 325 millones de dólares, el monto más bajo registrado desde 2011. El sector turístico del país ha sido también muy golpeado por la crisis del COVID-19. En paralelo, el Gobierno quiere reforzar el sector de los servicios empresariales y financieros en la isla, que se han vuelto una prioridad en el plan de desarrollo estratégico (Vision 2030). En 2020, se anunciaron nuevos proyectos de inversión en el sector de la externalización de los procesos de negocios. Así, por ejemplo, Founders Agency, una empresa de marketing digital con sede en los Estados Unidos, ha anunciado la apertura de una nueva oficina en Kingston, que atenderá los mercados de Centroamérica y el Caribe. Además, C4GlobalSolutions, con sede en los Estados Unidos, un proveedor de subcontratación de servicios de atención al cliente, ha ampliado su centro en la zona franca de Montego Bay. A pesar de representar un monto muy pequeño, el sector es un importante generador de empleo. Cabe destacar también el aumento de las entradas de remesas en Jamaica en 2020, que alcanzaron los 2.905 millones de dólares (un 21 % más respecto del año anterior); estos ingresos han compensado con creces la disminución de las entradas de IED. Las remesas son entradas muy importantes para la economía del país porque además de apoyar el consumo interno, en muchos casos también permiten financiar las inversiones de las microempresas y pequeñas y medianas empresas.

Barbados es uno de los dos países (junto con las Bahamas) en los que la IED aumentó en 2020, ya que recibió 262 millones de dólares, lo que representa un crecimiento del 21,7% con relación a 2019. A pesar de la situación internacional y sus consecuencias en el turismo, que sigue siendo el sector económico más importante del país, los aportes de capital y las reinversiones se mantuvieron con relación a 2019 y los préstamos entre empresas aumentaron un 35%. Tal como ocurrió en otros países del Caribe, Barbados cuenta con una industria de servicios en crecimiento. En este sentido, se destaca, por ejemplo, la expansión de la presencia en el país de Centralis, una empresa con sede en Luxemburgo, que es un proveedor de servicios empresariales por subcontratación. Su nueva oficina apoyará el desarrollo y crecimiento de la empresa en el mercado local.

Los países que forman la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECS) (Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, San Vicente y las Granadinas y Santa Lucía) recibieron un total de 329 millones de dólares, lo que representa una disminución de 40% en comparación con 2019, cuando llegaron 547 millones de dólares. Esas economías pequeñas, muy dependiente del turismo, fueron las más afectadas por la crisis del COVID-19.

Granada, el primer receptor de la OECS recibió un total de 146 millones de dólares, lo que representa una disminución del 32,1% con respecto a 2019. San Vicente y las Granadinas tuvieron una menor caída (-11,1%) ya que recibieron unos 73 millones de dólares. Las entradas en Saint Kitts y Nevis fueron de 47 millones de dólares, lo que representa una caída del 26,3% en comparación con 2019. Por su parte, Dominica recibió unos 25 millones de dólares (-57,6 %) y Antigua y Barbuda unos 22 millones de dólares, lo que representa una reducción del 76,8%, en comparación con los 96 millones

de dólares recibidos en 2019. Santa Lucía resultó ser el país más golpeado de la región por la crisis económica, con una caída del PIB del 23,8% en 2020. Además, la isla recibió menos de la mitad de la IED en comparación con 2019 (-51%), llegando a solo 15 millones de dólares de inversión extranjera en 2020.

En Belice las entradas de IED se redujeron un 18%, alcanzando los 76 millones de dólares en 2020. Esta caída se explica por una disminución del 77% de las reinversiones de las utilidades, solo parcialmente compensada por un aumento de los aportes de capital en el país. El sector de la construcción ha sido el más afectado por la disminución de los flujos de IED en el país (-27%).

En Suriname la IED alcanzó un saldo de 0,8 millones de dólares en 2020, lo que representa una caída de casi un 99% de las entradas de IED en comparación con 2019 cuando alcanzaron unos 84 millones de dólares. El país, que ha sufrido una crisis política en 2020, se encuentra en una situación, económica y de deuda compleja. Según las estimaciones de la CEPAL (2021), es uno de los dos países de la región (junto con la República Bolivariana de Venezuela) que seguirá teniendo un crecimiento negativo en 2021 (-1%).

Suriname, que comparte con Guyana la cuenca Guyana-Suriname, se centra en promover su propio gran auge petrolero. Staatsolie, la empresa estatal de petróleo y oro de Suriname, espera que la superficie marina del país muestre el mismo potencial que la vecina Guyana. Desde 2020, la exploración empezó a mostrar sus primeros resultados positivos. En enero de 2020, Apache y TotalEnergies anunciaron un descubrimiento de petróleo significativo frente a la costa de Suriname, seguido de un descubrimiento similar en abril de 2020, y en enero de 2021 anunciaron su cuarto descubrimiento de petróleo en el Bloque 58 costa afuera de Suriname. Con el descubrimiento en el bloque 52 que hicieron ExxonMobil y su socio Petronas, propiedad del Estado de Malasia en diciembre 2020, Suriname totaliza cinco descubrimientos entre enero 2020 y enero 2021. Los expertos estiman que se necesitarán de cinco a diez años para comenzar la producción de petróleo en alta mar, asumiendo que los precios mundiales del petróleo lo respalden. La empresa petrolera estatal Staatsolie anunció que esperaba empezar la producción en 2025 (Argus, 2021).

En Trinidad y Tabago, la IED alcanzó un saldo negativo de 175 millones de dólares en 2020, lo que refleja que la salida de capital de las empresas extranjeras instaladas en el país, ya sea por desinversiones o por pago deudas adquiridas con anterioridad, por ejemplo, fue mayor que las entradas. En el caso de Trinidad y Tabago este resultado se explica en particular por desinversiones en el sector energético donde se observa un saldo negativo desde 2015, y la caída de los precios del petróleo. En 2019, las desinversiones en el sector energético fueron compensadas con creces por las entradas de IED en los otros sectores, lo que permitió al país de alcanzar unos 184 millones de dólares de entradas de IED.

Bibliografía

- AméricaEconomía* (2021), “Los primeros pasos del hidrógeno verde en América Latina”, 18 de junio [en línea] <https://www.americaeconomia.com/negocios-industrias/los-primeros-pasos-del-hidrogeno-verde-en-america-latina>.
- Argus (2021), “Offshore Suriname to debut on oil stage in 2025” [en línea] <https://www.argusmedia.com/en/news/2178345-offshore-suriname-to-debut-on-oil-stage-in-2025>.
- Bakermckenzie (2020), “Baker McKenzie advises Brazil’s Grupo SBF on its purchase of Nike’s Brazilian operations”, 2 de marzo [en línea] <https://www.bakermckenzie.com/en/newsroom/2020/03/brazil-grupo-sbf-buy-nike-brazil-operations>.
- BID Invest (2021), “Paracel” [en línea] <https://idbinvest.org/es/proyectos/paracel>.
- Bnamericas (2021), “Nicaragua avanza en la construcción de la Planta Eléctrica más grande de su historia”, 1 de mayo [en línea] <https://www.bnamericas.com/es/noticias/nicaragua-avanza-en-la-construccion-de-la-planta-electrica-mas-grande-de-su-historia>.
- (2020), “Caxxor to invest US\$750mn in Panama infra projects”, 15 de mayo [en línea] <https://www.bnamericas.com/en/news/caxxor-to-invest-us750mn-in-panama-infra-projects>.
- Cabello, M. (2021), “Brasil contará con la planta de hidrógeno verde más grande del mundo”, Reporte Minero, 3 de marzo [en línea] <https://www.reporteminero.cl/noticia/noticias/2021/03/brasil-hidrogeno-verde-energias-limpias>.
- Celsia (2020), “Cementos Argos y Celsia inauguran la primera granja de energía solar del sector cementero en Honduras”, 11 de marzo [en línea] <https://www.celsia.com/en/noticias/cementos-argos-y-celsia-inauguran-la-primera-granja-de-energia-solar-del-sector-cementero-en-honduras/>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2021), “La paradoja de la recuperación en América Latina y el Caribe. Crecimiento con persistentes problemas estructurales: desigualdad, pobreza, poca inversión y baja productividad”, *Informe Especial COVID-19*, N° 11, Santiago.
- (2020), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2020* (LC/PUB.2020/15-P), Santiago.
- CINDE (Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo) (2020), “Sector ciencias de la vida: líder en tecnología médica en América Latina” [en línea] <https://www.cinde.org/es/sectores/ciencias-de-la-vida>.
- CISION PR Newswire (2020), “ASSA ABLOY acquires Olimpia Hardware”, 2 de octubre [en línea] <https://www.prnewswire.co.uk/news-releases/assa-abloy-acquires-olimpia-hardware-845467656.html>.
- COCHILCO (Comisión Chilena del Cobre) (2020), “Inversión en la minería chilena - Cartera de proyectos 2020-2029”, septiembre [en línea] <https://www.cochilco.cl/Listado%20Temtico/Inversion%20en%20la%20minería%20chilena%20-%20cartera%20de%20proyectos%202020-2029%20VF.pdf>.
- Connect Americas (s/f), “Isthmus Software SA” [en línea] <https://connectamericas.com/es/company/isthmus-software-sa>.
- Consejo Mundial de Viajes y Turismo (2021), “Bahamas 2021 Annual Research: Key Highlights” [en línea] <https://wttc.org/Research/Economic-Impact>.
- Construcción Latinoamericana (2021), “Planta de gas para Nicaragua”, 13 de mayo [en línea] <https://www.construccionlatinoamericana.com/news/planta-de-gas-para-nicaragua/8012318.article>.
- Construir (2020), “Capella Solar: parque solar de 140 MW en El Salvador”, 29 de julio [en línea] <https://revistaconstruir.com/capella-solar-parque-solar-de-140-mw-en-el-salvador/>.
- Coy, P. (2021), “Onshoring’ is so last year. The new lingo is ‘friend-shoring’”, Bloomberg, 24 de junio [en línea] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-06-24/-onshoring-is-so-last-year-the-new-lingo-is-friend-shoring>.
- Diario Libre* (2020), “Grupo de Turquía construye hotel en Punta Cana”, 16 de enero [en línea] <https://www.diariolibre.com/economia/grupo-de-turquia-construye-hotel-en-punta-cana-CE16475171>.
- DP World (2020), “DP World Caucedo increases operating capacity with expansion of main berth”, 11 de noviembre [en línea] <https://www.dpworld.com/news/releases/dp-world-caucedo-increases-operating-capacity-with-expansion-of-main-berth/>.
- Economía* (2020), “Más de 135 mil habitantes de comunidades rurales en puno ya cuentan con 4g a través de ‘Internet para todos’”, 8 de julio [en línea] <https://www.revistaeconomia.com/mas-de-135-mil-habitantes-de-comunidades-rurales-en-puno-ya-cuentan-con-4g-a-traves-de-internet-para-todos/>.

- El Economista* (2020a), "Acciona cierra el mayor contrato de infraestructuras de su historia"; 5 de octubre [en línea] <https://www.eleconomista.es/empresas-finanzas/noticias/10809606/10/20/Acciona-cierra-el-mayor-contrato-de-infraestructuras-de-su-historia.html>.
- (2020b), "Slim vende 40% de IDEAL a fondos canadienses"; 18 de marzo [en línea] <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Slim-vende-40-de-IDEAL-a-fondos-canadienses-20200318-0025.html>.
- El País* (2021a), "El cierre de las fábricas de Ford pone fin a una era en Brasil"; 12 de enero [en línea] <https://elpais.com/economia/2021-01-12/el-cierre-de-las-fabricas-de-ford-pone-fin-a-una-era-en-brasil.html>.
- (2021b), "Récord histórico: la empresa uruguaya que vale más de US\$ 10.000 millones"; 5 de junio [en línea] <https://negocios.elpais.com.uy/noticias/record-historico-empresa-uruguaya-vale-us-millones.html>.
- Enel Green Power (2020), "Enel Green Power Panamá begins the construction of a new solar plant in Jaguito"; 14 de septiembre [en línea] <https://www.enelgreenpower.com/media/press/2020/09/enel-green-power-panama-begins-the-construction-of-a-new-solar-plant-in-jaguito>.
- Energía Estratégica (2020), "AES Argentina inauguró el parque eólico Vientos Neuquinos"; 9 de junio [en línea] <https://www.energiaestrategica.com/aes-argentina-inauguro-el-parque-eolico-vientos-neuquinos/>.
- Engie (2020), "ENGIE renforce sa position dans le transport d'électricité au Brésil"; 23 de enero [en línea] <https://www.engie.com/position-dans-transport-electricite-au-bresil>.
- Estado de Minas (2021), "Após 12 anos, Equador retorna ao CIADI para fortalecer laços comerciais"; 21 de junio [en línea] https://www.em.com.br/app/noticia/internacional/2021/06/21/interna_internacional,1278958/apos-12-anos-equador-retorna-ao-ciadi-para-fortalecer-lacos-comerciais.shtml.
- Europa Press (2020), "Mercedes-Benz cerrará su planta de Iracemapolis (Brasil), con 370 empleados"; 17 de diciembre [en línea] <https://www.europapress.es/motor/sector-00644/noticia-mercedes-benz-cerrara-planta-iracemapolis-brasil-370-empleados-20201217185231.html>.
- Expansión* (2021), "América Móvil: crecer hacia el Sur"; N° 1276, febrero.
- Folha de S. Paulo* (2020), "Sony vende fábrica de Manaus para Mondial e deixará Brasil em 2021"; 6 de diciembre [en línea] <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2020/12/sony-vende-fabrica-de-manaus-para-mondial-e-deixara-brasil-em-2021.shtml>.
- Forbes* (2021), "América Móvil cerrará venta de Tracfone en tercer trimestre de 2021"; 28 de abril [en línea] <https://www.forbes.com.mx/america-movil-cerrara-venta-de-tracfone-en-tercer-trimestre-de-2021>.
- (2020a), "Walmart ya es argentina: Francisco de Narváez se quedó con la operación local"; 6 de noviembre [en línea] <https://www.forbesargentina.com/negocios/walmart-ya-argentina-francisco-narvaez-queda-operacion-local-n4491>.
- (2020b), "América Móvil de Carlos Slim vende Tracfone, su mayor negocio en EU, a Verizon"; 14 de septiembre [en línea] <https://www.forbes.com.mx/negocios-america-movil-de-carlos-slim-vende-tracfone-su-mayor-negocio-en-eu-a-verizon/>.
- G1 (2020), "OLX conclui compra de 100% do Grupo Zap por R\$ 2,9 bilhões"; 3 de noviembre [en línea] <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2020/11/03/olx-conclui-compra-do-grupo-zap-por-r-29-bilhoes.ghtml>.
- (2019), "Farmacêutica Roche decide encerrar produção de medicamentos no Brasil"; 26 de marzo [en línea] <https://g1.globo.com/economia/noticia/2019/03/26/farmaceutica-roche-decide-encerrar-producao-de-medicamentos-no-brasil.ghtml>.
- García & Bodán (2020), "Inversión millonaria para construcción de planta generadora de energía en Nicaragua"; 30 de octubre [en línea] <https://garciabodan.com/inversion-millonaria-para-construccion-de-planta-generadora-de-energia-en-nicaragua/>.
- Guía Chile Energía (2020), "Algonquin Power completa la adquisición de sanitaria ESSAL por US\$162,1 millones" [en línea] <https://www.guiachileenergia.cl/algonquin-power-completa-la-adquisicion-de-sanitaria-essal-por-us1621-millones/>.
- Herreros, S. (2018), "Facilitación de inversiones: una puerta hacia la convergencia entre la Alianza del Pacífico y el MERCOSUR"; *Puentes*, vol. 19, N° 3, 5 de junio [en línea] <https://ictsd.iisd.org/bridges-news/puentes/news/facilitaci%C3%B3n-de-inversiones-una-puerta-hacia-la-convergencia-entre-la>.
- HLPFI (Heavy Lift & Project Forwarding International) (2020), "Blue Water opens office in Guyana"; 21 de enero [en línea] <https://www.heavyliftphi.com/business/blue-water-opens-office-in-guyana/16702.article>.

- Inchcape Shipping Services (2020), "Inchcape Shipping Services opens new office in Georgetown, Guyana"; 20 de enero [en línea] <https://www.iss-shipping.com/press-releases/inchcape-shipping-services-opens-new-office-in-georgetown-guyana>.
- Intrado GlobeNewswire (2020a), "Glen Eagle acquires Piedra Dorada mining concession"; 27 de abril [en línea] <https://www.globenewswire.com/en/news-release/2020/04/27/2022543/0/en/Glen-Eagle-Acquires-Piedra-Dorada-Mining-Concession.html>.
- _____(2020b), "Glen Eagle Resources concludes additional land package agreement"; 5 de mayo [en línea] <https://www.globenewswire.com/news-release/2020/05/05/2027658/0/en/Glen-Eagle-Resources-Concludes-Additional-Land-Package-Agreement.html>.
- Kearney (2021), "On shaky ground: the 2021 FDI Confidence Index. Executive summary" [en línea] <https://www.kearney.com/foreign-direct-investment-confidence-index>.
- La República* (2020), "Isthmus Software fue adquirida por importante empresa tecnológica estadounidense"; 31 de agosto [en línea] <https://www.larepublica.net/noticia/isthmus-software-fue-adquirida-por-importante-empresa-tecnologica-estadounidense>.
- La Tercera* (2021), "Cornershop by Uber: el salto global del primer unicornio chileno"; 26 de junio [en línea] <https://www.latercera.com/pulso/noticia/cornershop-by-uber-el-salto-global-del-primer-unicornio-chileno/NDXHWN4ZN5AZLP7CSI234TDBTE/>.
- LexLatin (2021a), "3Pillar aumenta su presencia en México con la compra de Tiempo Development"; 6 de enero [en línea] <https://lexlatin.com/noticias/3pillar-mexico-compra-tiempo-development>.
- _____(2021b), "Imperia Intercontinental compra negocio de banca y seguros de Scotiabank en El Salvador" [en línea] <https://lexlatin.com/noticias/imperia-intercontinental-compra-negocio-banca-seguros-scotiabank-el-salvador>.
- LithiumAmericas (2020), "Lithium Americas and Ganfeng Lithium complete the Caucharí-Olaroz JV transaction" [en línea] <https://www.lithiumamericas.com/news/lithium-americas-and-ganfeng-lithium-complete-the-cauchar-olaroz-jv-transaction>.
- Muphy, A. y otros (2021), "GLOBAL 2000: How the world's biggest public companies endured the pandemic"; 13 de mayo [en línea] <https://www.forbes.com/lists/global2000/#3673667c5ac0>.
- Newsfile (2020), "Cerrado Gold completes the acquisition of Minera Don Nicolas SA and its operating mine located in the prolific Deseado Massif region, Santa Cruz, Argentina"; 17 de marzo [en línea] <https://www.newsfilecorp.com/release/53514/Cerrado-Gold-Completes-the-Acquisition-of-Minera-Don-Nicolas-SA-and-Its-Operating-Mine-Located-in-the-Prolific-Deseado-Massif-Region-Santa-Cruz-Argentina>.
- Olivet, C., B. Müller y L. Ghiotto (2017), *ISDS in Numbers: Impacts of investment Arbitration against Latin America and the Caribbean*, Ámsterdam, Transnational Institute [en línea] https://www.tni.org/files/publication-downloads/isds_en_numerosen2017.pdf.
- Pharmabiz (2020), "Boreal inaugura planta en Uruguay"; 15 de septiembre [en línea] <https://www.pharmabiz.net/boreal-inaugura-planta-en-uruguay/>.
- PortalPortuario (2020), "Honduras: Ticsa USA busca invertir USD 135 millones en modernización de Puerto Castilla"; 21 de enero [en línea] https://portalportuario.cl/honduras-ticsa-usa-busca-invertir-usd-135-millones-en-modernizacion-de-puerto-castilla/?fbclid=IwAR1huN4xlpFdyF1Qd5R05hkPsxPH2ITiC1Cpy7rno_MsyFCyvjvUgqW_0L2Y.
- Renewables Now (2020a), "Goldwind sells 55-MW wind farm to AES Panama"; 14 de mayo [en línea] <https://renewablesnow.com/news/goldwind-sells-55-mw-wind-farm-to-aes-panama-698776/>.
- _____(2020b), "Dominican Republic okays 100 MW of renewable energy projects"; 16 de junio [en línea] <https://www.renewablesnow.com/news/dominican-republic-okays-100-mw-of-renewable-energy-projects-702783/>.
- Reuters (2020), "Acciona logra una concesión del metro de São Paulo valorada en 2.300 millones de euros"; 6 de octubre [en línea] <https://www.reuters.com/article/acciona-metro-sao-paulo-idESKBN26R10T> [fecha de consulta: 3 de julio de 2021].
- Revista PLUS* (2002), "Parcel, la mayor inversión privada en la historia de Paraguay: US\$ 3.200 millones"; 18 de noviembre [en línea] http://www.revistaplus.com.py/2020/11/18/parcel-la-mayor-inversion-privada-en-la-historia-de-paraguay-us-3-200-millones/?utm_source=rss&utm_medium=rss&utm_campaign=parcel-la-mayor-inversion-privada-en-la-historia-de-paraguay-us-3-200-millones.
- Rumbo Minero (2021), "Colombia: extienden operaciones de Caldas Gold y aseguran inversiones por USD 275 millones"; 2 de febrero [en línea] <https://www.rumbominero.com/noticias/internacionales/colombia-extienden-operaciones-de-caldas-gold-y-aseguran-inversiones-por-usd-275-millones/>.

- Sanfer (2021), "Sanfer Internacional" [en línea] <https://www.sanfer.com.mx/nosotros/sanfer-internacional>.
- Santher (2020), "Japanese companies Daio and Marubeni acquire Santher S.A.," 27 de febrero [en línea] <https://www.santher.com.br/wp-content/uploads/2020/02/PRESS-RELEASE-ENG.pdf>.
- Sumitomo Chemical (2021), "Sumitomo Chemical completa la adquisición de cuatro filiales sudamericanas de Nufarm" [en línea] <https://www.sumitomochemical.com/asd/ar/novedades/sumitomo-chemical-completa-la-adquisicion-de-cuatro-filiales-sudamericanas-de-nufarm/>.
- Telemundo 47 (2020), "La cadena Hilton abre un nuevo complejo turístico en el este de República Dominicana," 5 de diciembre [en línea] <https://www.telemundo47.com/noticias/república-dominicana/la-cadena-hilton-abre-un-nuevo-complejo-turístico-en-el-este-de-república-dominicana/2125549/>.
- TNI (2017), "Comisión para la Auditoría Integral Ciudadana de los Tratados de Protección Recíproca de Inversiones (CAITISA)," 18 de mayo [en línea] <https://www.tni.org/en/node/23520>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2021), *World Investment Report 2021*, Ginebra.
- Uruguay XXI (2020), "Grupo canadiense adquiere una de las mayores empresas uruguayas de tecnología," 25 de junio [en línea] <https://www.uruguayxxi.gub.uy/es/noticias/articulo/grupo-canadiense-adquiere-una-de-las-mayores-empresas-uruguayas-de-tecnologia/>.
- YPF (2020), "YPF profundiza su asociación con Equinor y Shell para el desarrollo de Vaca Muerta," 31 de enero [en línea] <https://www.ypf.com/YPFHoy/YPFSalaPrensa/Paginas/Noticias/Acuerdo-para-el-desarrollo-de-Bandurria.aspx>.

Anexo I.A1

Cuadro I.A1.1

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país, 2003-2020^a

(En millones de dólares)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Antigua y Barbuda	179	95	238	361	341	161	85	101	68	138	101	46	114	97	155	205	96	22
Argentina	1 652	4 125	5 265	5 537	6 473	9 726	4 017	11 333	10 840	15 324	9 822	5 065	11 759	3 260	11 517	11 717	6 663	4 019
Bahamas	713	804	1 054	1 492	1 623	1 512	646	1 097	1 409	1 034	1 590	3 551	713	1 260	901	947	611	897
Barbados	185	228	390	342	476	615	255	446	456	527	118	592	418	269	206	242	215	262
Belice	-10,9	111	127	109	143	170	109	97	95	189	95	153	65	44	24	118	94	76
Bolivia (Estado Plurinacional de)	197	85	-287,8	281	366	513	423	643	859	1 060	1 750	657	555	335	712	302	-216,6	-1 097,5
Brasil	10 123	18 161	15 460	19 418	44 579	50 716	31 481	82 390	102 427	92 568	75 211	87 714	64 738	74 295	68 885	78 163	69 174	44 661
Chile	4 026	6 797	7 462	7 586	13 475	18 473	13 855	16 020	25 565	31 368	22 210	23 558	20 879	12 329	6 128	7 760	12 587	8 528
Colombia	1 720	3 116	10 235	6 751	8 886	10 564	8 035	6 430	14 647	15 040	16 210	16 169	11 724	13 848	13 837	11 535	14 313	8 100
Costa Rica	575	794	861	1 469	1 896	2 078	1 615	1 907	2 733	2 696	3 205	3 242	2 956	2 620	2 925	3 015	2 719	2 103
Dominica	32	27	32	29	48	57	58	43	35	59	25	12	7	42	22	77	59	25
Ecuador	872	837	493	271	194	1 057	309	166	646	567	727	772	1 323	756	625	1 388	974	1 190
El Salvador	123	366	398	267	1 455	824	366	-225,6	218	466	179	306	396	348	889	826	636	201
Granada	91	66	73	96	172	141	104	64	45	34	114	107	156	110	156	176	215	146
Guatemala	263	296	508	592	745	738	522	658	1 219	1 270	1 479	1 442	1 231	1 174	1 130	981	975	915
Guyana	26	30	77	102	152	178	164	198	247	294	214	255	122	58	212	1 119	1 712	1 044
Haití	14	6	26	161	75	30	55	186	114	174	159	94	104	93	385	105	55	-
Honduras	403	547	600	669	928	1 006	509	969	1 014	1 059	1 069	1 704	1 317	1 147	941	1 380	947	224
Jamaica	721	602	682	882	866	1 437	541	228	218	413	545	582	925	928	889	775	665	325
México	18 225	24 916	26 018	22 141	31 110	29 783	19 657	30 477	23 835	18 207	50 791	28 631	35 789	38 861	33 122	37 676	29 424	31 365
Nicaragua	201	250	241	287	382	627	434	490	936	776	965	1 077	967	989	1 035	838	503	182
Panamá	771	1 012	1 027	2 498	1 777	2 402	1 259	2 363	3 132	2 980	3 943	4 459	5 058	5 585	3 977	5 487	5 891	-2 388
Paraguay	25	28	36	114	202	263	71	462	581	697	245	412	308	425	576	458	522	568
Perú	1 335	1 599	2 579	3 467	5 491	6 924	6 431	8 455	7 682	13 622	9 826	3 930	8 314	6 739	6 860	6 967	8 055	982
República Dominicana	613	909	1 123	1 085	1 667	2 870	2 165	2 024	2 277	3 142	1 991	2 209	2 205	2 407	3 571	2 535	3 021	2 554
Saint Kitts y Nevis	78	63	104	115	141	184	136	119	112	110	139	157	128	121	48	34	64	47
San Vicente y las Granadinas	55	66	41	110	121	159	111	97	86	115	160	124	124	80	163	42	82	73
Santa Lucía	112	81	82	238	277	166	152	127	100	78	95	65	152	162	49	57	30	15
Suriname	-76,1	-37,3	28	-163,4	-246,7	-231,4	-93,4	-247,7	70	174	188	164	267	300	96	131	84	1
Trinidad y Tabago	808	998	940	883	830	2 801	709	549	41	-1 904,3	-1 130,0	661	177	-23,6	-470,9	-700,2	184	-175,1
Uruguay	416	332	847	1 493	1 329	2 106	1 529	2 289	2 504	6 394	987	4 085	2 673	-520,2	2 640	1 773	1 307	614
Venezuela (República Bolivariana de)	2 040	1 483	2 589	-508,0	3 288	2 627	-983,0	1 574	5 740	5 973	2 680	-1 028,0	769	1 068	-68,0	886
Total	46 508	68 794	79 350	78 174	129 263	150 675	94 725	171 528	209 953	214 644	205 704	190 969	176 430	169 207	162 137	177 012	161 664	105 480

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual (MBP5)* en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Argentina (desde 2003 hasta 2005), Ecuador (desde 2003 hasta 2015), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), Honduras (desde 2003 hasta 2012), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Suriname (desde 2003 hasta 2016), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010) y Uruguay (desde 2003 hasta 2011).

Cuadro I.A1.2

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por sector de destino, 2008-2020^a

(En millones de dólares)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argentina^b													
Recursos naturales	1 537	946	2 741	1 056	6 586	5 084	-828,6	2 141	352
Manufacturas	5 477	264	3 991	4 096	3 963	3 841	5 850	6 420	-1 577,5
Servicios	5 126	2 556	4 140	5 830	6 295	4 511	6 454	6 704	1 620
Belice													
Recursos naturales	37	7	13	29	100	22	10	12	22	10	21	-	-
Manufacturas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Servicios	127	97	82	64	92	87	121	111	139	121	123	121	90
Otros	16	9	5	5	6	9	9	13	6	7	10	15	9
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c													
Recursos naturales	859	420	531	622	1 166	1 550	1 558	916	372	638	448	221	66
Manufacturas	154	74	276	240	119	317	390	23	137	260	147	148	63
Servicios	290	193	128	171	220	162	173	227	592	312	309	206	90
Brasil^d													
Recursos naturales	11 210	4 288	20 278	8 901	10 140	17 180	9 391	5 924	10 140	5 030	10 644	11 448	5 223
Manufacturas	9 763	9 952	25 852	33 551	37 580	39 323	42 484	34 349	37 025	21 383	33 494	24 905	14 593
Servicios	9 091	5 667	7 233	28 574	27 494	23 873	34 583	31 952	22 631	32 317	17 609	12 002	12 211
Otros	-	-	223	207	162	123	82	144	157	106	85	67	157
Chile													
Recursos naturales	4 599	6 062	6 053	12 673	13 507	4 714	8 827	10 102	1 574	2 668	-2 057,4	4 621	-
Manufacturas	1 570	28	1 572	-54,1	-460,2	3 105	1 900	1 354	16	-325,9	267	139	-
Servicios	8 725	7 092	7 805	12 918	6 823	17 676	14 973	11 198	9 936	3 434	15 156	2 887	-
Otros	256	674	589	-1 387,2	11 498	-3 284,7	-2 142,5	-1 774,2	803	351	-6 042,9	4 282	-
Colombia													
Recursos naturales	5 176	5 670	4 976	7 236	7 972	8 513	7 091	3 368	2 491	4 475	4 143	4 878	2 589
Manufacturas	1 696	1 260	210	1 108	1 925	2 138	2 826	2 638	1 844	2 368	1 310	1 500	605
Servicios	3 693	1 105	1 244	6 303	5 143	5 560	6 252	5 718	9 513	6 994	6 083	7 936	4 905
Costa Rica													
Recursos naturales	71	78	-3,2	-18,7	20	2	13	403	110	34	93	5	-60,1
Manufacturas	431	373	980	887	399	329	614	622	953	1 269	1 352	1 668	1 163
Servicios	1 696	875	530	1 548	1 847	2 392	2 271	1 726	1 138	1 481	1 038	1 119	650
Otros	122	118	176	45	-7,8	19	27	1	3	-6,1	5	20	10
Ecuador													
Recursos naturales	265	58	189	380	243	274	724	628	509	193	878	502	557
Manufacturas	198	118	120	122	136	138	108	264	38	144	105	110	52
Servicios	595	133	-143,1	142	189	315	-59,9	431	209	288	406	362	580
El Salvador													
Recursos naturales	31	9	1	-0,6	-2,6	6	1	1	1	1	-	-	-
Manufacturas	28	92	-65,3	149	-49,2	285	83	290	267	457	582	51	50
Servicios	479	243	-224,8	66	490	-147,2	245	77	81	374	163	552	259
Otros (maquila)	365	21	59	4	29	35	-22,5	28	-1,5	58	81	33	-108,4
Guatemala													
Recursos naturales	209	110	147	391	461	440	51	23	59	-49,6	-98,2	64	8
Manufacturas	76	23	199	187	132	190	197	238	242	277	274	227	219
Servicios	447	383	290	711	644	789	1 159	963	881	804	713	659	631
Otros	6	6	23	-69,2	33	60	37	8	-6,6	99	92	26	57

Cuadro I.A1.2 (conclusión)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Guyana													
Recursos naturales	87	65	94	108	122	173	113	59	41	161	1 138	1 480	985
Manufacturas	12	8	16	30	44	10	31	13	4	2	6	30	26
Servicios	62	77	70	92	113	17	44	17	5	41	12	6	32
Otros	17	14	18	17	14	14	67	33	8	8	76	197	-
Honduras													
Recursos naturales	4	10	84	62	41	70	72	64	-93,8	-67,0	57	9	6
Manufacturas	267	98	341	392	438	325	667	385	430	635	-37,4	-110,3	70
Servicios	736	402	545	560	579	665	678	755	803	607	942	600	343
México													
Recursos naturales	4 578	1 407	1 642	1 052	3 056	5 956	2 857	1 780	1 029	1 521	1 621	2 026	1 477
Manufacturas	9 236	6 713	14 243	11 613	9 720	31 250	18 874	17 802	18 028	15 451	15 702	15 990	10 627
Servicios	15 719	9 735	11 256	12 909	8 968	11 010	8 743	15 905	12 092	17 260	16 598	16 228	15 682
Nicaragua													
Recursos naturales	57	47	77	191	123	272	109	32	-11,8	29	105	136	-
Manufacturas	122	70	108	226	302	234	246	280	378	234	110	25	-
Servicios	447	318	323	550	347	350	378	501	385	541	438	219	-
Otros	-	-	-	-	22	125	151	137	147	232	184	124	-
Panamá													
Recursos naturales	-59,0	-33,9	77	94	1 164	468	27	1 679	730	2 043	1 612	1 632	...
Manufacturas	161	104	-113,8	298	520	142	250	-7,6	221	316	119	557	...
Servicios	2 106	1 190	2 760	2 761	1 526	2 957	4 182	2 885	3 795	1 818	3 350	2 132	...
Paraguay													
Recursos naturales	7	7	-1,0	20	34	45	74	30	-4,8	3	-18,9	27	-
Manufacturas	201	-33,4	302	210	409	-29,8	-286,0	103	129	256	168	332	-
Servicios	55	98	160	351	254	237	624	175	301	317	308	164	-
República Dominicana													
Recursos naturales	357	758	240	1 060	1 169	93	-38,5	6	486	410	185	225	21
Manufacturas	574	280	566	355	1 257	404	607	368	413	1 365	540	356	436
Servicios	1 938	1 128	1 218	862	716	1 494	1 640	1 831	1 508	1 796	1 811	2 440	2 097
Uruguay													
Recursos naturales	604	253	329	383	435	342	43	42	182	-88,9	-43,0	-61,7	-
Manufacturas	261	242	131	190	568	507	677	163	-759,1	-90,9	185	471	-
Servicios	1 068	1 027	1 037	1 482	1 177	3 370	1 484	861	- 1 277,6	-411,4	25	1 360	-
Otros	238	71	820	572	36	32	32	20	29	-9,4	-22,1	47	-
Total													
Recursos naturales	29 628	20 160	37 468	34 237	46 336	45 204	30 094	27 210	17 986	17 012	18 728	27 210	10 871
Manufacturas	30 226	19 663	48 727	53 601	57 005	82 506	75 519	65 303	57 788	44 000	54 324	46 397	27 905
Servicios	52 399	32 316	38 453	75 893	62 917	75 318	83 944	82 034	64 351	68 092	65 084	48 992	37 570
Otros	1 019	914	1 914	-605,3	11 793	-2 867,1	-1 759,6	-1 389,9	1 146	846	-5 532,9	4 810	125

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, excepto en los casos de Costa Rica, Honduras, México, Panamá y el Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición *Manual (MBP5)* en parte de la serie del Ecuador (desde 2008 hasta 2015).

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

^c Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

^d Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

Cuadro I.A1.3

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por país de origen, 2007-2020^a

(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argentina^b														
España	2 191	812	1 248	1 166	217	2 835	2 354	-2 323	3 310	1 275
Panamá	592	1 153	107	476	840	3 170	2 345	2 629	1 621	477
Venezuela (República Bolivariana de)	103	372	664	48	-8	450	1 249	722	329	332
Bermudas	200	116	515	730	273	403	369	336	65	151
Chile	560	862	245	1 080	1 085	1 255	590	838	929	120
Samoa	229	256	-107	368	167	-65	-79	18	276	95
México	549	545	123	309	407	611	-94	312	381	68
Alemania	385	342	317	578	221	525	927	749	528	62
Bolivia (Estado Plurinacional de)^c														
Perú	35	26	40	82	12	56	101	442	-5	247	13	145	37	127
España	50	25	145	271	235	364	676	537	369	164	167	208	274	119
Países Bajos	20	20	10	1	5	31	15	3	0	-13	-3	47	45	37
Bahamas	2	0	6	3	2	29	4	74	-5	5	-17	5	-39	20
Argentina	84	65	1	40	48	7	23	30	65	6	35	23	25	16
Brasil^d														
Estados Unidos	2 851	2 207	1 277	7 180	4 531	20 926	10 715	11 530	10 159	8 614	14 820	10 310	7 698	10 393
Países Bajos	6 840	3 136	3 803	2 762	18 693	15 365	23 614	24 650	23 907	23 885	8 327	18 416	6 742	5 026
Francia	1 118	2 167	1 895	3 007	4 352	2 827	2 981	3 947	-477	3 347	4 656	3 171	4 070	2 615
Singapur	24	91	91	59	314	1 114	290	376	251	88	398	818	1 523	2 105
España	1 732	2 594	3 016	632	9 965	2 450	2 180	6 356	5 311	2 482	753	2 979	2 231	1 543
Japón	128	3 981	1 655	1 780	7 377	1 254	3 210	3 548	2 445	1 737	-448	1 375	2 274	1 431
Noruega	255	184	671	1 322	1 014	810	450	462	2 461	2 019	895	1 467	2 413	981
Italia	-214	203	-903	225	519	1 006	960	976	1 833	2 825	1 688	986	552	937
Chile														
Reino Unido	0	0	23	1 042	1 598	951	76	2 873	2 111	521	1 838	1 892	4 200	...
España	0	0	2 325	-585	2 347	-2 165	2 818	5 631	2 757	388	1 012	3 724	2 410	...
Estados Unidos	0	0	1 042	1 087	5 141	6 420	2 183	3 084	1 208	2 745	-2 604	788	1 530	...
Colombia	0	0	8	437	702	865	2 448	126	3 041	-923	-961	492	837	...
Brasil	0	0	63	1 020	531	1 090	-264	394	206	-195	415	118	640	...
Colombia														
Estados Unidos	2 697	2 874	2 343	1 593	2 154	2 476	2 838	2 240	2 123	2 099	2 172	2 601	2 612	2 241
España	572	1 040	830	113	1 164	628	884	2 214	1 324	1 463	2 612	1 679	2 506	1 753
Países Bajos	-660	60	197	1	1 072	-1 792	632	450	907	996	605	184	250	1 116
Suiza	122	140	166	180	994	698	2 096	2 804	958	731	741	900	1 200	797
Canadá	159	145	116	268	273	291	258	437	319	2 188	231	643	464	630
Panamá	839	1 141	789	1 368	3 508	2 395	2 040	2 436	1 650	1 433	1 429	1 227	967	531

Cuadro I.A1.3 (continuación)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Costa Rica														
Estados Unidos	803	1 352	1 008	1 107	1 499	907	449	796	1 263	764	1 611	1 631	1 962	1 202
Panamá	-4	19	22	37	-7	1	154	175	39	28	139	72	76	83
Bélgica	216	0	0	0	0	12	28	29	27	-4	17	7	41	70
España	30	119	68	28	247	301	211	270	95	119	111	21	44	47
Brasil	28	-8	-5	-6	6	80	17	44	-55	2	13	51	6	33
Países Bajos	29	16	22	7	30	32	78	-81	460	367	149	174	58	33
Ecuador														
Canadá	49	58	65	105	252	59	28	229	74	-32	-75	198	238	350
España	85	190	51	-17	52	50	71	67	71	102	81	169	150	240
Reino Unido	5	6	6	5	15	19	1	25	21	34	11	31	57	138
Estados Unidos	50	-29	-607	-535	12	94	42	10	186	88	35	60	74	93
Uruguay	2	-37	-13	40	3	6	115	62	43	0	61	90	27	62
China	85	47	56	45	80	86	94	79	114	62	93	61	28	62
El Salvador														
Panamá	841	321	80	206	27	-514	236	12	120	226	367	172	270	317
España	0	0	0	-41	-0	17	170	149	143	31	47	54	233	282
Honduras	0	0	0	-4	0	23	-1	8	-14	46	157	-11	-12	33
Guatemala														
Estados Unidos	0	224	132	280	151	232	207	372	359	299	263	292	236	195
Colombia	0	15	18	18	184	50	194	161	129	124	234	154	175	194
Panamá	0	9	5	9	15	28	9	27	53	19	-24	52	24	119
Federación de Rusia	0	0	0	0	15	137	194	-4	24	40	13	-63	126	75
México	0	75	44	79	97	98	231	181	111	202	203	102	108	57
Países Bajos	0	6	2	35	7	5	7	2	49	0	-32	5	69	43
Luxemburgo	0	36	19	1	10	18	-5	73	70	63	22	23	31	40
Honduras														
Estados Unidos	460	449	92	185	141	173	128	-256	140	1	564	-15	-43	248
Colombia	0	0	0	0	20	22	31	128	97	99	31	106	105	156
Guatemala	15	44	14	61	44	52	37	88	60	158	56	40	121	72
Panamá	22	16	1	14	16	22	63	152	232	273	156	188	89	56
Bermuda	0	0	23	11	12	15	16	5	42	26	-24	33	33	25
Nicaragua	7	9	3	4	10	3	4	18	27	24	4	8	6	12
México														
Estados Unidos	16 209	11 934	8 441	11 192	13 090	9 726	16 947	10 480	19 332	11 047	15 530	11 718	12 879	10 304
Canadá	1 734	4 873	2 153	2 131	1 590	1 681	5 105	2 963	1 097	2 299	2 827	4 194	2 950	4 224
España	4 649	5 300	2 749	3 983	3 533	-350	454	4 457	3 903	3 567	3 361	4 166	4 061	4 005
Japón	708	841	788	1 216	956	2 308	1 661	2 460	2 222	1 962	2 441	2 280	1 477	1 228
Reino Unido	593	830	-58	526	249	260	1 354	239	365	456	501	660	711	875
Países Bajos	840	487	319	5 794	242	897	1 010	575	300	227	-208	752	908	791
Alemania	741	724	255	606	854	1 172	1 983	2 159	1 288	2 849	2 740	2 965	3 527	740

Cuadro I.A1.3 (conclusión)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Nicaragua														
Estados Unidos	84	126	88	88	159	121	244
México	128	164	48	90	115	149	125
Venezuela (República Bolivariana de)	47	132	147	29	45	210	108
Panamá	5	4	1	1	34	78	77
España	45	59	25	33	116	-19	74
Panamá														
Canadá	18	35	16	9	48	1 097	505	29	1 387	637	2 142	1 529	1 603	...
Colombia	134	60	135	82	486	9	29	1 162	659	913	446	583	1 083	...
Países Bajos	22	420	-0	126	-114	244	-2	109	398	-152	-26	269	433	...
Ecuador	9	20	-4	9	13	533	305	638	28	300	29	18	231	...
Reino Unido	208	6	68	114	486	-701	78	101	193	313	-1 228	279	204	...
Alemania	8	2	13	15	106	113	92	45	14	-5	43	50	175	...
Venezuela (República Bolivariana de)	57	72	68	76	-2	25	55	126	30	280	94	35	175	...
Paraguay														
Estados Unidos	107	216	35	332	240	86	-98	-169	78	68	47	125	269	...
Brasil	41	2	22	108	84	169	73	161	45	-42	157	71	157	...
Suiza	6	10	6	4	6	58	7	27	64	-15	9	-26	51	...
Panamá	26	-13	-1	25	20	11	13	72	0	-23	17	11	47	...
Colombia	0	0	1	0	-0	0	2	19	22	19	20	22	25	...
República Dominicana														
Estados Unidos	536	360	455	1 055	499	252	374	321	405	356	732	709	937	774
México	-124	1 055	273	433	73	-32	6	244	-19	118	-45	-80	609	393
España	605	181	151	203	137	128	33	7	32	281	206	288	355	182
Francia	110	88	70	35	25	-1	48	40	3	4	6	5	239	82
Canadá	113	383	773	696	1 126	851	143	158	91	480	473	329	259	69
Trinidad y Tabago														
Reino Unido	159	146	152	118	51	48	-780	-501	-75	-36	-415	-282	272	...
Canadá	3	2 194	4	3	352	-1 178	48	-34	43	-387	-102	1	58	...
Países Bajos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7	1	-3	3	...
Barbados	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-162	-46	-263	-142	...
Uruguay														
Estados Unidos	67	43	144	167	-36	-361	371	-178	-2 429	3 180	-949	1 336	1 381	...
Suiza	-4	5	21	6	-1	1 637	321	1 188	-719	-176	-596	369	533	...
España	81	153	232	55	75	208	437	886	-69	567	736	4 117	448	...
Brasil	56	86	183	110	108	331	515	-252	534	-884	144	-1 214	443	...
Japón	0	0	3	39	0	15	-33	244	96	-25	-89	-178	329	...
México	0	0	24	0	0	-231	349	-323	136	-108	-20	70	311	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional (FMI), *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)*, excepto en los casos de Costa Rica, Honduras, México, Panamá y el Paraguay. Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual (MBP5)* en parte de la serie del Ecuador (desde 2007 hasta 2015).

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

^c Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

^d Los datos no incluyen el componente de reinversión de utilidades.

Cuadro I.A1.4

América Latina y el Caribe: ingresos de inversión extranjera directa por componentes, 2007-2020

(En millones de dólares)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Antigua y Barbuda														
Aportes de capital	328	149	79	96	61	110	65	67	94	94	157	213	86	28
Préstamos entre empresas	0	0	1	1	2	6	29	-25	-6	-4	7	2	2	2
Reinversión de utilidades	12	12	5	5	5	22	7	5	26	8	-9	-10	8	-7
Argentina														
Aportes de capital	2 578	4 552	2 133	2 504	4 508	4 861	2 784	-112	1 319	3 716	1 958	3 259	2 179	1 151
Préstamos entre empresas	1 846	4 777	-1 010	3 507	2 600	3 120	-783	-945	2 382	-4 732	2 422	1 424	167	227
Reinversión de utilidades	2 050	396	2 894	5 322	3 732	7 343	7 821	6 121	8 058	4 276	7 137	7 034	4 317	2 641
Bahamas														
Aportes de capital	887	1 032	753	960	971	575	868	617	408	511	351	573	373	417
Préstamos entre empresas	736	481	-107	137	438	458	723	2 934	304	749	550	374	238	480
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Barbados														
Aportes de capital	420	340	140	393	227	230	135	307	398	82	295	321	311	310
Préstamos entre empresas	24	231	103	41	324	113	-110	-76	-190	-260	-192	-165	-154	-100
Reinversión de utilidades	32	45	13	13	-95	184	92	361	210	447	102	85	58	53
Belice														
Aportes de capital	100	141	80	80	103	193	101	145	57	29	2	94	57	68
Préstamos entre empresas	13	8	6	2	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Reinversión de utilidades	30	21	23	15	-8	-4	-6	7	7	15	22	24	37	8
Bolivia (Estado Plurinacional de)^a														
Aportes de capital	27	45	0	1	5	19	17	313	20	406	152	70	126	33
Préstamos entre empresas	654	850	177	141	130	282	331	889	741	568	417	438	345	307
Reinversión de utilidades	272	407	509	793	899	1 204	1 682	919	405	127	640	397	103	-121
Brasil														
Aportes de capital	26 074	30 064	19 906	40 117	54 782	52 836	42 152	47 501	49 520	44 512	53 950	40 992	42 878	28 118
Préstamos entre empresas	18 505	20 652	11 575	13 470	16 451	22 541	38 346	39 040	22 851	25 440	4 886	20 840	5 543	4 115
Reinversión de utilidades	28 803	31 194	17 192	-52 88	1 174	-7 632	4 342	10 049	16 330	20 753	12 428
Chile														
Aportes de capital	2 622	7 775	1 905	4 662	10 911	8 532	4 778	10 506	6 494	6 148	2 075	2 476	6 145	4 391
Préstamos entre empresas	661	1 869	763	3 318	3 155	10 949	8 598	8 807	10 633	2 654	-515	-616	1 997	924
Reinversión de utilidades	10 192	8 829	11 187	8 040	11 499	11 887	8 835	4 246	3 753	3 527	4 568	5 900	4 444	3 212
Colombia														
Aportes de capital	7 024	7 861	4 903	3 733	8 282	9 091	9 755	9 181	7 360	6 461	7 925	4 524	7 203	3 987
Préstamos entre empresas	-121	47	731	-635	1 872	1 239	2 368	2 493	2 006	4 672	1 794	1 604	2 411	2 527
Reinversión de utilidades	1 983	2 657	2 400	3 332	4 493	4 710	4 087	4 495	2 357	2 714	4 119	5 407	4 700	1 585

Cuadro I.A1.4 (continuación)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Costa Rica														
Aportes de capital	1 377	1 594	1 050	818	959	852	1 704	1 352	1 180	414	685	769	507	461
Préstamos entre empresas	-2	39	-174	150	711	1 136	714	912	665	1 153	573	794	574	511
Reinversión de utilidades	521	446	471	497	509	708	788	978	1 110	1 054	1 667	1 452	16 38	1 130
Dominica														
Aportes de capital	28	39	39	28	25	45	16	6	8	36	26	59	46	36
Préstamos entre empresas	9	9	13	13	7	9	4	2	-7	-0	14	-1	-1	-1
Reinversión de utilidades	10	9	6	3	2	4	5	4	6	6	-19	18	14	-10
Ecuador														
Aportes de capital	151	229	278	265	252	227	424	848	985	679	521	470	431	837
Préstamos entre empresas	-368	530	-225	-312	66	40	-7	-390	51	-123	-57	686	374	196
Reinversión de utilidades	411	298	256	213	328	301	310	314	287	200	161	232	170	157
Granada														
Aportes de capital	140	128	97	56	39	29	109	73	126	87	124	124	152	112
Préstamos entre empresas	17	1	2	3	1	0	0	22	-3	18	-6	15	9	8
Reinversión de utilidades	15	12	5	5	5	5	5	12	34	4	38	37	54	26
Guatemala														
Aportes de capital	260	177	-33	168	405	448	288	439	772	157	112	212	31	29
Préstamos entre empresas	-30	153	175	-136	149	318	382	269	-255	392	250	-57	46	14
Reinversión de utilidades	515	408	381	626	666	505	809	734	714	625	768	825	898	872
Honduras														
Aportes de capital	220	568	84	29	284	310	174	247	137	201	474	120	27	-18
Préstamos entre empresas	203	-40	65	378	56	52	250	540	342	-34	79	614	231	-73
Reinversión de utilidades	505	479	360	562	674	697	645	917	838	981	388	647	689	314
México														
Aportes de capital	18 117	13 084	11 013	15 640	9 649	4 324	22 028	6 049	13 355	10 987	11 945	11 309	13 229	6 622
Préstamos entre empresas	4 483	7 370	3 278	9 532	3 440	3 252	10 370	4 580	10 493	17 227	9 226	13 121	-1 804	8 679
Reinversión de utilidades	8 510	9 329	5 365	5 305	10 747	10 631	18 394	18 002	11 941	10 646	11 952	13 246	17 999	16 065
Nicaragua														
Aportes de capital	0	0	0	0	0	567	360	686	595	446	630	496	247	73
Préstamos entre empresas	0	0	0	0	0	29	321	235	145	209	55	40	109	30
Reinversión de utilidades	0	0	0	0	0	180	285	157	227	335	351	302	147	80
Panamá														
Aportes de capital	719	918	898	948	759	1 561	1 614	687	77	923	-24	31	131	-433
Préstamos entre empresas	178	136	105	540	1 224	682	550	343	1 599	2 258	2 211	3 557	3 487	-1 499
Reinversión de utilidades	879	1348	257	874	1 150	737	1 779	3 429	3 382	2 404	1 790	1 900	2 274	-457
Paraguay														
Aportes de capital	43	66	152	93	399	421	333	693	442	296	324	157	231	230
Préstamos entre empresas	129	73	-58	149	316	40	-321	-460	-143	71	226	96	235	254
Reinversión de utilidades	31	124	-23	220	-134	236	233	180	9	59	26	204	56	84

Cuadro I.A1.4 (conclusión)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Perú														
Aportes de capital	733	2 981	1 828	2 445	896	5 387	3 013	-1 139	4 060	2 574	1 944	1 763	2 965	365
Préstamos entre empresas	924	656	-782	693	2 117	899	2 555	1 479	1 271	560	-710	77	2 823	-1 015
Reinversión de utilidades	3 835	3 287	5 385	5 317	4 670	7 337	4 258	3 589	2 983	3 606	5 627	5 127	2 268	1 631
República Dominicana														
Aportes de capital	1 616	2 199	704	667	804	1 256	233	955	995	1 126	2 403	1 513	1 583	1 713
Préstamos entre empresas	-446	278	1 096	554	468	904	471	-166	18	66	-162	-141	225	-238
Reinversión de utilidades	498	394	365	803	1 005	982	1 286	1 420	1 192	1 214	1 331	1 164	1 213	1 080
Saint Kitts y Nevis														
Aportes de capital	135	178	132	116	107	106	137	161	132	113	34	36	57	44
Préstamos entre empresas	3	3	1	1	1	2	0	-7	-7	-0	8	-8	1	1
Reinversión de utilidades	2	2	2	2	4	1	1	2	3	9	6	6	6	2
San Vicente y las Granadinas														
Aportes de capital	102	142	100	91	79	112	157	99	123	109	163	62	100	77
Préstamos entre empresas	8	8	8	2	2	2	2	15	4	-15	11	-10	-10	8
Reinversión de utilidades	11	9	2	4	4	1	1	10	-3	-14	-10	-11	-8	-12
Santa Lucía														
Aportes de capital	254	135	135	109	80	54	76	25	83	136	52	54	26	11
Préstamos entre empresas	8	21	13	13	15	16	10	2	11	11	-9	-2	-12	5
Reinversión de utilidades	15	11	3	4	5	8	9	38	58	14	5	5	17	-1
Suriname														
Aportes de capital	0	0	0	0	0	0	0	0
Préstamos entre empresas	-247	-231	-93	-248	-51	113	71	-21
Reinversión de utilidades	0	121	11	69	27
Trinidad y Tabago														
Aportes de capital	554	2 322	426	309	517	-251	-1 899	518	-223	-268	-367	-790	137	-352
Préstamos entre empresas	-21	-16	-12	-11	-476	-1 653	769	143	400	245	-104	90	47	177
Reinversión de utilidades	297	495	296	251	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Uruguay														
Aportes de capital	550	1 012	990	1 617	1 412	1 242	2 057	1 708	1 422	1 019	625	436	503	906
Préstamos entre empresas	448	540	82	8	263	2 676	-1 704	1 569	2 501	-930	822	205	1 380	-204
Reinversión de utilidades	331	554	457	664	828	2 476	634	809	-1 250	-609	1 193	1 132	-575	-88
Venezuela (República Bolivariana de)														
Aportes de capital	-806	302	-3 348	-1 319	-495	-307	-79	67	123	21	20	20
Préstamos entre empresas	773	-11	367	1 457	2 752	3 292	1 784	-1 605	1 051	622	-1 440	-697
Reinversión de utilidades	3 321	2 336	1 998	1 436	3 483	2 988	975	510	-405	425	1 352	1 563
Total														
Aportes de capital	64 254	78 031	44 443	74 626	96 020	92 829	91 401	82 000	90 061	81 015	86 555	69 362	79 761	49 215
Préstamos entre empresas	28 386	38 432	16 098	32 768	36 034	50 517	65 723	60 578	56 858	50 815	20 356	42 280	18 265	15 337
Reinversión de utilidades	34 279	31 905	32 619	63 110	75 786	70 347	47 715	48 460	28 309	36 415	53 253	63 017	61 278	40 675

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Datos correspondientes a flujos de IED bruta, sin desinversiones.

Cuadro I.A1.5

América Latina y el Caribe: acervos de inversión extranjera directa por país, 2001-2020

(En millones de dólares y como proporción del PIB)

	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2001	2005	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Argentina	79 504	55 139	98 706	88 338	89 716	79 773	74 868	80 700	72 589	70 458	84 319	27	27	17	14	16	12	13	13	14	16	21
Bolivia (Estado Plurinacional de)	5 893	4 905	8 809	10 992	11 785	11 598	11 565	12 241	11 835	11 710	10 430	72	51	33	36	36	35	34	33	29	29	27
Brasil	121 949	181 344	731 175	724 781	725 872	568 226	703 328	767 757	737 894	873 979	767 443	22	20	30	29	30	32	39	37	38	47	52
Chile	...	78 991	213 617	223 097	233 101	239 455	254 938	278 017	273 583	272 097	276 519	...	64	80	80	89	98	102	100	92	97	111
Colombia	15 377	36 987	112 949	128 213	141 810	149 174	164 521	179 564	189 294	205 710	213 733	16	25	30	34	37	51	58	58	57	64	79
Costa Rica	3 600	7 510	22 960	26 938	30 788	34 278	37 309	40 788	44 374	47 539	49 840	23	37	49	53	59	61	63	67	71	74	80
Ecuador	6 876	9 861	13 072	13 799	14 571	15 894	16 662	17 287	18 675	19 650	20 839	28	24	15	15	14	16	17	17	17	18	21
El Salvador	2 252	4 167	8 763	8 895	9 314	9 995	10 178	10 351	10 877	11 591	11 802	18	28	41	40	41	43	42	41	42	43	48
Guatemala	...	3 319	7 071	9 094	10 872	12 228	13 850	15 099	15 613	16 595	17 294	...	12	14	17	19	20	21	21	21	22	22
Haití	99	150	900	1 061	1 160	1 265	1 370	1 745	1 850	1 925	0	2	2	7	7	8	9	10	12	12	14	...
Honduras	1 585	2 870	9 637	10 710	12 013	13 557	14 893	15 457	16 495	17 023	17 420	21	29	52	58	61	65	69	67	69	68	73
Jamaica	3 931	6 918	12 119	12 664	13 246	14 171	15 087	15 839	16 567	17 232	17 497	43	62	82	89	95	100	107	107	105	109	126
México	144 725	212 374	461 350	507 876	502 688	478 453	484 938	542 195	567 851	618 326	628 618	19	24	38	40	38	41	45	47	46	49	59
Nicaragua	1 565	2 461	5 154	5 892	6 471	7 208	7 935	8 620	9 056	9 240	9 422	29	39	49	54	54	57	60	63	70	73	74
Panamá	7 314	10 167	26 762	30 677	35 135	39 629	44 839	55 110	59 869	65 937	62 914	58	61	66	67	70	73	77	89	92	99	119
Paraguay	1 016	1 127	4 957	4 979	5 707	4 781	5 390	6 222	6 414	6 313	6 881	12	10	15	13	14	13	15	16	16	17	19
Perú	11 835	15 889	64 281	74 107	78 037	86 351	93 090	99 950	106 918	114 973	115 955	23	21	33	37	39	45	49	47	48	50	56
República Dominicana	25 143	26 660	29 035	31 309	33 820	37 396	40 209	43 038	45 494	41	43	43	44	45	47	47	48	57
Suriname	1 035	1 232	1 397	1 477	1 784	1 991	2 042	2 031	2 012	19	22	25	29	54	55	51	48	49
Uruguay	2 406	2 844	43 047	42 892	46 951	47 419	46 523	50 269	50 557	50 606	51 800	11	15	77	69	76	82	81	78	78	83	96
Venezuela (República Bolivariana de)	39 074	44 518	40 180	33 018	32 016	28 142	23 569	22 175	22 918	32	31	11	10	12
Total	449 000	681 540	1 911 687	1 985 912	2 031 683	1 874 385	2 060 455	2 258 774	2 275 480	2 475 972	2 410 231	22	26	32	33	34	38	43	43	44	49	57

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

Cuadro I.A1.6

América Latina y el Caribe: corrientes de inversión directa en el exterior por país, 2002-2020^a

(En millones de dólares)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Antigua y Barbuda	14	13	15	17	2	2	2	4	5	3	4	6	6	14	38	11	11	12	10
Argentina	-627	774	676	1 311	2 439	1 504	1 391	712	965	1 488	1 055	890	1 921	875	1 787	1 156	1 726	1 539	1 294
Bahamas	40	72	169	143	333	459	410	217	150	524	158	277	2 679	170	359	151	117	148	0
Barbados	25	25	54	157	44	82	73	27	345	556	39	40	-229	52	-194	-28	9	28	8
Belice	0	0	0	1	1	1	3	0	1	1	1	1	3	0	2	0	1	2	4
Bolivia (Estado Plurinacional de)	3	3	3	3	3	4	5	-4	-29	0	77	-255	-33	-2	89	80	-84	48	-102
Brasil	2 479	229	9 822	2 910	28 798	17 061	26 115	-4 552	26 763	16 067	2 083	15 644	20 607	3 134	14 693	21 341	2 025	22 820	-3 467
Chile	0	1 709	2 145	2 135	2 212	4 852	9 151	7 233	9 461	20 252	20 556	9 888	12 800	15 931	8 492	3 524	1 309	9 339	11 725
Colombia	857	938	192	4 796	1 268	1 279	3 085	3 505	5 483	8 420	-606	7 652	3 899	4 218	4 517	3 690	5 126	3 153	1 744
Costa Rica	132	152	206	150	219	430	197	274	318	405	894	804	424	414	493	273	581	24	459
Dominica	1	0	1	13	3	7	0	1	1	0	0	2	-2	-12	1	-1	0	0	0
El Salvador	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Granada	3	1	1	3	6	16	6	1	3	3	3	1	7	19	17	4	12	19	0
Guatemala	0	0	0	0	0	0	17	31	50	80	44	30	55	183	209	196	203	175	211
Honduras	7	12	-6	1	1	2	-1	4	-1	2	208	77	390	365	247	-94	485	448	-148
Jamaica	74	116	52	101	85	115	76	61	58	75	90	75	59	34	270	34	13	446	7
México	891	1 253	4 432	6 474	6 676	8 332	688	11 663	17 897	11 572	18 775	18 034	5 665	10 973	7 905	2 877	12 120	5 991	6 237
Panamá	0	0	0	0	0	0	0	0	0	176	-274	331	329	1 091	933	-338	570	2 205	-3 016
Perú	0	-60	0	0	0	-66	-736	-411	-436	-343	-1 756	-492	-1 107	-189	-1 156	-500	-136	-941	-503
Saint Kitts y Nevis	1	2	7	11	4	6	6	5	3	2	2	2	5	-5	-3	6	-2	-2	-6
San Vicente y las Granadinas	0	0	0	1	1	2	0	1	0	0	0	0	5	8	-9	21	8	7	-3
Santa Lucía	5	5	5	4	4	6	5	6	5	4	4	3	-32	23	12	-10	-9	26	-39
Suriname	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	-2	12	92	1
Trinidad y Tabago	106	225	25	341	370	0	700	0	0	67	189	63	-18	128	-25	-12	65	114	0
Uruguay	-14	-15	-18	-36	1	-89	11	-16	60	7	4 154	-2 058	1 838	1 898	1 307	4 718	2 273	59	-2 071
Venezuela (República Bolivariana de)	1 026	1 318	619	1 167	1 524	-495	1 311	2 630	2 492	-370	4 294	752	1 024	-399	-1 041	-2 234	-661
Total	5 022	6 774	18 402	19 701	43 993	33 509	42 515	21 392	63 592	58 991	49 994	51 766	50 295	38 926	38 944	34 862	25 772	45 754	12 343

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 27 de julio de 2021.

^a Los datos se compilan según la metodología de Fondo Monetario Internacional (FMI) *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional: Sexta Edición (MBP6)* excepto en los casos de las Bahamas, Barbados, Guyana, Haití, el Paraguay, el Perú y Venezuela (República Bolivariana de). Se utiliza la metodología de la quinta edición del *Manual (MBP5)* en parte de la serie de los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bolivia (Estado Plurinacional de), Dominica, Granada, Saint Kitts y Nevis, Santa Lucía (desde 2003 hasta 2013), Argentina (desde 2003 hasta 2005), Ecuador (desde 2003 hasta 2015), Guatemala (desde 2003 hasta 2007), Honduras (desde 2003 hasta 2012), México y Nicaragua (desde 2003 hasta 2005), Panamá (desde 2003 hasta 2014), República Dominicana (desde 2003 hasta 2009), Suriname (desde 2003 hasta 2016), Trinidad y Tabago (desde 2003 hasta 2010) y Uruguay (desde 2003 hasta 2011).

La inversión de China en un mundo que cambia: implicaciones para la región

- A. China: una potencia económica con nuevas características
 - B. La inversión extranjera directa, un elemento estratégico del desarrollo tecnológico industrial de China
 - C. Aumento de la participación de China en América Latina y el Caribe a partir de 2010
 - D. La búsqueda del liderazgo mundial en las tecnologías digitales por parte de China y su incidencia en la región
 - E. Conclusiones
- Bibliografía

A. China: una potencia económica con nuevas características

En un mundo que aún se encuentra en crisis debido al impacto de la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19), China ha seguido avanzando en el camino hacia la consolidación como potencia económica mundial. Sin embargo, la enorme escala del país, que representa el 18% del PIB mundial y el 22% de las exportaciones de manufacturas del mundo (The Economist, 2021), su ascenso en la jerarquía tecnológica mundial y su manejo de ciertas relaciones internacionales y problemáticas internas, han provocado desencuentros y conflictos con otras potencias económicas. Esto ha ocurrido en particular con los Estados Unidos, que desde la posguerra y finalizadas las tensiones de la Guerra Fría había ostentado el liderazgo tecnológico mundial. Como plantea Rosales (2020), los Estados Unidos y China están en conflicto por la hegemonía en el ámbito de las tecnologías que irán moldeando el siglo XXI.

Una de las diferencias que hay entre China y las demás potencias mundiales es la trayectoria que se ha recorrido para lograr esta posición de liderazgo. La mayor influencia de esta nación en la economía mundial y su exitosa transformación productiva se fueron construyendo mediante la implementación de sucesivas estrategias económicas, industriales y tecnológicas con visiones de mediano y largo plazo que siempre tenían como objetivo implícito, entre otros, devolver a China su lugar central como una gran potencia. En 1978, cuando Deng Xiaoping lanzó la reforma y apertura económica del país, China era una nación empobrecida, representaba el 3,4% del PIB mundial y tenía un PIB per cápita de solo 156 dólares; en 1980, el 88% de la población se encontraba en situación de pobreza extrema. Ninguna potencia mundial tenía estos indicadores hace poco más de 40 años. El cambio que tuvo lugar en China fue posible gracias a una profunda transformación de la estructura productiva y al cierre de la brecha tecnológica, procesos que se impulsaron desde sucesivos planes de gobierno.

Además, en este proceso que ha durado poco más de cuatro décadas China ha podido imponer, en parte gracias a su escala, sus propios términos y condiciones en el momento de la apertura económica. Esto significa que no ha tenido que ceñirse estrictamente a las condiciones imperantes en las relaciones internacionales. Un ejemplo de esto es la forma en que se ha utilizado la inversión extranjera directa (IED) para cerrar la brecha tecnológica. El país es uno de los principales receptores de IED del mundo, pero las condiciones que se impusieron a la inversión de las transnacionales fueron tales que permitieron lograr derrames tecnológicos y avanzar en la construcción de capacidades locales. Por otra parte, las salidas de IED desde China han crecido de forma sostenida y han pasado de representar el 5,5% del acervo mundial de IED en el exterior en 2000 a representar el 11,3% en 2019. Esto llevó a que el país se convirtiera en el tercer origen de IED del mundo después de la Unión Europea (UE) y los Estados Unidos. En estas inversiones en el exterior se ha aplicado una estrategia dual en la que, por un lado, se ha asegurado el abastecimiento de recursos naturales y, por el otro, se ha podido acceder a tecnologías de punta a través de fusiones y adquisiciones en economías centrales.

En el marco de las estrategias industriales y tecnológicas chinas, el plan *Made in China 2025* anunciado en 2015 ha sido un eje por el que el país ha avanzado como potencia tecnológica. Este plan tenía por objeto modernizar la capacidad industrial del país, fortalecer la innovación y el desarrollo de nuevas tecnologías, y disminuir la brecha tecnológica con los países líderes. La implementación y los efectos de este plan se convirtieron en la manzana de la discordia con la administración del Presidente Trump y en uno de los elementos disparadores de las disputas comerciales

entre los Estados Unidos y China. Estas disputas, que cristalizaron en los conflictos por la tecnología 5G y la actuación de la empresa china Huawei, y más recientemente en los conflictos surgidos en la industria de los semiconductores, se han transformado en una pugna por el liderazgo tecnológico mundial.

En una búsqueda por apaciguar las tensiones con los Estados Unidos, China ha dejado de mencionar el plan *Made in China 2025* en sus comunicaciones, pero los objetivos de desarrollo se mantienen. De hecho, el 14.º plan quinquenal correspondiente al período 2021-2025, que se presentó en marzo de 2021, se enfoca en dos aspectos: por una parte, en la construcción de un nuevo modelo de desarrollo llamado “circulación dual” en que se reconoce la importancia de fomentar el consumo interno y de que no sean solo las exportaciones las que dirijan el crecimiento, y, por otra parte, en el fomento del desarrollo tecnológico, la autosuficiencia, la innovación y el despliegue de las industrias nacionales. Así, uno de los principales objetivos que se cuantifican en este plan quinquenal es que el gasto en investigación y desarrollo (I+D) aumente a una tasa del 7% anual entre 2021 y 2025 a los efectos de lograr avances tecnológicos importantes, incluso en las tecnologías de frontera.

En este escenario, es claro que en China se seguirá trabajando para lograr el liderazgo tecnológico. El hecho de que en el plan más reciente se ponga énfasis en la autosuficiencia y la seguridad tecnológica se explica por la continuidad de la estrategia de largo plazo y por el conflicto comercial y tecnológico que ha tenido lugar con los Estados Unidos en los últimos dos años, pero también por la situación actual de la economía mundial, que está muy afectada por la crisis del COVID-19. El gran peso que la producción china tiene en las cadenas mundiales de suministro ha sido un elemento sensible durante la reciente crisis económica mundial, que alimenta las rivalidades existentes. En febrero de 2021, el presidente de los Estados Unidos, Joe Biden, emitió una orden ejecutiva referida a las cadenas críticas de suministro que tenía por objeto impulsar la fabricación estadounidense de ciertos productos. En esta orden se estableció un plazo de 100 días para examinar las vulnerabilidades y proponer formas de asegurar las cadenas del país en cuatro clases de productos en que los fabricantes estadounidenses dependen de las importaciones: los semiconductores, las baterías de alta capacidad, los productos farmacéuticos y sus ingredientes activos, y los minerales críticos y los materiales estratégicos, como las tierras raras (The White House, 2021).

Por otra parte, la relación de China con la UE en principio ha sido menos conflictiva, como ilustra el acuerdo de inversión entre ambas partes, que se cerró en diciembre de 2020 después de 7 años y 35 rondas de negociación. El 30 de diciembre de 2020, la Unión Europea y China llegaron a un acuerdo que regirá la inversión bilateral en el futuro: el Acuerdo Global de Inversiones. La Unión Europea manifiesta que el Acuerdo, además de abordar cuestiones como los derechos laborales, las transferencias forzadas de tecnología y la competencia desleal, sobre todo de las empresas estatales chinas, le brinda un mejor acceso a sectores como la automoción, los servicios financieros, el sector inmobiliario, y el alquiler y el arrendamiento financiero. Si bien el acuerdo traerá mejoras con respecto al acceso al mercado chino, en él no se tratan algunas cuestiones cruciales y estructurales, como las normas de contratación nacionales que discriminan a los inversores extranjeros, o las restricciones a los flujos de datos transfronterizos (MERICS, 2021). Además, aunque la Comisión Europea señala que hubo compromisos sin precedentes en relación con los derechos humanos y los laborales, China hasta ahora solo se ha comprometido a trabajar para ratificar los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que no figuran en el Acuerdo Global de Inversiones (MERICS, 2021).

Debe tenerse presente que este acuerdo aún debe ser ratificado por el Parlamento Europeo. La discusión y la votación se han retrasado y se han visto comprometidas por las sanciones que China impuso a algunos miembros del Parlamento en marzo de 2021. Esas sanciones son una reacción de China a las que la Unión Europea impusiera a algunos de sus funcionarios por violaciones a los derechos humanos en Xinjiang. Más allá de estos conflictos, las economías de China y la Unión Europea ya están integradas y, aunque no hubiera acuerdo, el comercio y la inversión entre ambas partes seguirán siendo importantes. Sin embargo, los derechos humanos son un tema de discordia entre las dos potencias, por lo que podrían hacer que el acuerdo fracase.

En el ámbito tecnológico, desde el comienzo de las tensiones entre China y los Estados Unidos, en la Unión Europea se ha destacado la voluntad y la necesidad de mejorar la soberanía digital. La reciente escasez de chips ha incrementado el deseo de lograr que la producción interna, que hoy representa menos del 10% de la producción mundial de semiconductores, llegue a representar al menos un 20% (CNBC, 2021).

En este escenario en que las potencias económicas tradicionales de Occidente se disputan ciertas áreas de liderazgo económico con China y su impronta diferente, en los países de América Latina y el Caribe es crucial avanzar hacia una mayor comprensión del papel, la visión y la estrategia de ese país a los efectos de adoptar frente a él una postura que les permita establecer una relación de beneficio mutuo. Hasta la fecha, en los países de la región se ha tenido una relación de dependencia con China que no ha contribuido a lograr un desarrollo más inclusivo que reduzca la pobreza y aumente la igualdad (Stallings, 2020).

En el contexto del crecimiento de China como uno de los líderes tecnológicos mundiales, una tensión comercial y tecnológica prolongada con los Estados Unidos podría tener implicaciones en todo el mundo. En Beijing y Washington, D.C. se presiona a los demás países para que en cierto modo elijan si en sus redes 5G se van a usar equipos fabricados en China o no, y, mientras eso ocurra, hay peligro de que Internet y la industria tecnológica mundial acaben divididas en dos esferas rivales y por completo incompatibles (Financial Times, 2019a; Pollack, 2020). La región no será ajena a este conflicto. De hecho, un aspecto de la ambición de China de lograr el liderazgo tecnológico ha sido la diseminación internacional de sus tecnologías, lo que ha revestido particular importancia para los países en desarrollo. La Ruta de la Seda Digital —un componente de la Iniciativa de la Franja y la Ruta en que se promueve la diseminación de las nuevas tecnologías chinas a través de proyectos de infraestructura digital, comercio electrónico, seguridad de datos y ciudades inteligentes— seguramente ha incidido en el número creciente de proyectos chinos que hay en los sectores tecnológicos y digitales de la región.

A escala regional, China es uno de los principales socios comerciales de América Latina y el Caribe y, además, ha ido cobrando protagonismo como inversor. Desde 2010 se ha profundizado la presencia de empresas chinas en la región, con diferentes modalidades de participación: fusiones y adquisiciones (modalidad a través de la cual se realizaron las inversiones más grandes), desarrollo de nuevos proyectos, contratos de construcción y concesiones. Estas inversiones tienen ciertas especificidades que en los países de la región se deben considerar para obtener los mayores beneficios.

Así, en este capítulo se brinda un panorama histórico y actual de las inversiones de China en América Latina y el Caribe, y se sitúan esas inversiones en el contexto de la estrategia de desarrollo de ese país. Se destacan la evolución y las particularidades de las inversiones chinas en el mundo y en la región, y se hace un análisis de cuáles son las oportunidades que la región podría tener en este escenario.

B. La inversión extranjera directa, un elemento estratégico del desarrollo tecnológico industrial de China

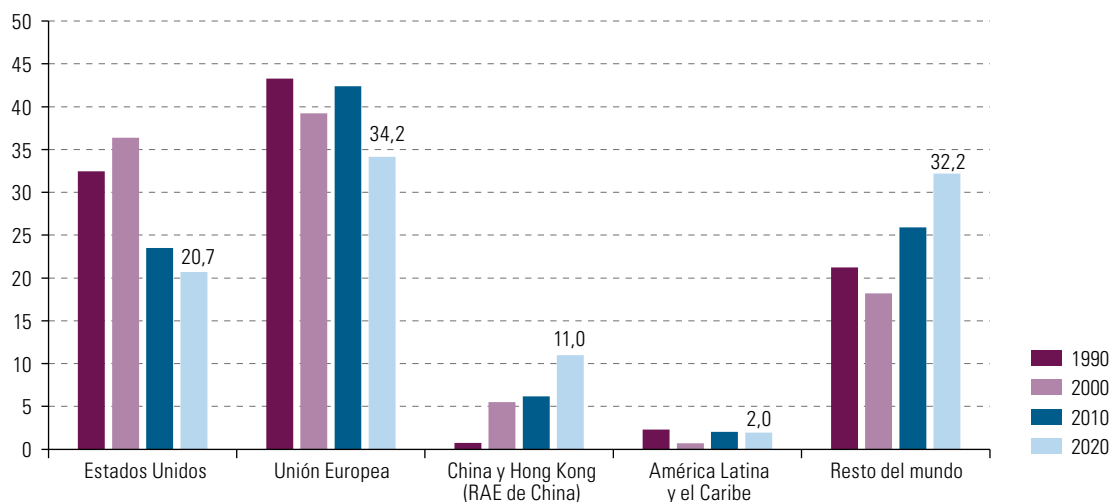
1. En tres décadas China se ubicó entre los principales destinos y orígenes de la inversión extranjera directa

El posicionamiento de China como un actor clave de la economía mundial es uno de los mayores cambios que ocurrieron en el escenario internacional a inicios del siglo XXI. El rápido crecimiento del comercio y de las inversiones transfronterizas se explica no solo por el crecimiento interno de la economía, sino también por una estrategia explícita de internacionalización que comenzó al final del siglo XX y que se integró en la estrategia de desarrollo económico, tecnológico e industrial del país.

En 2019, China fue el segundo país con más capital invertido fuera de fronteras detrás de los Estados Unidos. Esta posición se alcanzó luego de décadas de crecimiento de las inversiones en el exterior, que fueron impulsadas por políticas de promoción. Así, la IED de China —con inclusión de Hong Kong (Región Administrativa Especial (RAE) de China)— pasó de representar menos del 1% del acervo mundial en 1990 a constituir el 11% de este en 2020 (véase el gráfico II.1).

Gráfico II.1

Acervo mundial de inversión extranjera directa, por país y región de origen, 1990, 2000, 2010, 2020
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Nota: A los efectos del gráfico se mantuvo la agrupación de China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) previa a 1997.

A fines de la década de 1990 en China se lanzó la estrategia Going Global o Go Out Policy en que se alentaba a las empresas a invertir directamente en el exterior. En 2001, con la incorporación de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) se intensificaron las reformas internas combinadas con un esfuerzo de internacionalización,

y empezó una nueva era de apertura económica. A partir de 2004 se fueron introduciendo de forma progresiva las normas y regulaciones de las inversiones en el exterior, y en 2013 se lanzó la Iniciativa de la Franja y la Ruta, que también se denominó la nueva ruta de la seda. En esos años, en la industria china había un exceso de capacidad instalada y en el país existía la necesidad de cumplir los objetivos económicos internos. La Iniciativa de la Franja y la Ruta se convirtió en un medio para expandir el mercado chino más allá de sus fronteras y resolvió el problema del exceso enorme de capacidad que había en muchas industrias, como la del acero y el cemento (*The Economist*, 2017). Además, la iniciativa mencionada era una opción económicamente viable para ampliar la influencia económica de las empresas estatales y para que estas pudieran sobrellevar el endeudamiento excesivo.

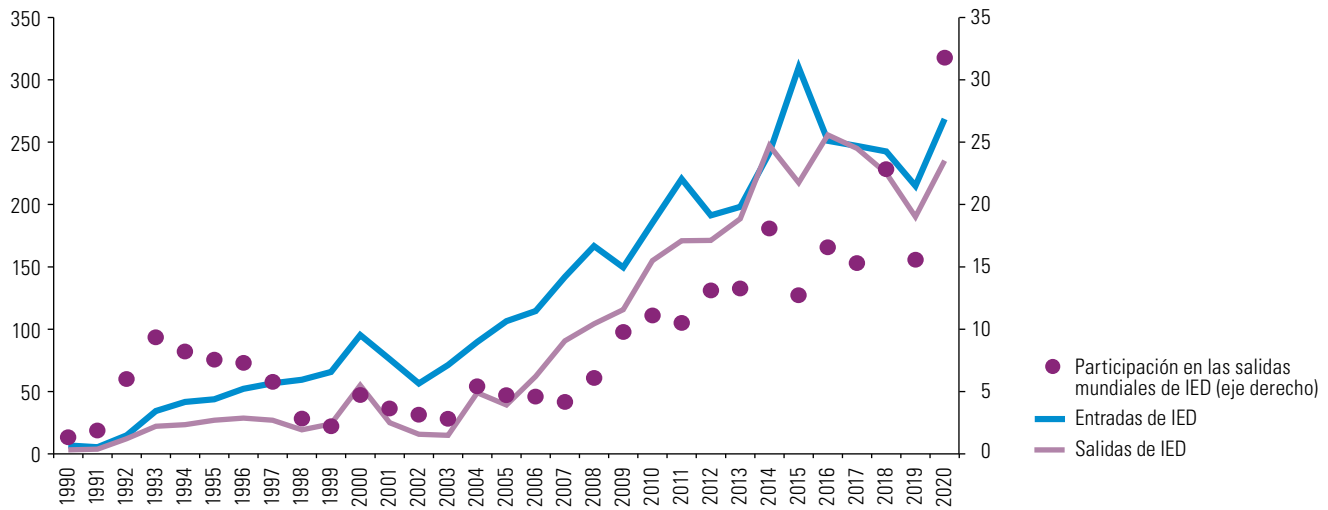
El crecimiento de la inversión en el exterior estuvo acompañado de una fuerte expansión de la IED que ingresó en territorio chino. Desde la primera inversión extranjera que se autorizó en el país en 1980 hasta ahora, las transnacionales se han expandido en China de forma intensa y sostenida¹. El marco que regula el ingreso de estas empresas se fue flexibilizando de forma gradual, pero aún se mantienen restricciones muy fuertes a la entrada de capitales extranjeros en ciertos sectores considerados estratégicos, como los de las telecomunicaciones, el transporte aéreo y marítimo, las finanzas, los servicios públicos y los medios de comunicación (Li, 2019). Como se verá más adelante, en esos sectores las empresas chinas han adquirido importantes posiciones en el extranjero. En la regulación de las entradas de IED no solo se adopta un enfoque sectorial, sino que también se contempla la modalidad de inversión. Inicialmente solo se permitían los emprendimientos conjuntos con empresas chinas, lo que permitía a estas últimas acceder a tecnologías y equipamiento más sofisticados a bajo costo. Esta restricción se fue flexibilizando, al igual que ocurrió con las restricciones geográficas que se imponían al principio, según las cuales la IED solo estaba permitida en las zonas económicas especiales y en algunas ciudades costeras.

Así, este proceso de recepción creciente de capitales extranjeros llevó a que en 2019 China —con inclusión de Hong Kong (RAE de China)— fuera el segundo destino de la IED del mundo después de los Estados Unidos, y a que en 2020 fuera el primero. De hecho, excepto en algunos años puntuales, las inversiones que se recibieron del extranjero en China y Hong Kong (RAE de China) superaron el monto de las inversiones realizadas en el exterior. Esto significa que, en el proceso de internacionalización, en el país se ha recibido más IED de la que se ha emitido (véase el gráfico II.2). En 2020, China y Hong Kong (RAE de China) recibieron cerca de 269.000 millones de dólares de IED y emitieron 235.000 millones. Esta última cifra representó el 32% de todas las salidas de IED del mundo. Este repunte pronunciado en 2020, año en que la IED mundial se desplomó por los efectos de la pandemia, se registró después de tres años de caída de las salidas de inversiones y se explicó principalmente por el crecimiento de la reinversión de utilidades de empresas de Hong Kong (RAE de China) en Asia (UNCTAD, 2021a), ya que las salidas de IED desde China crecieron solo un 3%.

¹ La primera empresa transnacional que desempeñó actividades en China fue Beijing Air Catering (BAC), una empresa conjunta integrada por Maxim's *Catering* Limited, la principal empresa de *catering* de Hong Kong (RAE de China), y la Administración Civil de Aviación de China; este hecho tuvo lugar en 1980 en el marco de la ley que en 1979 habilitó el establecimiento en el país de empresas conjuntas con empresas extranjeras (Li, 2019).

Gráfico II.2

China y Hong Kong (RAE de China): flujos de inversión extranjera directa, 1990-2020
(En miles de millones de dólares y en porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Nota: A los efectos del gráfico se mantuvo la agrupación de China y Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) previa a 1997.

2. Las fusiones y adquisiciones chinas en economías centrales motivaron cambios regulatorios

En 2017 comenzó un período de desaceleración de las salidas de IED de China, que se explica por motivos internos y externos. Hasta 2016, la inversión de las empresas chinas en el exterior estaba débilmente regulada. Ese año, la inversión que salió de China (sin Hong Kong (RAE de China)) hacia el mundo aumentó un 34,7% interanual y hubo un gran desequilibrio entre los sectores: en algunos de ellos, como el del entretenimiento, el hotelero o el inmobiliario, el aumento fue superior al 100% (Dussel, 2019). En un contexto en que la tasa de cambio era débil y ante la rápida reducción de la reserva de divisas, el Gobierno chino reforzó la regulación de las salidas de IED, en particular en los sectores en que podría considerarse que las inversiones no obedecían a la lógica de expansión habitual de las transnacionales, como el acceso a las materias primas y a los mercados, o la búsqueda de activos estratégicos o de bajos costos para la exportación. De este modo, a partir de 2017 se implementó un control más estricto en un esfuerzo por reducir la deuda y lograr que las inversiones se reorientaran hacia las prioridades nacionales. Entre las medidas que se adoptaron estuvo la de categorizar la inversión al exterior en tres grupos: incentivada, restringida y prohibida (véase el cuadro II.1)². La revisión de la regulación llevó a que en China (sin incluir Hong Kong (RAE de China)) se aplicaran nuevas regulaciones y normas a las salidas de inversiones, y a que estas últimas disminuyeran un 19,3% en 2017, un 9,6% en 2018 y un 18,1% en 2019.

² Véase Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), "China publishes guidelines on overseas investments", 4 de agosto de 2017 [en línea] <https://investmentpolicy.unctad.org/investment-policy-monitor/measure/3103/china-china-publishes-guidelines-on-overseas-investments>.

Cuadro II.1

China: categorización de las inversiones al exterior según las reformas de 2017

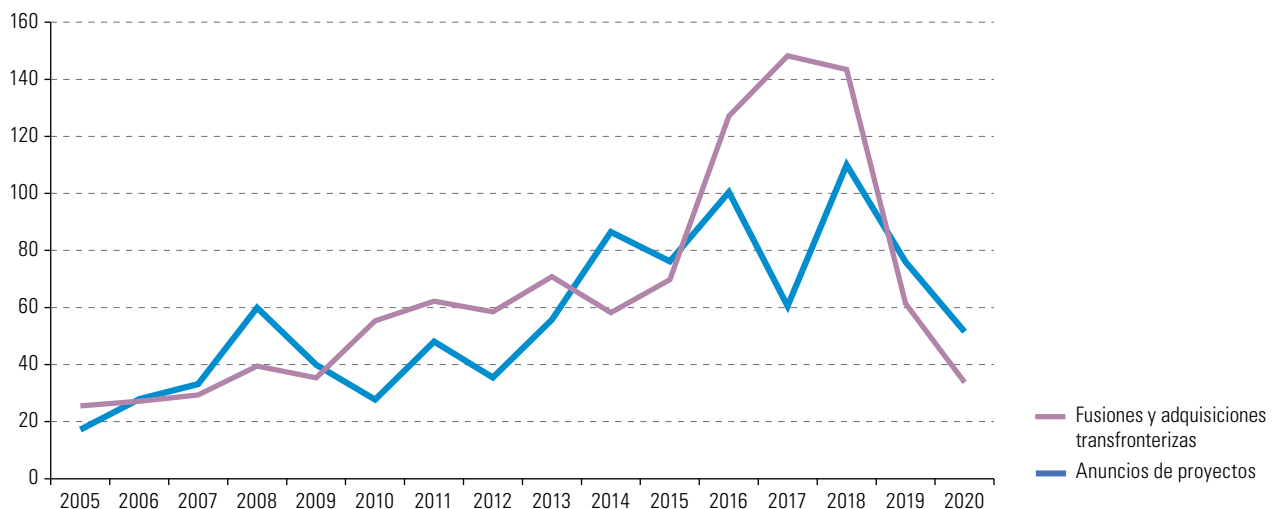
Inversiones incentivadas	Inversiones restringidas	Inversiones prohibidas
<ul style="list-style-type: none"> - Actividades que apoyen la estrategia Una Franja, Una Ruta: energía, infraestructura y servicios públicos - Alta tecnología, manufactura avanzada e investigación y desarrollo (I+D) - Hidrocarburos, minería y recursos naturales - Sector agropecuario, silvicultura y pesca - Servicios logísticos - Sucursales de servicios financieros 	<ul style="list-style-type: none"> - Países y regiones sensibles - Sector inmobiliario, hoteles, cine, entretenimiento y deportes - Creación de fondos de inversión sin objetivos de negocios concretos - Instalaciones que no cumplan con estándares técnicos actuales - Actividades que contravengan las normas ambientales o de seguridad 	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnología y productos militares - Sector de las apuestas y del sexo - Actividades que puedan dañar la seguridad nacional

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J.P. Morgan, *2018 Global M&A Outlook* [en línea] <https://www.jpmorgan.com/insights/research/2018-ma-outlook>.

Además de las restricciones internas, las adquisiciones en el exterior por parte de empresas chinas se han enfrentado a mecanismos de regulación más exigentes para invertir en los países de destino, en particular, en los Estados Unidos y en la Unión Europea, cambios que seguramente influyeron en la caída de las fusiones y adquisiciones de China en el exterior. Entre 2017 y 2020, el monto de las fusiones y adquisiciones de empresas chinas en el mundo cayó un 77,2%, con una gran disminución en 2019 (-57,3%) (véase el gráfico II.3). La tendencia decreciente se mantuvo en 2020 (-45%), año en que además pudo haber incidido la crisis mundial producto de la pandemia. En 2020, las fusiones y adquisiciones chinas disminuyeron en Europa, América del Norte y Asia y el Pacífico, pero aumentaron en América Latina y el Caribe. Los anuncios de proyectos de inversión chinos en el mundo, por su parte, se redujeron menos, lo que puede vincularse con el hecho de que esos proyectos tienen como destino principalmente las economías en desarrollo, donde, a diferencia de lo que ocurre en las economías centrales, no se han adoptado medidas para examinar las entradas de IED desde el punto de vista cualitativo.

Gráfico II.3

China y Hong Kong (RAE de China): anuncios de proyectos y de fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de sus empresas, 2005-2020
(En miles de millones de dólares)



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

La inversión en las economías centrales a través de fusiones y adquisiciones les ha permitido a las empresas chinas contar con un acceso inmediato a los mercados de mayor poder adquisitivo, así como a tecnologías de frontera y a modalidades avanzadas de producción, gestión e innovación. La mayor expansión de este fenómeno tuvo lugar entre 2016 y 2018, y la creciente participación de las empresas chinas en los mercados de alta tecnología comenzó a utilizarse en los países objetivo para poner freno a esta inversión aduciendo razones de defensa nacional. En este sentido, las empresas chinas se han enfrentado a un mayor escrutinio en el extranjero, especialmente en el caso de las empresas estatales y los sectores de alta tecnología. Ante el crecimiento de las fusiones y adquisiciones por parte de transnacionales que provienen de economías emergentes, en particular de China, en los países desarrollados se ha reaccionado estableciendo mecanismos jurídicos destinados a proteger activos que se definen como estratégicos. Este proceso, que se inició hace al menos cinco años, continúa profundizándose y actualmente la expansión de Huawei y la tecnología 5G es una de las principales áreas de conflicto.

Los regímenes de control de inversiones se han fortalecido en las economías centrales. En los Estados Unidos, el Comité de Inversión Extranjera Directa permite al Gobierno examinar las fusiones y adquisiciones que amenazan con perjudicar la seguridad nacional. Dicho comité, que se creó en 1975 para examinar las inversiones de los países miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), porque se consideraba que obedecían a razones políticas y no económicas, ha vuelto a cobrar notoriedad en los últimos años ante el aumento de las adquisiciones chinas. Cuando una empresa extranjera compra un activo, el Comité de Inversión Extranjera Directa determina cuáles son los riesgos para la seguridad nacional y propone formas de mitigarlos. Si concluye que dichos riesgos no se pueden mitigar, se recomienda que el presidente bloquee la transacción. En 2018, con la aprobación de la Ley de Modernización del Análisis del Riesgo de la Inversión Extranjera (*Foreign Investment Risk Review Modernization Act*), se ampliaron las facultades del mencionado comité para investigar y bloquear transacciones por motivos de seguridad nacional (*The New York Times*, 2018a). Luego, en febrero de 2020 y en el marco de dicha ley, se implementó una nueva regulación que ampliaba el alcance del comité y le otorgaba autoridad para bloquear operaciones en el sector de la tecnología y en el de las transacciones inmobiliarias (Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, 2021). En las nuevas regulaciones se modificaron los procesos y se reevaluaron los criterios que se aplicaban para determinar qué constituía una amenaza a la seguridad nacional en materia de IED. Estos cambios seguramente incidieron en la disminución del monto de las adquisiciones chinas en los Estados Unidos, que se redujo un 89% entre 2017 y 2020.

Aunque los cambios ocurrieron en el contexto de un enfrenamiento comercial entre los Estados Unidos y China, estas leyes y regulaciones implican nuevas barreras formales y permanentes a la inversión. Estas restricciones, que probablemente sobrevivirán a cualquier acuerdo con China, se han convertido en parte de la nueva normalidad en las relaciones económicas entre los Estados Unidos y el resto del mundo.

En la Unión Europea, por su parte, hasta 2019 no había ningún mecanismo comunitario que permitiera controlar las entradas de IED. En 2017 se propuso crear un marco jurídico destinado a controlar la IED desde la perspectiva de la seguridad y el orden público. El 10 de abril de 2019 entró en vigor el "Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de marzo de 2019 para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión" (*Diario Oficial de la Unión Europea*, 2019). En este reglamento se prevé un proceso de revisión supranacional de las inversiones extranjeras que involucra a la Comisión y se define un mecanismo de cooperación comunitaria que tiene por objeto evitar que se eluda el control. Este proceso no reemplaza el control de la inversión extranjera en el ámbito nacional, y la decisión última sobre la aprobación, la restricción o la prohibición de las inversiones extranjeras sigue siendo competencia de los Estados miembros.

En el reglamento se establece que para revisar una operación por razones de seguridad nacional u orden público se puede tomar en cuenta el impacto de la inversión

extranjera en lo siguiente: la infraestructura crítica (de energía, transporte, comunicaciones, almacenamiento de datos, espacial o financiera, y las instalaciones sensibles); las tecnologías críticas (por ejemplo, la inteligencia artificial, la robótica y los semiconductores); las tecnologías con posibles aplicaciones de doble uso (como la seguridad cibernética, aeroespacial y nuclear); el suministro de insumos críticos; el acceso a información sensible o la capacidad de controlar dicha información, o la libertad y el pluralismo de los medios de comunicación. Del mismo modo, en el propio reglamento se establece que se podrá tener en cuenta especialmente si el inversor está controlado o financiado de forma directa o indirecta por el gobierno de un tercer país, si ya ha participado en actividades que afectaran la seguridad o el orden público, o si existe un riesgo grave de que ejerza actividades delictivas o ilegales (Comisión Europea, 2019). De forma similar a lo que ocurre en relación con los Estados Unidos, estas modificaciones exceden la coyuntura de tensión con China y conforman un nuevo escenario de regulación de las entradas de IED en uno de los mercados más importantes del mundo.

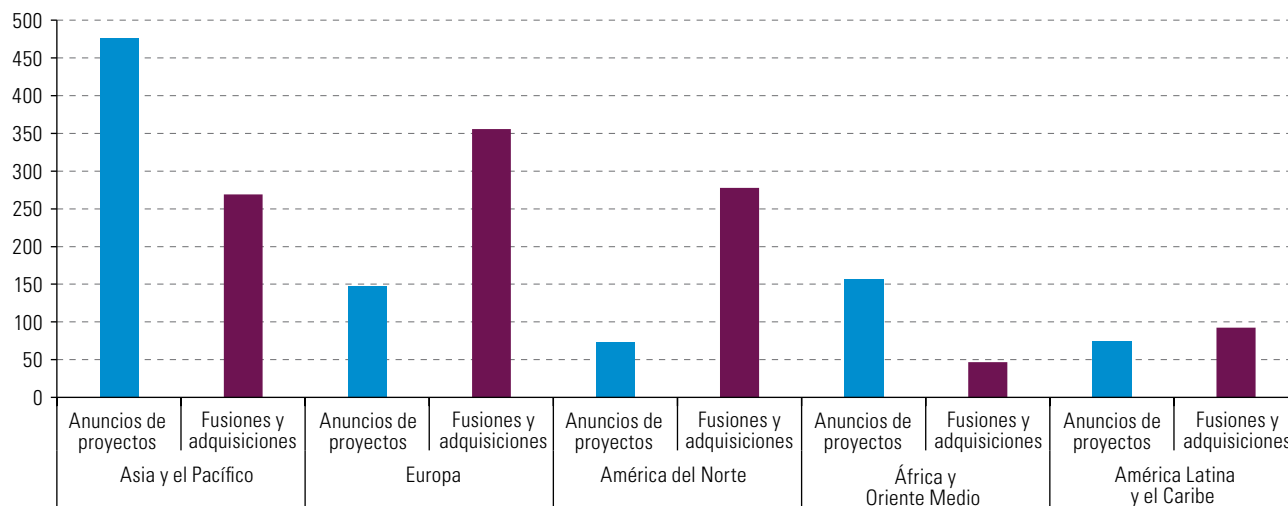
3. En el proceso de internacionalización se aplicaron estrategias diferenciadas por región

Las empresas chinas han utilizado diferentes modalidades de inversión, entre ellas nuevos proyectos (*greenfield*) o adquisición de empresas ya existentes, según la región de destino y el sector, y estas preferencias han sido coherentes con la estrategia de desarrollo del país.

Por un lado, las inversiones en nuevos proyectos permiten penetrar nuevos mercados en sectores donde las empresas chinas tienen capacidades bien desarrolladas. Por ejemplo, la Iniciativa de la Franja y la Ruta, que se centra en el desarrollo de infraestructura y está dirigida principalmente a Eurasia y, en menor medida, a África, explica la preponderancia de los anuncios de proyectos en esas zonas. La región de Asia y el Pacífico ha sido el destino natural de la internacionalización de las empresas chinas, y allí es donde se concentraron la mayor parte de los anuncios de proyectos entre 2005 y 2020 (51%), seguido de África y Oriente Medio (16,8%). América Latina y el Caribe fue el cuarto destino (8%) (véase el gráfico II.4).

Gráfico II.4

China y Hong Kong (RAE de China): anuncios de proyectos y de fusiones y adquisiciones transfronterizas por parte de las empresas, por región de destino, 2005-2020
(En miles de millones de dólares)



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

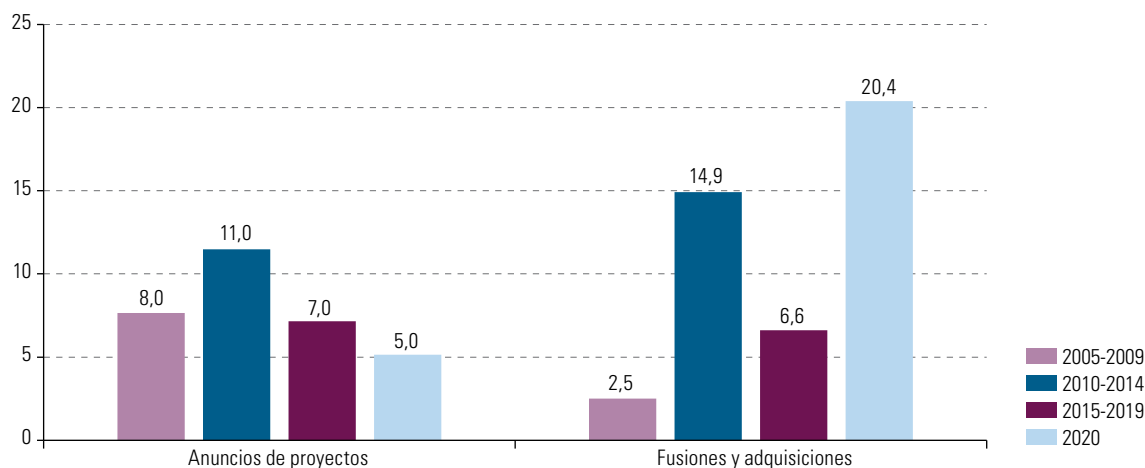
Las fusiones y adquisiciones, por otro lado, permiten garantizar el acceso a los recursos naturales y mejorar la capacidad tecnológica y los conocimientos de las empresas chinas. La estrategia de desarrollo del sector manufacturero chino tiene por objeto que el país ascienda en la jerarquía tecnológica de las cadenas de valor y que se reduzca la dependencia respecto de las importaciones e inversiones de tecnología extranjera, estrategia que está plasmada en los planes quinquenales y en el plan *Made in China 2025*. Las adquisiciones en sectores de alta tecnología en América del Norte y Europa, por ejemplo, se sitúan en el marco de la intención de desarrollar estos sectores a nivel nacional (véase la sección D del presente capítulo). En este marco, el mayor volumen de negocios en fusiones y adquisiciones se concretó en Europa (34% del monto total entre 2005 y 2020), seguido de América del Norte (27%), y Asia y el Pacífico (26%) (véase el gráfico II.4). En América Latina y el Caribe se concentró el 8,9% del monto total, participación similar a la observada respecto de los anuncios de proyectos.

La participación de América Latina y el Caribe como destino de las inversiones chinas en ambas modalidades no es elevada y ha presentado oscilaciones. Entre 2005 y 2010 la región representó en promedio el 8% de los anuncios de proyectos, participación que aumentó al 11% en el período 2010-2014 (véase el gráfico II.5). En 2013, el 14% de los anuncios realizados por empresas chinas correspondía a la región, pero a partir de allí el peso de esta como destino de nuevos proyectos comenzó a declinar. En 2019, no obstante, se alcanzó la máxima participación histórica (18%). En 2020 el peso de la región volvió a caer hasta situarse en un valor mínimo, pero dada la naturaleza particular del año no es posible concluir si esto representa una disminución significativa del interés de las empresas chinas en la región o solo un período de menor dinamismo.

Gráfico II.5

América Latina y el Caribe: participación en las inversiones extranjeras directas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020

(En porcentajes del monto total)



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

La participación de América Latina y el Caribe en las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas chinas tiene una alta varianza, lo que es coherente con la naturaleza del hecho económico analizado y la magnitud de las operaciones que se llevan a cabo en la región, donde una operación grande llevada a cabo en un año determinado puede modificar por completo la trayectoria. Si se analiza el promedio de las operaciones realizadas en períodos de cinco años, se observa que la participación promedio máxima de la región también se alcanzó en el período 2010-2014 (15%) (véase el gráfico II.5). En 2020, sin embargo, a pesar de la grave crisis que hubo en la región debido a la pandemia de COVID-19, la participación de América Latina y el Caribe en las fusiones y adquisiciones mundiales de China alcanzó el 20%.

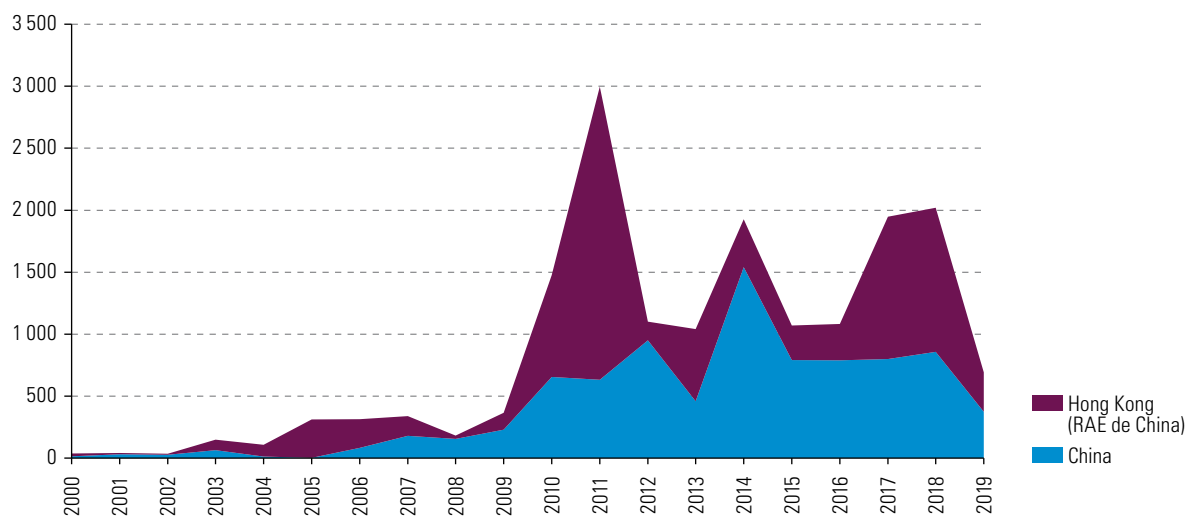
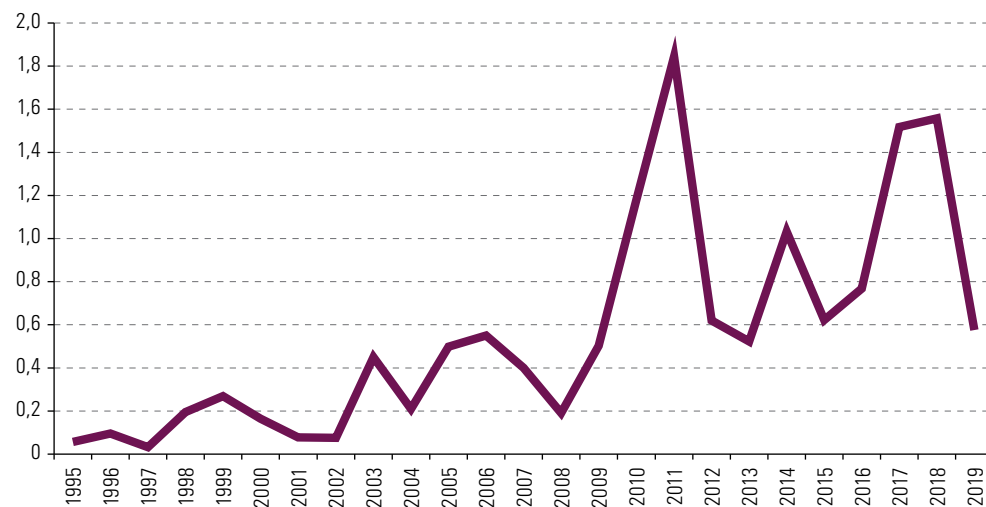
C. Aumento de la participación de China en América Latina y el Caribe a partir de 2010

1. Los vínculos empresariales crecieron más allá de las relaciones de comercio

La profundización de las relaciones económicas entre China y América Latina y el Caribe en la última década se reflejó sobre todo en el comercio, con cifras de enorme magnitud tanto en las exportaciones como en las importaciones, pero también se observó en el crecimiento de las inversiones chinas en la región. Algunas particularidades de esta inversión, entre ellas la modalidad, la composición sectorial y el tipo de empresas, la transforman en un fenómeno importante desde el punto de vista del impacto que podría tener en el desarrollo de los países receptores.

Hasta 2010, las entradas de IED de China —con inclusión de Hong Kong (RAE de China)— en la región eran pequeñas, con cifras inferiores a los 400 millones de dólares anuales. A partir de 2010 comenzó una época de gran dinamismo, y dichas entradas llegaron a superar los 1.000 millones de dólares anuales: en 2011 se alcanzó un máximo cercano a los 3.000 millones de dólares, y luego las cifras anuales fueron variando hasta alcanzar valores estables cercanos a los 2.000 millones de dólares en 2017 y 2018 (véase el gráfico II.6). Con este crecimiento, en 2018 este origen llegó a representar el 1,6% de las entradas de IED de la región, participación que aún era baja comparada con la de los orígenes tradicionales, como la Unión Europea (50%) o los Estados Unidos (22%). En 2019 se registró una importante caída de las entradas provenientes de China —con inclusión de Hong Kong (RAE de China)—, que representaron únicamente el 0,6% del total. Esta caída concuerda con el comportamiento que la IED de dicho país tuvo en el resto del mundo y no es posible sacar conclusiones acerca de cuál puede ser la trayectoria futura.

Debe tomarse en cuenta que estas cifras son las que están registradas en las estadísticas oficiales de la balanza de pagos y por lo tanto indican el capital que entró directamente desde China. Sin embargo, en ellas se subestima la presencia de empresas chinas en la región. Esto ocurre por dos motivos: por un lado, porque no en todos los países se proporcionan datos sobre las entradas de IED por origen del capital y eso significa que hay países que están excluidos de las estadísticas; por otro lado, porque gran parte de los flujos de capital no ingresan directamente desde China, sino que se invierten a través de terceros mercados. Este último es el factor más relevante en este caso. En un estudio sobre el Brasil, por ejemplo, se estimó que en 2016 el 80% de las inversiones de origen chino ingresaron a través de terceros países, sobre todo Luxemburgo y los Países Bajos (Banco Central del Brasil, 2018).

Gráfico II.6América Latina y el Caribe (países seleccionados)^a: entradas de IED de China y Hong Kong (RAE de China)**A. Monto, 2000-2019**
(en millones de dólares)**B. Participación en el total de entradas de la región, 1995-2019**
(en porcentajes)

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

^a Los países respecto de los cuales se pudo obtener información sobre el origen de la IED son la Argentina (hasta 2016), Bolivia (Estado Plurinacional de), el Brasil (excluida la reinversión de utilidades), Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua (hasta 2013), Panamá (hasta 2018), el Paraguay, la República Dominicana y el Uruguay.

Para subsanar este inconveniente y caracterizar las inversiones desde el punto de vista cuantitativo y cualitativo, se analizarán dos fuentes de datos complementarias: i) las fusiones y adquisiciones de activos localizados en los países de la región, y ii) los anuncios de nuevos proyectos de inversión. En el siguiente apartado se analizará también la actividad de las empresas chinas a través de contratos de construcción, modalidad que no constituye IED pero que ha adquirido relevancia en varios países de la región.

El monto de las fusiones y adquisiciones permite determinar el volumen de negocios que se generó en virtud del interés en invertir en empresas que operaban en el mercado local (empresas tanto nacionales como extranjeras instaladas en la región) o del interés en adquirirlas en su totalidad. Esta información permite caracterizar las estrategias de internacionalización de las empresas chinas en lo que atañe a la magnitud de los acuerdos y a los sectores, los países de destino y las principales empresas. Sin embargo, estas cifras no necesariamente se contabilizan en los flujos de IED de los países receptores. El hecho de que esto se haga o no depende de la nacionalidad de las partes involucradas (la empresa vendedora puede ser también extranjera), de la modalidad de pago y de las demás condiciones financieras del acuerdo. Por otra parte, debido a la fuente de datos empleada (Bloomberg) solo se contabilizan las operaciones en que alguna de las partes involucradas cotiza en bolsa, lo que podría dejar fuera los acuerdos de menor magnitud.

Los anuncios permiten identificar la intención de las empresas de invertir en nuevos proyectos, lo que tendría un mayor potencial de producir derrames en la economía, ya que se refiere al desarrollo de una nueva actividad. Los montos de estos anuncios, sin embargo, distan de ser exactos. Por una parte, cuando las empresas no anuncian el monto, este se estima en la fuente de datos (Financial Times, fDi Markets) y eso conlleva una probabilidad de error. Además, si bien la inversión se contabiliza en el año en que se anunció, los desembolsos pueden hacerse efectivos en períodos posteriores y los montos pueden ser diferentes de los anunciados: incluso puede suceder que los proyectos se suspendan.

En total, entre 2005 y 2020 las empresas chinas y de Hong Kong (RAE de China) concretaron 150 fusiones y adquisiciones en la región, que representaron un total de 83.000 millones de dólares³. Además, anunciaron 652 proyectos de inversión por un monto total estimado de 75.000 millones de dólares. En ambas modalidades se constató un crecimiento de las operaciones registradas a partir de 2010: el mayor monto anual promedio se observó entre 2010 y 2014 (véase el gráfico II.7). Además, el valor de las inversiones anunciadas fue inferior al de las fusiones y adquisiciones. Esta situación es análoga a la que se presentó en Europa y América del Norte, donde la preferencia por las fusiones y adquisiciones ha sido marcada, aunque en la región los montos correspondientes a ambas modalidades son más cercanos entre sí.

Esta dinámica determinó que la participación de las empresas chinas en el monto total de las fusiones y adquisiciones de la región pasara de un 1,7% entre 2005 y 2009 a un 16,3% entre 2015 y 2019 (véase el gráfico II.8). En el caso de los anuncios de proyectos, en cambio, el peso de las empresas chinas en el monto total ha sido más estable y el máximo se alcanzó entre 2015 y 2019, cuando fue de un 6,4%. De todos modos, esta evolución no ha sido constante, sino que ha habido grandes variaciones interanuales, lo que tiene sentido si se considera el tipo de variable analizada, en que las operaciones de gran magnitud modifican las cifras en gran medida. Por ejemplo, en 2019 las fusiones y adquisiciones de empresas chinas representaron únicamente el 10% del total concretado en la región, y en 2020 este valor subió al 23% como consecuencia de dos megaacuerdos que tuvieron lugar en el sector eléctrico, uno en Chile y otro en el Perú⁴.

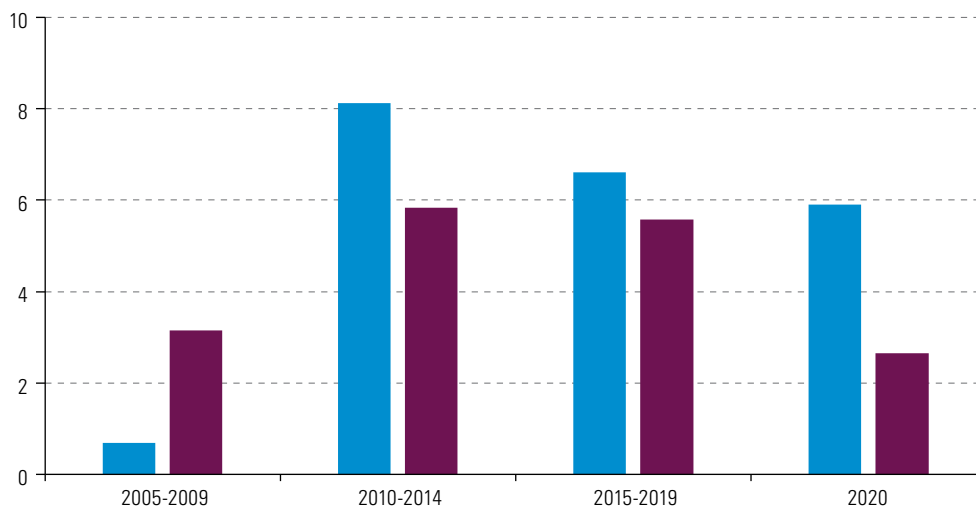
³ Se conoce el valor de las operaciones correspondientes al 83% de las observaciones del período analizado.

⁴ Se consideran megaacuerdos las operaciones que superan los 1.000 millones de dólares.

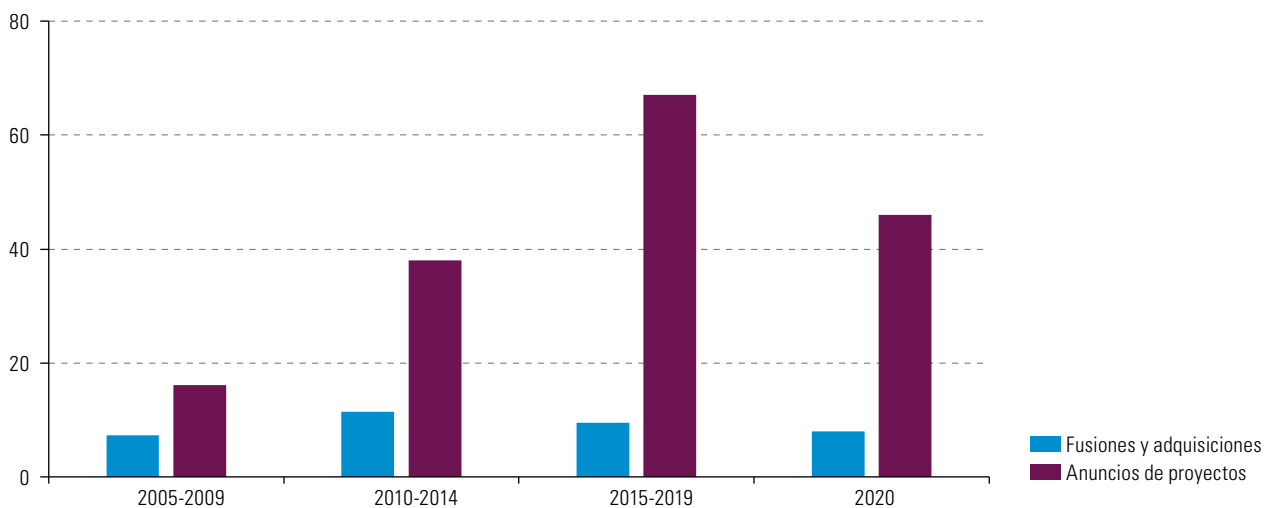
Gráfico II.7

América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020

A. Monto anual promedio
(en miles de millones de dólares)



B. Operaciones anuales promedio
(en número)

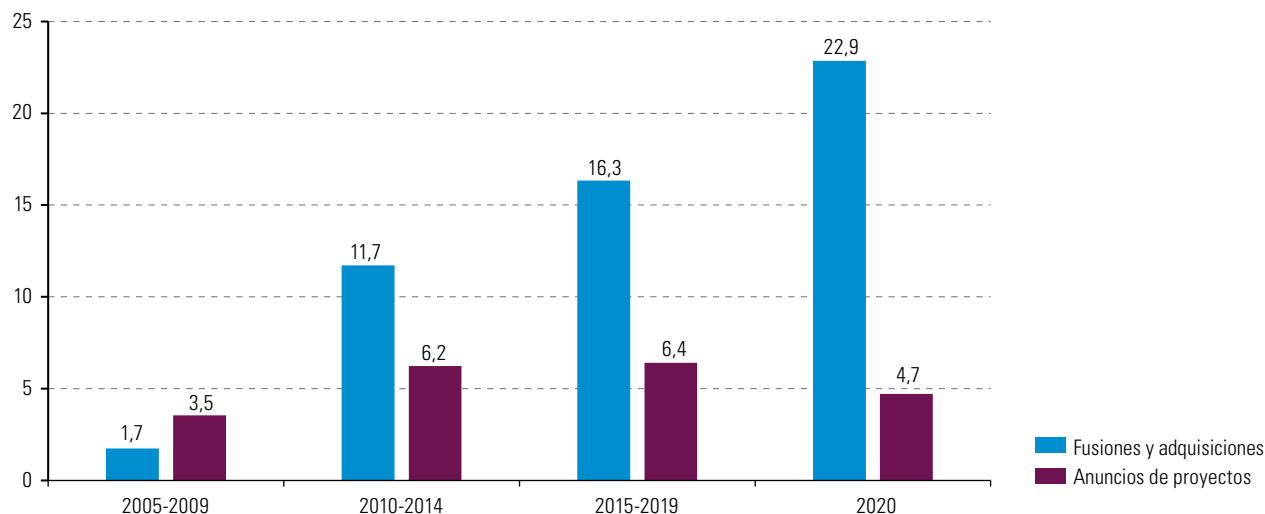


Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets y Bloomberg.

Nota: Se consideraron únicamente las operaciones de fusión y adquisición que se completaron, y estas se contabilizaron el año en que se cerró el acuerdo. Se tomaron los casos en que el objetivo de control superaba el 10% de las acciones. En los anuncios de inversión en que la empresa no reveló el monto del proyecto se tomaron los montos estimados en la fuente de datos.

Gráfico II.8

América Latina y el Caribe: participación de China y Hong Kong (RAE de China) en las inversiones extranjeras en la región, por modalidad, 2005-2020 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com> y Bloomberg.

Nota: Se consideraron únicamente las operaciones de fusión y adquisición que se completaron, y estas se contabilizaron el año en que se cerró el acuerdo. Se tomaron los casos en que el objetivo de control superaba el 10% de las acciones. En los anuncios de inversión en que la empresa no reveló el monto del proyecto se tomaron los montos estimados en la fuente de datos.

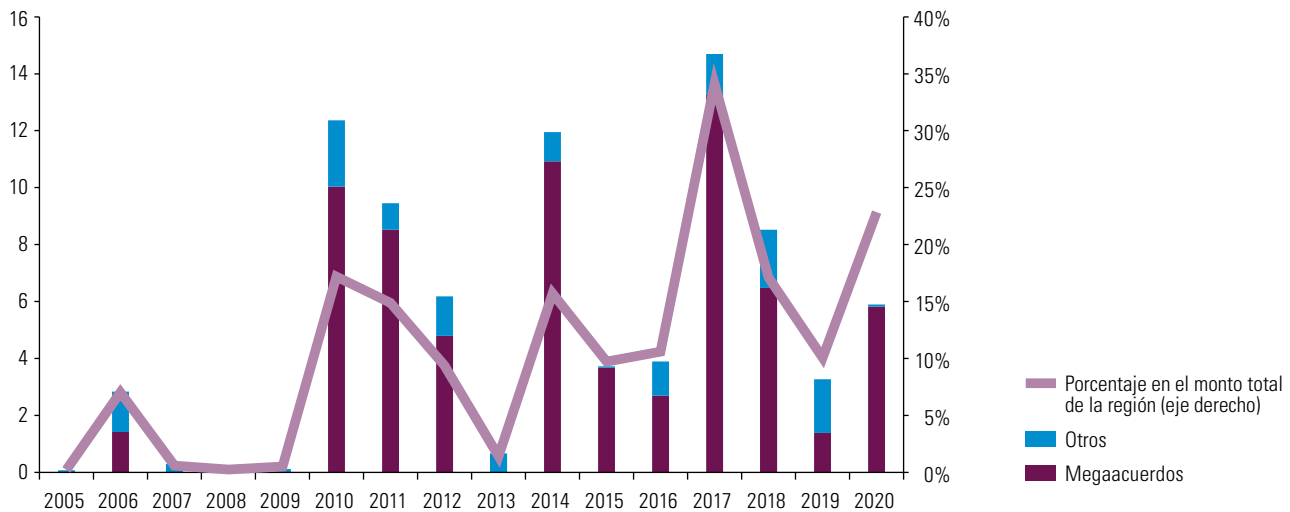
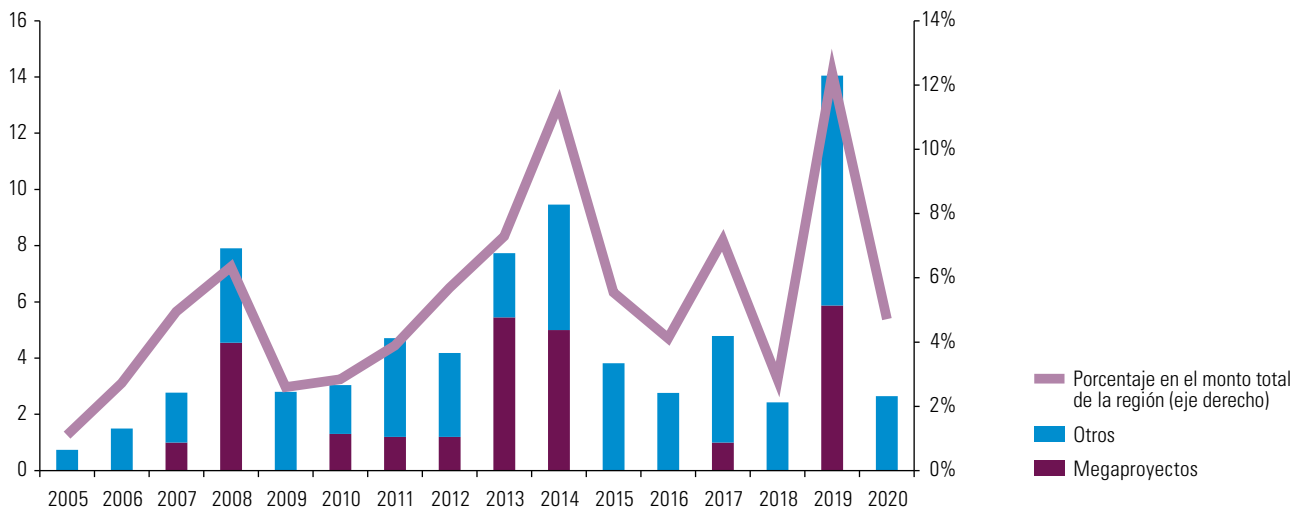
Los megaacuerdos han tenido una gran importancia en las fusiones y adquisiciones que las empresas chinas han llevado a cabo en la región, a diferencia de lo que ocurrió con los anuncios de proyectos, modalidad en que tienen menos peso relativo (véase el gráfico II.9). Entre 2005 y 2020 hubo 26 fusiones y adquisiciones que superaron los 1.000 millones de dólares y que representaron el 82% del monto de las operaciones realizadas. En lo que respecta a los anuncios, en cambio, los megaproyectos han sido menos frecuentes: solo 15 proyectos superaron o igualaron los 1.000 millones de dólares y representaron el 35% del monto acumulado en el período.

Debido a estas operaciones de gran magnitud, China—con inclusión de Hong Kong (RAE de China)— se ubicó entre los principales inversores de América Latina y el Caribe en la modalidad de fusiones y adquisiciones: en 2020 fue el país cuyos acuerdos representaron el monto mayor, seguido de España y el Canadá (véase el gráfico II.10A). En el período 2005-2019, China se ubicó después de los Estados Unidos como el segundo origen de fusiones y adquisiciones transfronterizas en lo que atañe al monto, y tuvo más peso que otros inversores históricos de la región, como España, el Canadá, el Reino Unido o Francia. En lo que respecta a los proyectos anunciados por empresas chinas, por otra parte, en 2019 se alcanzó un máximo histórico, y en el período 2015-2019 el país ocupó el quinto lugar como origen de proyectos de la región. En 2020, pese a la fuerte caída de los montos anunciados desde todos los orígenes, China quedó en cuarto lugar en lo que respecta al monto de los proyectos (véase el gráfico II.10B).

Gráfico II.9

América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por modalidad, 2005-2020

(En miles de millones de dólares y en porcentajes)

A. Fusiones y adquisiciones transfronterizas**B. Anuncios de proyectos**

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com> y Bloomberg.

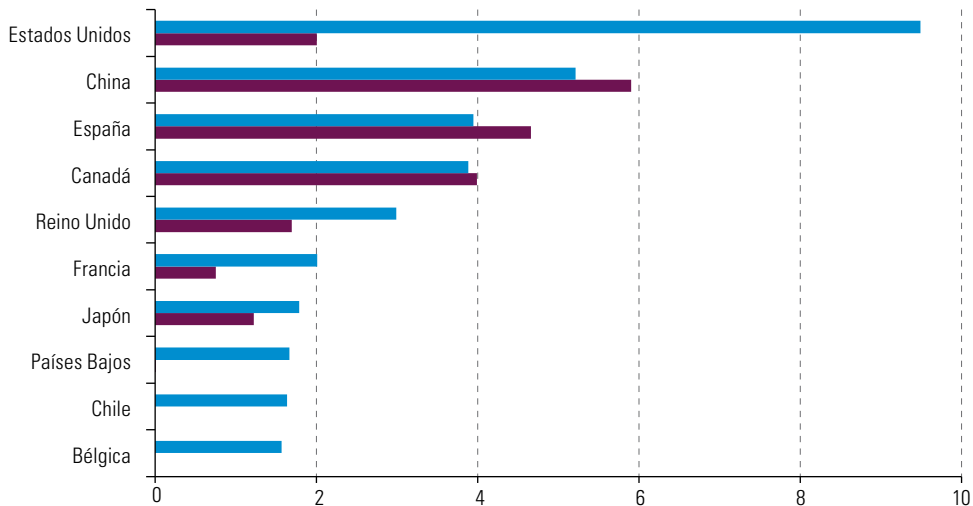
Nota: Se consideraron únicamente las operaciones de fusión y adquisición que se completaron, y estas se contabilizaron el año en que se cerró el acuerdo. Se tomaron los casos en que el objetivo de control accionario superaba el 10% de las acciones. En los anuncios de inversión en que la empresa no reveló el monto del proyecto se tomaron los montos estimados en la fuente de datos. Se considera que una inversión es un megaacuerdo o un megaproyecto cuando supera los 1.000 millones de dólares.

Gráfico II.10

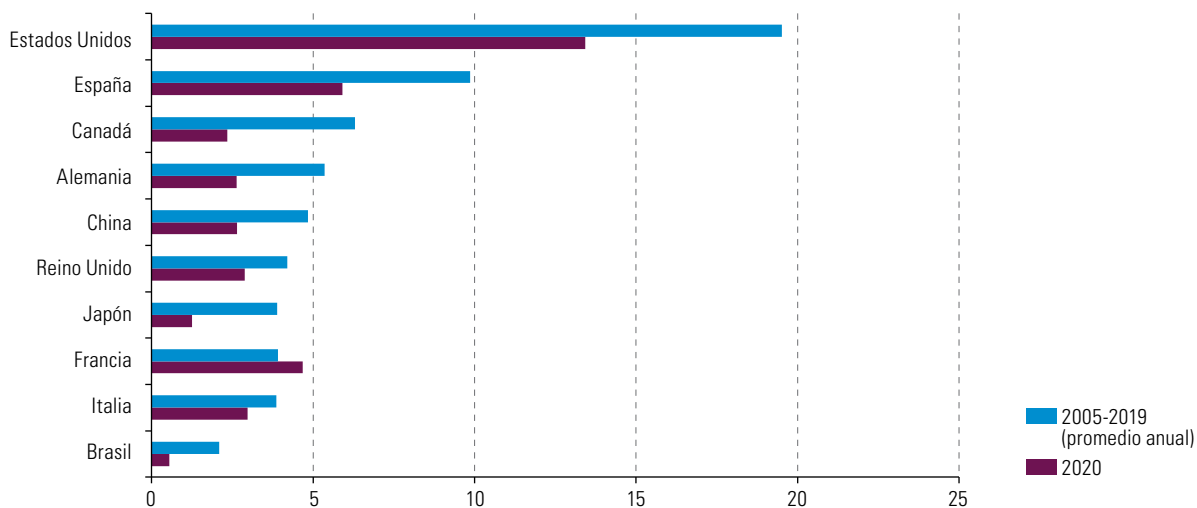
América Latina y el Caribe: principales orígenes de la inversión extranjera, por modalidad, 2005-2019 y 2020

(En miles de millones de dólares)

A. Fusiones y adquisiciones transfronterizas



B. Anuncios de proyectos



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com> y Bloomberg.

Nota: Se consideraron únicamente las operaciones de fusión y adquisición que se completaron, y estas se contabilizaron el año en que se cerró el acuerdo. Se tomaron los casos en que el objetivo de control superaba el 10% de las acciones. En los anuncios de inversión en que la empresa no reveló el monto del proyecto se tomaron los montos estimados en la fuente de datos.

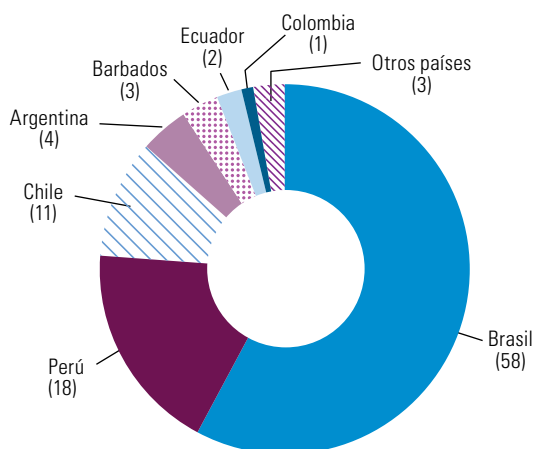
Con respecto al destino de estas inversiones, las mayores fusiones y adquisiciones se concentraron en el Brasil, junto con el Perú, Chile y la Argentina (véase el gráfico II.11). En el caso de los anuncios, hay una mayor diversificación de destinos y, además del Brasil y el Perú, México recibió un alto porcentaje de los proyectos de inversión chinos. El Caribe también ha tenido una participación relevante, con anuncios de magnitud en Jamaica, Antigua y Barbuda, Cuba y Guyana. Como se analiza en la siguiente sección, esta composición geográfica se relaciona con los sectores a los que corresponden estos anuncios.

Gráfico II.11

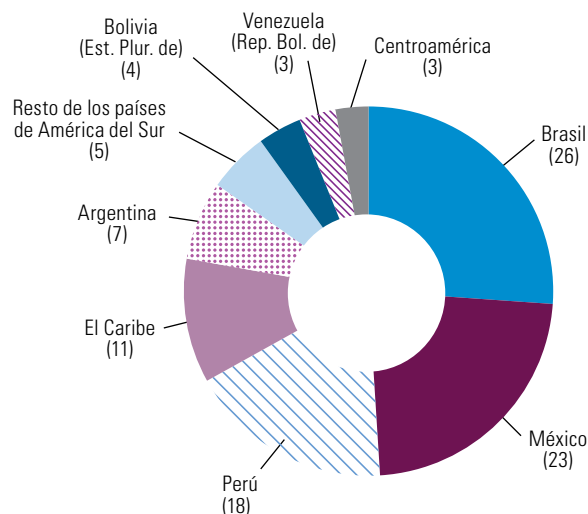
América Latina y el Caribe: inversión de empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por país de destino y modalidad, 2005-2020

(En porcentajes del monto total)

A. Fusiones y adquisiciones



B. Anuncios de proyectos



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com> y Bloomberg.

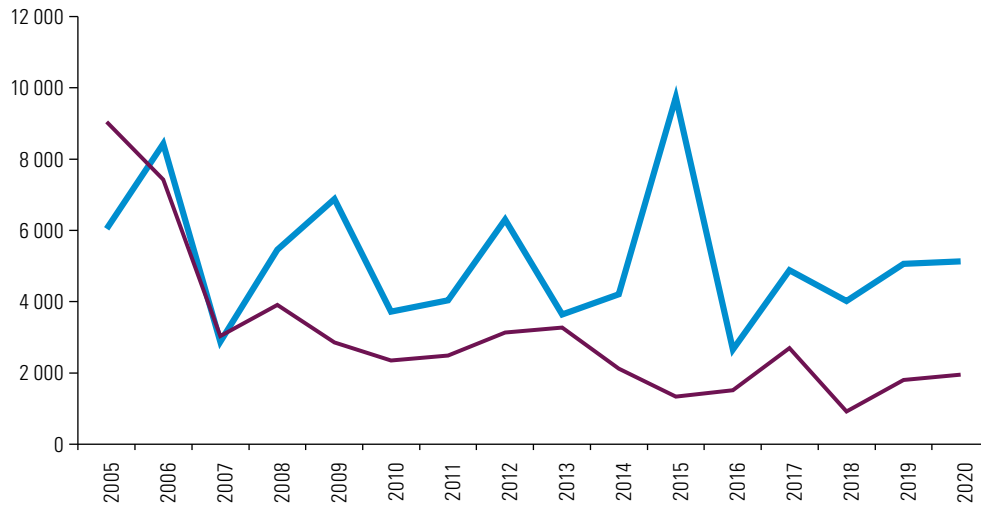
2. Las mayores inversiones se destinaron a la minería, la energía y la infraestructura de transporte

La primera fase de inversiones chinas en la región, que tuvo lugar en la década de 2000 y hasta inicios de 2010, se caracterizó por inversiones en hidrocarburos, minería metálica, agricultura y pesca. Como se ha señalado en estudios previos (Ellis, 2014; Pérez Ludeña, 2017; Dussel, 2019), a partir de 2010 comenzó un proceso paulatino de diversificación, y las empresas chinas comenzaron a invertir en electricidad, construcción de infraestructura de transporte, principalmente puertos, y, en menor medida, en manufactura, el sector financiero y las tecnologías de la información y las comunicaciones. De este modo, en la última década se ampliaron los intereses de las empresas transnacionales chinas en la región, se redujo la concentración de los montos y aumentó la cantidad de sectores que recibieron inversiones, transformación que se registró sobre todo en los anuncios de proyectos (véase el gráfico II.12). En las fusiones y adquisiciones, por su parte, la concentración sectorial no se ha modificado de forma significativa, lo que se explica porque se trata operaciones centradas en sectores que se han priorizado en las estrategias gubernamentales de internacionalización de China.

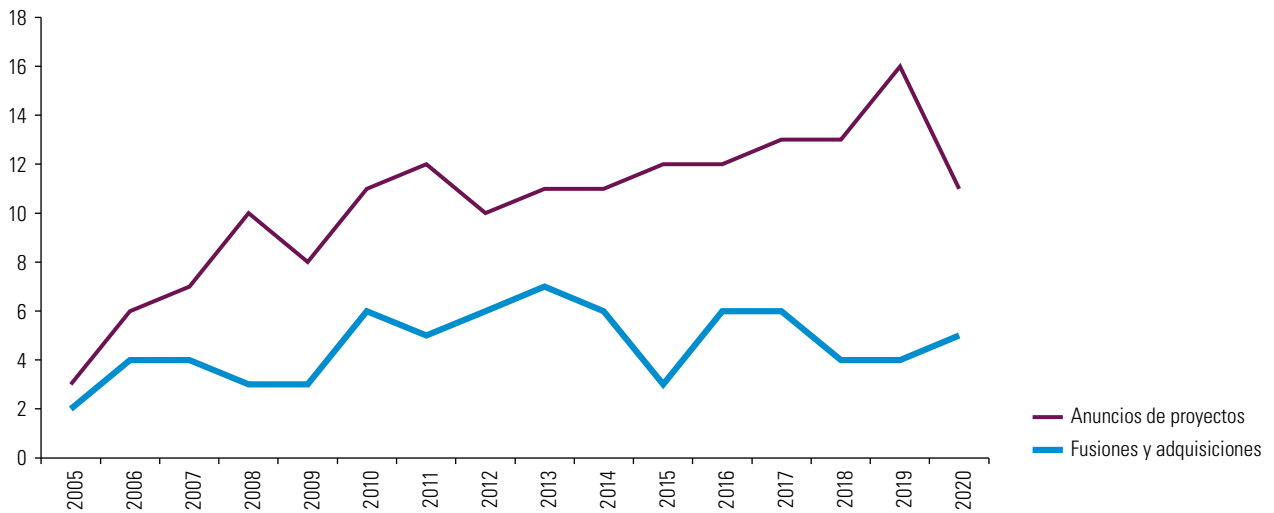
Gráfico II.12

América Latina y el Caribe: evolución de la concentración de las inversiones de empresas chinas por sector, 2005-2020

A. Índice de Herfindahl-Hirschman según el monto



B. Sectores (en número)



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

Además de que ambas modalidades de inversión (fusiones y adquisiciones y anuncios de proyectos) han presentado diferentes trayectorias en cuanto al número de sectores, también hay diferencias en lo que respecta a las actividades económicas en que se han centrado. Entre 2005 y 2020, el 81% del monto de las fusiones y adquisiciones correspondió a tres sectores: empresas de electricidad, gas y agua (generación, distribución y empresas integradas), petróleo y gas, y minería. En los anuncios de proyectos, en cambio, los tres principales sectores concentraron solo el 54% del monto. Esos tres sectores fueron los metales (un 64% del monto que se anunció en ese sector estaba destinado a la fase extractiva y el resto a la siderurgia); los automotores y las autopartes, y el transporte y el almacenamiento. Como se puede apreciar, el sector de los metales tuvo una participación similar en los anuncios

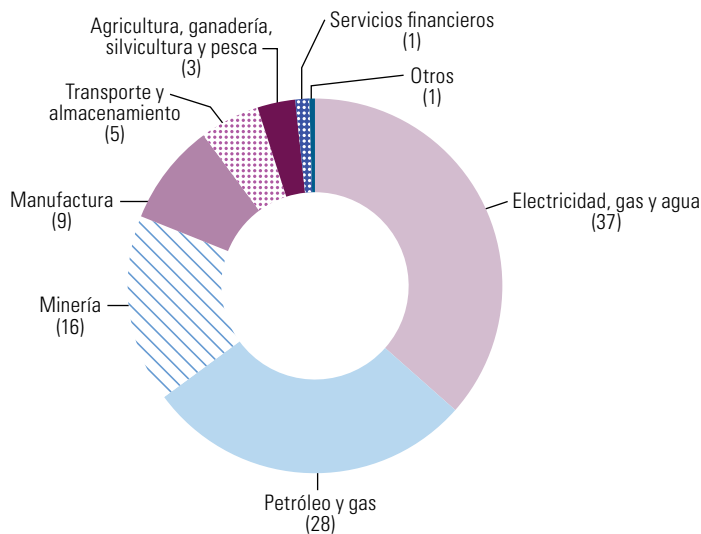
de proyectos y en las fusiones y adquisiciones; en el caso de los otros dos sectores, sin embargo, la participación fue mayor en los anuncios (véase el gráfico II.13). Por consiguiente, las mayores inversiones en minería metálica y siderúrgica en América Latina y el Caribe se realizaron por medio de la adquisición de operaciones ya existentes, en muchos casos a transnacionales de otros orígenes. No obstante, las inversiones de las empresas chinas también han aumentado la capacidad instalada.

Gráfico II.13

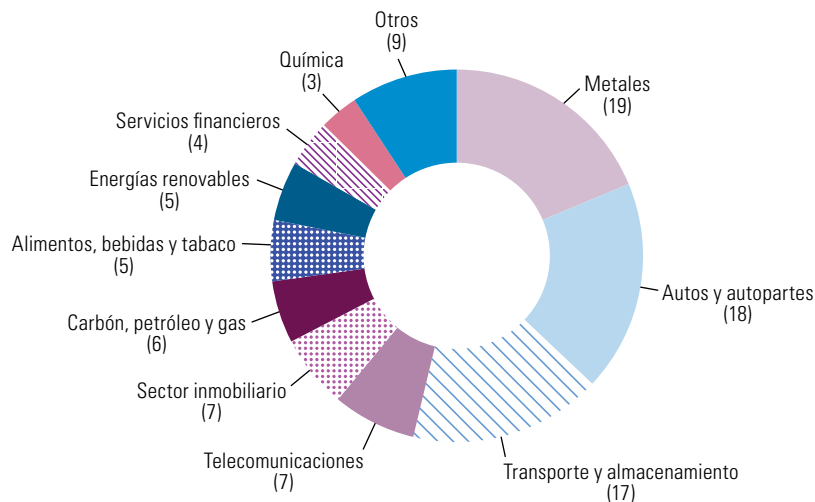
América Latina y el Caribe: inversiones de empresas chinas, por modalidad y sector, 2005-2020

(En porcentajes del monto total)

A. Fusiones y adquisiciones



B. Anuncios de proyectos



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

Si se analiza la evolución temporal, en el primer decenio estudiado (2005-2014) las inversiones de mayor magnitud se concretaron en las industrias extractivas (véase el gráfico II.14A). Inicialmente, entre 2005 y 2009, el foco fueron las empresas de los siguientes tres sectores: el transporte y la logística, sobre todo debido a la adquisición de activos en Panamá, donde Hutchison Whampoa de Hong Kong (RAE de China) ya en 1997 había obtenido la concesión por 25 años del Puerto de Cristóbal en el Atlántico y

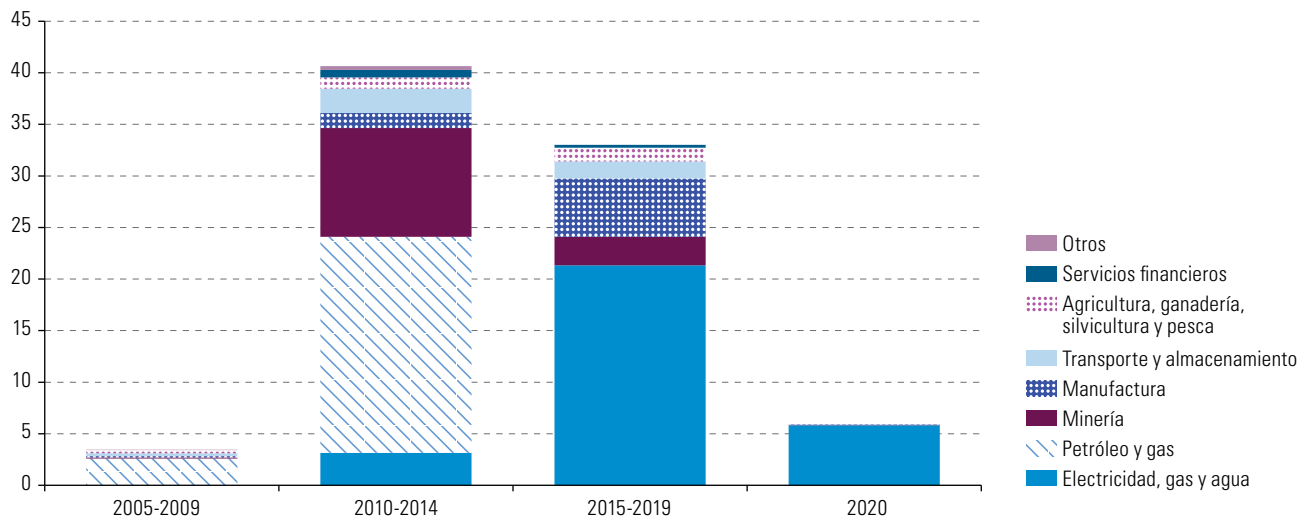
del Puerto de Balboa en el Pacífico; la actividad pesquera del Perú, donde la empresa China Fishery Group Ltd. de Hong Kong (RAE de China) concretó diversas adquisiciones, y los hidrocarburos en Colombia, el Ecuador y México (véase el gráfico II.14B). A partir de 2010 se registró un crecimiento sustantivo de las inversiones, aunque las industrias extractivas siguieron siendo preponderantes en la primera mitad de la década. En cuanto a los hidrocarburos, se concretaron inversiones en algunas de las principales empresas integradas que operaban en la región y se obtuvieron concesiones de explotación, en su mayoría en la Argentina, el Brasil, el Perú, Trinidad y Tabago, y Venezuela (República Bolivariana de). En la minería, por su parte, se concretaron adquisiciones de gran magnitud en el Perú y el Brasil, e inversiones de menor entidad en la Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), el Ecuador, Jamaica y México.

Gráfico II.14

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones de empresas chinas acumuladas por periodo y por sector, 2005-2020

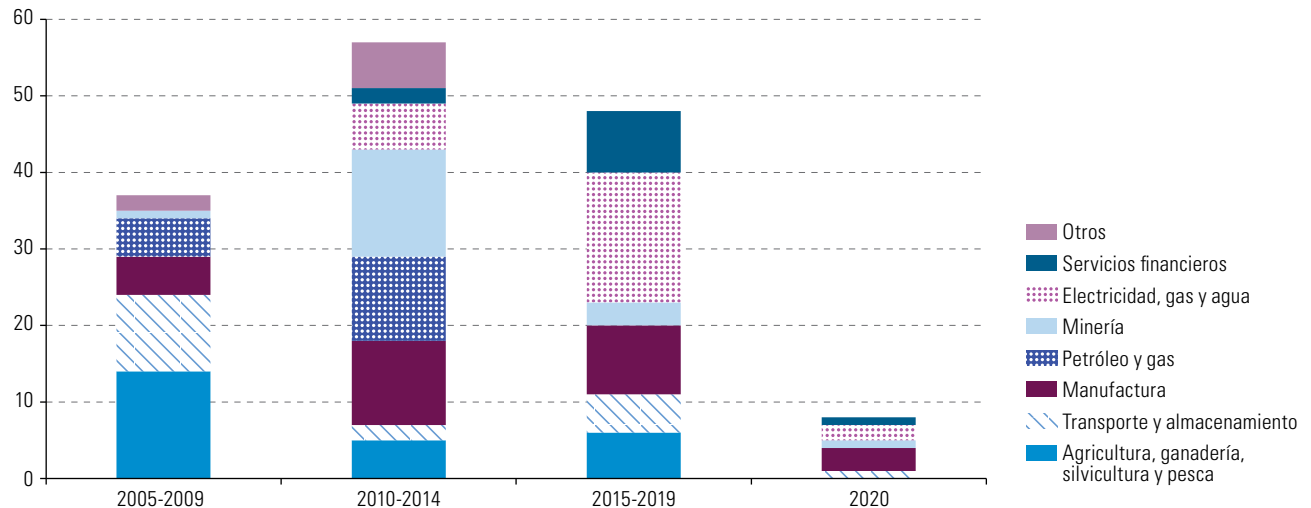
A. Monto

(en miles de millones de dólares)



B. Acuerdos

(en número)



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

Ya en la segunda mitad de la década de 2010 y en 2020, las industrias extractivas dejaron de ser prioritarias. De hecho, a partir de 2015 no se tiene registro de fusiones o adquisiciones en el sector de los hidrocarburos, sino que el foco se movió hacia la adquisición de empresas de suministro de electricidad, gas y agua, con énfasis en la electricidad y en tres países: Brasil, Chile y Perú. En ese período también adquirieron más importancia las inversiones en transporte y almacenamiento, servicios financieros y manufactura, sobre todo en la industria química básica y en los agroquímicos (véase el cuadro II.2).

Cuadro II.2

América Latina y el Caribe: principales fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por empresas chinas, 2005-2020

Electricidad, gas y agua						
Año	País de los activos	Empresa inversora	Activos adquiridos	País del vendedor	Monto (en millones de dólares)	
2015	Brasil	China Three Gorges Corporation	Central hidroeléctrica Jupia e Ilha Solteira	Brasil	3 680	
2016			Duke Energy International Brasil Ltda.	Estados Unidos	1 200	
2010		State Grid Corporation of China		Expansion Transmission Itumbiara Marimbondo (ETIM)	España	1 721
2012				Siete torres de transmisión de alta tensión	España	942
2017				CPFL Energia S.A. (94,75%)	Brasil	9 901
2017			State Power Investment Corporation Limited	Hidroeléctrica São Simão	Brasil	2 255
2018		China Gezhouba Group Company Limited	Sistema Produtor São Lourenço S.A.	Brasil	869	
2019		CGN Energy International Holdings Co. Limited	Dos plantas solares y un parque eólico	Italia	739	
2018		Chile	China Southern Power Grid Company Limited	Transelec S.A. (27,7%)	Canadá	1 300
2020			State Grid Corporation of China	Chilquinta Energía S.A., Tecnoled S.A.	Estados Unidos	2 230
2019	Perú	China Three Gorges Corporation, Hubei Energy Group, CNIC Corporation Limited China	Empresa de Generación Huallaga S.A.	Perú y Brasil	1 390	
2020		China Yangtze Power Co Ltd	Luz del Sur (83,6%)	Estados Unidos	3 590	
Petróleo y gas						
2011	Argentina	China Petroleum & Chemical Corp (Sinopec)	Occidental Argentina Exploration & Production Inc.	Estados Unidos	2 450	
2012	Brasil	China Petroleum & Chemical Corp (Sinopec)	Petrogal Brasil, Ltda. (30%)	Portugal	4 800	
2010		China Petroleum & Chemical Corp (Sinopec)	Repsol Sinopec Brasil (40%)	España	7 100	
2011		Sinochem Group Co Ltd	Proyecto Peregrino (40%)	Noruega	3 070	
2006	Colombia	China Petroleum & Chemical Corp (Sinopec)	Omimex de Colombia Ltd (50%)		800	
2006	Ecuador	Andes Petroleum Ltd.	EnCana	Canadá	1 420	
2014	Perú	China National Petroleum Corp (Sinopec)	Petrobras Energia Peru S.A.	Brasil	2 600	
2011	Trinidad y Tabago	China Investment Corporation (CIC)	Activos de GDF Suez	Francia	851	
Minería						
2017	Argentina	Shandong Gold Mining China	Barrick Gold Corporation, Mina Veladero (50%)	Canadá	960	
2010	Brasil	East China Mineral Exploration & Development Bureau	Mina de hierro de Itaminas	Brasil	1 220	
2011	Brasil	China Niobium Investment Holding	Companhia Brasileira de Metalurgia e Mineração (15%)	Brasil	1 950	
2016	Brasil	China Molybdenum Co., Ltd	Negocio de niobio y fosfato de Anglo American	Reino Unido	1 500	
2014	Perú	MMG Ltd, CITIC Group Corp, CNIC Corp Ltd	Mina de cobre Las Bambas		7 005	
Transporte y almacenamiento						
2011	Barbados	HNA Group Co Ltd, Bravia Capital Hong Kong Ltd	GE SeaCo Srl	Estados Unidos	1 049	
2018	Brasil	China Merchants Port Holdings Company Limited China	Terminal de Contêineres Paranaguá (90%)	Brasil	896	
Manufactura						
2017	Brasil	CITIC Agricultural Industry Fund Management China	Dow AgroSciences Sementes & Biotecnologia Brasil Ltda.	Estados Unidos	1 100	
2018	Chile	Tianqi Lithium China	Sociedad Química y Minera de Chile S.A. (24%)	Canadá	4 066	
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca						
2010	Brasil	Noble Group Ltd	Dos ingenios azucareros	Brasil	950	
2019	Chile	Joyvio Agriculture Development China	Australis Seafoods S.A. (99,83%)	Chile	920	

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

Nota: Solo se consideraron las operaciones concretadas cuyo monto estaba disponible y superaba los 500 millones de dólares. Dichas operaciones se contabilizaron en el año de cierre del acuerdo.

Como se analizó previamente, los anuncios de proyectos crecieron mucho en la década de 2010 y se diversificaron en lo que atañe a los sectores y los destinos. Entre 2005 y 2009 hubo una menor cantidad de proyectos y la concentración sectorial era muy elevada: los metales (incluida la minería y la fabricación de metales), el sector automotor y de las autopartes, y el del transporte y el almacenamiento representaron el 80% del monto total de los anuncios (véase el cuadro II.3). En los quinquenios posteriores esos sectores siguieron siendo los tres principales, pero surgieron nuevas áreas de interés, entre las que se destacaron las comunicaciones y las energías renovables.

Cuadro II.3

América Latina y el Caribe: anuncios de inversión de empresas chinas, por sector, 2005-2020
(En porcentajes del monto total)

2005-2009		2010-2014		2015-2019		2020	
Metales	41	Automotor y autopartes	19	Transporte y almacenamiento	19	Automotor y autopartes	44
Automotor y autopartes	20	Transporte y almacenamiento	15	Metales	14	Energías renovables	17
Transporte y almacenamiento	19	Metales	13	Automotor y autopartes	14	Servicios financieros	11
Carbón, petróleo y gas	8	Comunicaciones	13	Energías renovables	11	Bienes de consumo	6
Servicios financieros	6	Sector inmobiliario	12	Productos químicos	9	Componentes electrónicos	5
Alimentos y bebidas	3	Alimentos y bebidas	11	Comunicaciones	6	Comunicaciones	4
Comunicaciones	1	Carbón, petróleo y gas	7	Sector inmobiliario	5	Transporte y almacenamiento	4
Electrónica de consumo	1	Servicios financieros	4	Bienes de consumo	4	Hoteles y turismo	4
Maquinaria y equipos empresariales	1	Maquinaria industrial	2	Carbón, petróleo y gas	3	Electrónica de consumo	2
Maquinaria industrial	0	Energías renovables	1	Servicios financieros	2	Alimentos y bebidas	2
Los demás	1		4		13		2

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

En el caso de los metales, entre 2005 y 2020 las empresas chinas han anunciado pocos proyectos en el sector de la minería, pero estos han sido de gran tamaño: en un total de 41 proyectos hubo 10 extractivos que representaron el 74% del monto total. El resto de los proyectos correspondieron a la manufactura de metales. Los proyectos extractivos están localizados principalmente en el Perú y corresponden a megaproyectos de minería de cobre y hierro (algunos son expansiones y otros son proyectos nuevos). De ahí el fuerte peso del Perú como destino de los anuncios en el sector de los metales (véase el gráfico II.15). Los mayores anuncios en el sector de la minería del cobre fueron los siguientes: el que MMG (de China Minmetals Corporation) realizó en 2014 respecto de la mina Las Bambas, que representaba un monto de 3.000 millones de dólares, y el que Chinalco (Aluminum Corporation of China) hizo en 2008 respecto de la mina Toromocho, que ascendió a 2.150 millones de dólares. En cuanto a la minería del hierro, la empresa Shougang Group, que está establecida en el Perú desde 1993, anunció su expansión en 2007 y en 2017, por un monto de 1.000 millones de dólares cada vez. El panorama de la minería metálica se completa con un megaproyecto anunciado por Bosai Minerals en el sector de la minería de la bauxita en Guyana (1.000 millones de dólares), y con proyectos más pequeños que se anunciaron en la Argentina y México.

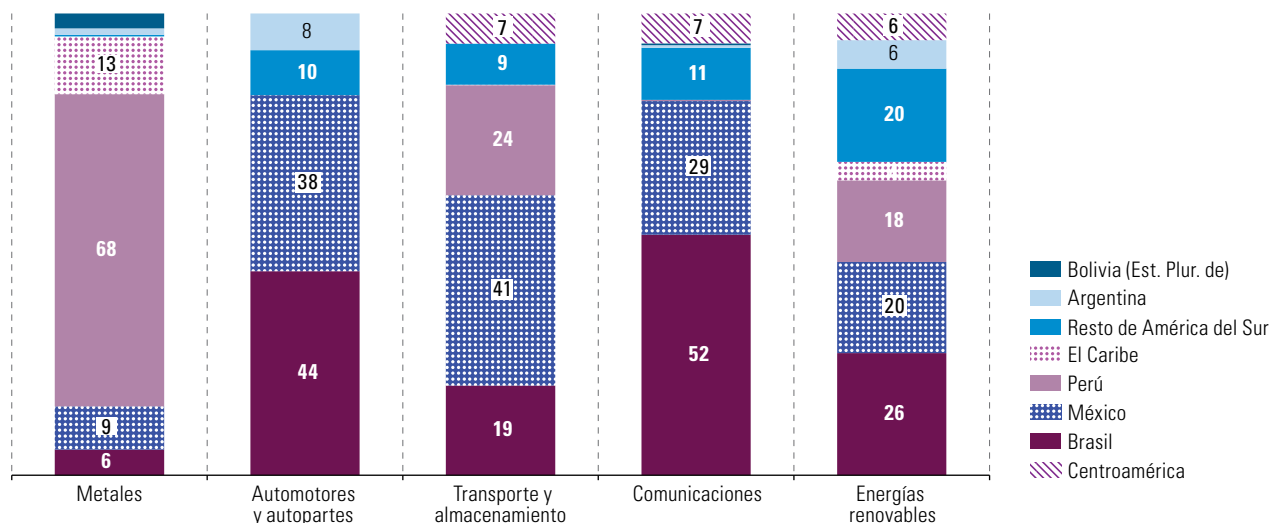
Los proyectos destinados a la manufactura de los metales son más numerosos, pero sus montos son menores y la mayoría están ubicados en México. Gran parte de ellos corresponden a plantas de fabricación de piezas metálicas para la industria automotriz, que tienen por objeto abastecer el mercado de los Estados Unidos. Un ejemplo de las inversiones correspondientes a este segmento es el de la empresa Minth Group, que en 2014 y 2017 anunció expansiones de su planta de piezas metálicas

para automóviles situada en Aguascalientes (México). Esas inversiones representaron un total de 475 millones de dólares. El segundo anuncio de mayor magnitud fue el que Beijing Shougang International Engineering Technology (BSIET) y Altos Hornos de México (AHMSA) realizaron de forma conjunta en 2019. Esa inversión ascendía a 33 millones de dólares y estaba destinada a una planta coquizadora que sería proveedora de la siderúrgica de AHMSA. En el Brasil se realizaron algunos anuncios de relevancia en el sector siderúrgico: uno de ellos fue un emprendimiento conjunto de la brasileña Vale y de Concremat, subsidiaria de la empresa estatal China Communications Construction Company. Dicha inversión, que representaba 317 millones de dólares, se anunció en 2019 y estaba destinada a una planta de acero. En Jamaica, por su parte, la estatal Jiuquan Iron and Steel Company (JISCO) construyó una planta de fabricación de aluminio. Esa inversión se anunció en 2017 y era por un monto estimado de 160 millones de dólares. En el Estado Plurinacional de Bolivia, por otro lado, el mayor proyecto anunciado fue la adjudicación en 2016 de la construcción de la Empresa Siderúrgica del Mutún a la empresa Sinosteel, por 450 millones de dólares. Dicha construcción se retomó a inicios de 2021 y cuenta con financiamiento del Banco de Exportación e Importación (Eximbank).

Gráfico II.15

América Latina y el Caribe: anuncios de inversión de empresas chinas, por país de destino y sectores seleccionados, 2005-2020

(En porcentajes del monto total)



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

La mayoría de los anuncios en el sector automotores y autopartes se realizó en el Brasil y México (véase el gráfico II.15), aunque también hubo algunos proyectos en otros países de América del Sur: Argentina, Colombia, Paraguay, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de). Sin embargo, la mayor parte de los anuncios de plantas manufactureras no se concretaron. La fabricante de automóviles Chery Automobile fue la empresa cuyos proyectos representaron el monto mayor (15% del total): su anuncio más grande se llevó a cabo en 2009 y correspondía a una planta en el Brasil por 700 millones de dólares. La planta se inauguró en 2014 y es la más grande que la empresa tiene en el extranjero. Además, en 2005 anunció una planta en el Uruguay, que cerró operaciones en 2015, y en 2011 conformó una empresa conjunta con capitales locales en la República Bolivariana de Venezuela para ensamblar vehículos en el país. Las otras empresas cuyos anuncios tuvieron una participación elevada fueron Anhui Jianghuai Automobile (JAC Motors) (11%), Changan Automobile Group (9%), Geely Holding Group (7%) y BYD (7%). JAC anunció plantas en el Brasil, pero estas no se concretaron. En México tampoco estableció plantas manufactureras, pero la empresa mexicana Giant Motors Latinoamérica ensambla automóviles JAC para el mercado local.

Un aspecto interesante del sector automotor de China es que el país es el principal fabricante de autos eléctricos del mundo, aspecto que puede tener un efecto positivo en la región. En 2016, por ejemplo, BYD inauguró su primera unidad de montaje de chasis de autobuses totalmente eléctricos en la ciudad de Campinas (Brasil). En 2017 amplió sus operaciones e inauguró su primera planta de paneles solares, también en Campinas, para luego, en 2020, inaugurar una fábrica de baterías en el Polo Industrial de Manaus, en el mismo país. De este modo, la empresa no solo ha abastecido el mercado regional mediante importaciones de autobuses eléctricos y tiene una importante presencia en las flotas de transporte público de ciudades de Chile, Colombia y el Brasil, por ejemplo, sino que también ha invertido en la construcción de nuevas capacidades.

En el sector de las comunicaciones hubo 19 empresas que anunciaron proyectos entre 2005 y 2020. Tres de ellas lideraron las inversiones: Huawei Technologies, que representó el 47% del número total de proyectos y el 63% del valor de todos los proyectos anunciados; Xiaomi, que representó el 21% del número y solo el 1% del valor, ya que sus proyectos estaban destinados a las ventas o el marketing, y ZTE, que representó el 14% del número y el 9% del valor. Gran parte de los proyectos anunciados en comunicaciones corresponden a ventas o marketing, ya que las empresas chinas han alcanzado importantes cuotas de mercado en la región, aunque los negocios de mayor magnitud corresponden a licitaciones para construir infraestructura. Como se analiza en la sección D.3, el impacto de las empresas chinas en el sector de las telecomunicaciones es creciente, lo que constituye una oportunidad, pero también una posible fuente de conflictos debido a la rivalidad con los Estados Unidos por el liderazgo en el campo de las nuevas tecnologías digitales.

Por último, los proyectos dirigidos a las energías renovables comenzaron a tener peso a partir de 2015. Hubo 15 empresas que anunciaron proyectos, y la mayor parte del monto que estos representaron correspondía a la energía solar (57%), sector en el que China tiene un posicionamiento mundial muy fuerte, y a la energía hidroeléctrica (29%). El proyecto más grande fue el de Hydro Global Peru, empresa integrada por China Three Gorges Corporation y EDP Energías de Portugal, que obtuvo una concesión por 30 años para construir la Central Hidroeléctrica de San Gabán III. Este proyecto, evaluado en 438 millones de dólares, fue financiado por el Banco de Desarrollo de China. El interés de China Three Gorges en establecer empresas hidroeléctricas en la región también tuvo impacto en Chile, donde en 2018 adquirió la empresa Atiaia Energia, de capitales brasileños. La adquisición se llevó a cabo por el proyecto Rucalhue de esta última empresa, en que se contemplaba la construcción de una central hidroeléctrica con una inversión estimada en 240 millones de dólares, construcción que aún está pendiente. En lo que respecta a la energía solar, hubo empresas chinas que ganaron algunas licitaciones para construir parques solares y hubo otros proyectos que correspondían a la apertura de subsidiarias. Jinko Solar, por ejemplo, es una de las principales proveedoras de paneles fotovoltaicos de la región y cuenta con subsidiarias en el Brasil, Chile y México.

3. Las empresas estatales y los grandes conglomerados son los principales inversores

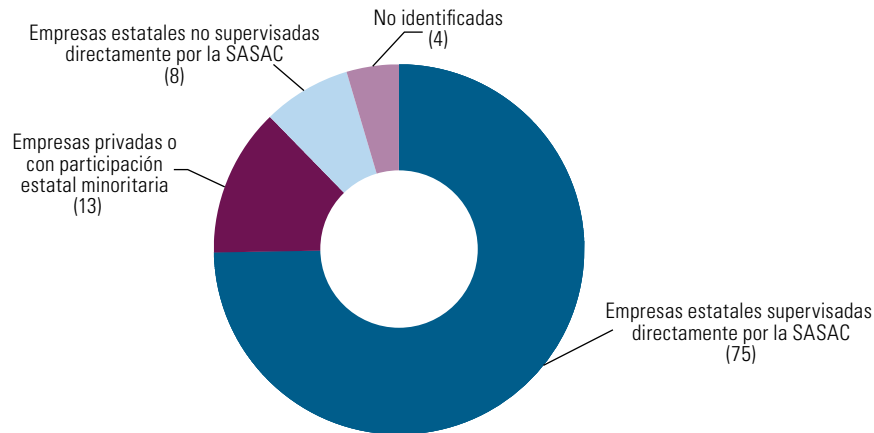
Como se comentó inicialmente, el proceso de conversión de China en una potencia mundial tiene algunas características que lo diferencian del de otros países líderes. Entre esas características se encuentran la fuerte presencia de empresas estatales y el apoyo que el Gobierno brinda a la internacionalización de las empresas por medio de beneficios fiscales y de financiamiento público, sobre todo a través del Banco de Desarrollo de China y el Banco de Exportación e Importación. En 1979, cuando se brindó autorización para invertir en el exterior, dicha autorización solo abarcaba a las empresas

estatales, que debían actuar bajo la supervisión del Ministerio de Comercio. En 1985 se autorizó también a las empresas privadas, y en 2004, cuando la política de salida al exterior ya estaba vigente, el Gobierno comenzó a ofrecer créditos subsidiados para que se invirtiera en el extranjero en algunas áreas priorizadas: los recursos naturales que eran escasos en China; la manufactura y la infraestructura en que se contemplara la exportación de tecnología china, y los proyectos que fortalecieran la competitividad de las empresas del país (CEPAL, 2011).

En concordancia con este proceso de internacionalización, las empresas chinas que más invirtieron mediante fusiones y adquisiciones en la región eran de propiedad estatal y estaban bajo la supervisión de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Públicos del Consejo del Estado (véase el gráfico II.16). Esta Comisión, que es de nivel ministerial, se creó en 2008 y tiene las responsabilidades que le encomienda el Comité Central del Partido Comunista de China, que consisten en supervisar las operaciones de 98 de las mayores empresas estatales no financieras.

Gráfico II.16

América Latina y el Caribe: fusiones y adquisiciones llevadas a cabo por empresas de China y Hong Kong (RAE de China), por propiedad de la empresa, 2005-2020
(En porcentajes del monto total)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg y el directorio de empresas de la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Públicos del Consejo del Estado e información de las páginas de las empresas.

Nota: La SASAC es la Comisión de Supervisión y Administración de Activos Públicos del Consejo del Estado.

Además del control estatal, otro aspecto que caracteriza a las empresas chinas que más han invertido en la región es que son de gran tamaño. En 2019, por ejemplo, las dos empresas que mayor peso tuvieron en las fusiones y adquisiciones de la región se encontraban entre las tres más grandes del mundo en cuanto a los ingresos por ventas: se trataba de la empresa de servicios públicos de electricidad State Grid Corporation of China, que empleaba a cerca de 908.000 personas, y de la empresa de hidrocarburos Sinopec, donde trabajaban cerca de 583.000 personas (véase el cuadro II.4). Entre las diez empresas que más participación han tenido en las fusiones y adquisiciones de la región, la única no estatal es la productora de litio Tianqui Lithium Corp, que además es pequeña en comparación con las demás. Esa empresa, que en 2019 recibió ingresos por unos 700 millones de dólares, solo tiene activos en Australia y Chile, además de en China. Junto con las empresas de energía y minería, entre las diez principales se encuentra el conglomerado estatal CITIC Group Corp, que invierte en el exterior en los sectores inmobiliario y de finanzas, energía y recursos naturales, manufactura, ingeniería y construcción, entre otros. En la región, este conglomerado invirtió en hidrocarburos, minería y agroquímicos.

Cuadro II.4

América Latina y el Caribe: empresas chinas que invirtieron mayores montos en fusiones y adquisiciones, 2005-2020

Empresa	Monto (en millones de dólares)	Participación en el total de las fusiones y adquisiciones (en porcentajes)	Cantidad de fusiones y adquisiciones (en número de fusiones y adquisiciones)	Ingresos en 2019 (en millones de dólares)	Personas ocupadas (en número de personas)	Lugar en la clasificación Fortune Global 500
State Grid Corporation of China	14 919	18	9	383 906	907 677	3
China Petroleum & Chemical Corporation (Sinopec)	14 735	18	5	407 009	582 648	2
China Minmetals Corporation ^a	7 005	8	1	88 357	199 486	92
China Three Gorges Corporation	5 260	6	5	14 889	35 000	...
Tianqi Lithium Corp ^b	4 066	5	1	726	1 800	...
China Yangtze Power Co., Ltd ^c	3 590	4	1	8 978	3 990	...
Sinochem Group Co. Ltd	3 070	4	1	80 376	60 049	109
CITIC Group Corp	3 050	4	3	75 115	304 260	126
China National Petroleum Corporation	2 600	3	1	379 130	1 344 410	4
State Power Investment Corporation Ltd	2 255	3	2	39 407	123 010	316

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Bloomberg; Fortune Global 500 y datos de los informes anuales de las empresas.

^a El 74% del capital accionario de la empresa que llevó a cabo la adquisición, MMG, corresponde a China Minmetals.

^b Única empresa privada entre las diez principales.

^c Subsidiaria de China Three Gorges Corp.

Entre las empresas que han realizado anuncios de inversiones el panorama es similar y únicamente dos de las diez cuyos anuncios representaron el mayor monto son privadas: Hutchinson Whampoa, conglomerado de Hong Kong (RAE de China) que tiene inversiones en la industria portuaria, el sector inmobiliario, el comercio, la infraestructura, la energía y las telecomunicaciones, y Huawei Technologies, una de las empresas de telecomunicaciones, infraestructura y aparatos inteligentes más grandes del mundo (véase el cuadro II.5). Algunas de estas empresas también han tenido una fuerte presencia en las fusiones y adquisiciones, y los anuncios de nuevas inversiones se realizaron en el marco de estas últimas. No obstante, aparecieron algunos actores nuevos que en general tenían una menor escala de negocios y una mayor diversificación sectorial, a saber: empresas de transporte marítimo, como COSCO; empresas siderúrgicas, como Shougang Group; empresas de fabricación de equipos de transmisión y transformación de energía, energías renovables y nuevos materiales, como Xinjiang TBEA Group; empresas del sector del aluminio, como Chalco, y empresas de la industria automotriz, como SAIC Motors.

Cuadro II.5

América Latina y el Caribe: empresas chinas que hicieron los mayores anuncios de inversiones, 2005-2020

Empresa	Monto (en millones de dólares)	Participación en el total de anuncios (en porcentajes)	Cantidad de anuncios (en número de anuncios)	Ingresos en 2019 (en millones de dólares)	Personas ocupadas (en número de personas)	Lugar en la clasificación Fortune Global 500
Hutchison Whampoa ^a	6 359	8	10
China Minmetals Corporation	3 676	5	3	88 357	199 486	92
China Communications Construction Company	3 643	5	10	95 096	197 309	78
China National Petroleum (CNPC)	3 493	5	8	379 130	1 344 410	4
Huawei Technologies	3 492	5	52	124 316	194 000	49
China Ocean Shipping Company (COSCO)	3 015	4	2	44 655	118 243	264
Shougang Group	2 860	4	5	29 274	97 903	429
Xinjiang TBEA Group	2 386	3	2	28 711	77 400	443
Aluminum Corporation of China (Chalco)	2 174	3	2	51 649	156 286	217
SAIC Motor Corporation (Chery Automobile)	1 356	1	5	122 071	151 785	52

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com> y Fortune Global 500.

^a Única empresa de Hong Kong (Región Administrativa Especial de China) entre las diez principales.

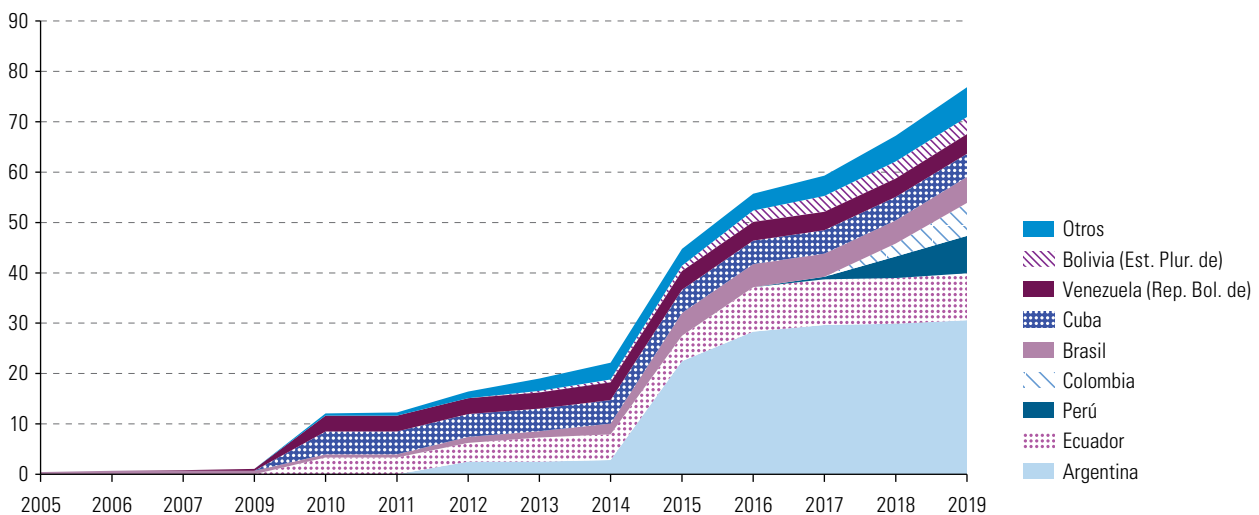
4. Los contratos de construcción y los préstamos forman parte de la estrategia de internacionalización

Aparte de la IED, otro aspecto importante de la internacionalización de las empresas chinas son los contratos de construcción o proyectos de infraestructura. Los proyectos de infraestructura se pueden definir como un servicio que un proveedor presta a un cliente a través de un contrato que generalmente es el resultado de un proceso de licitación, aunque también puede ser el resultado de un proceso de designación directa, y en el que la propiedad corresponde al cliente (Dussel, 2020). Así, a diferencia de los proyectos de IED, la infraestructura construida es propiedad del cliente y no de las empresas que la construyen.

Los proyectos de infraestructura a través de modalidades de contratación se han utilizado particularmente en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta y constituyen una forma creciente de participación de las empresas y tecnologías chinas en la región. De conformidad con la definición propuesta, entre 2005 y 2019 en la región se registraron 86 proyectos de infraestructura por un monto total cercano a los 77.000 millones de dólares. Cincuenta y uno de esos proyectos (54.700 millones de dólares) son posteriores a 2015 (véase el gráfico II.17). Los proyectos de infraestructura que llevan a cabo las empresas chinas muchas veces abarcan todos los segmentos del proyecto, como los procesos de financiamiento y posconstrucción (Dussel, 2020). Además, gran parte de ellos son contratos de construcción de obra pública que los países financian con préstamos de los bancos de desarrollo chinos (Ellis, 2014). Por otra parte, la asistencia oficial destinada al desarrollo del país se ha utilizado para apoyar la internacionalización de las empresas chinas que participan en la construcción de infraestructura (CEPAL, 2011).

Gráfico II.17

América Latina y el Caribe: monto acumulado de los contratos de construcción con empresas chinas, por país, 2005-2019
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Dussel, *Monitor de la infraestructura china en América Latina y el Caribe 2020*, Ciudad de México, Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China), julio de 2020.

Según el monitor de proyectos de infraestructura (Dussel, 2020), los proyectos de energía son mayoritarios: 37 proyectos por 49.000 millones de dólares (véase el gráfico II.18). Entre ellos hay centrales hidroeléctricas, plantas de energía renovable alternativa, proyectos de desarrollo de redes y proyectos de gas y petróleo, así como un proyecto de energía nuclear en la Argentina. Este último, que cuando se firmó en 2015 representó un contrato de 15.000 millones de dólares, se pausó en 2016 y a la fecha de elaboración de este documento aún se encuentra en negociación.

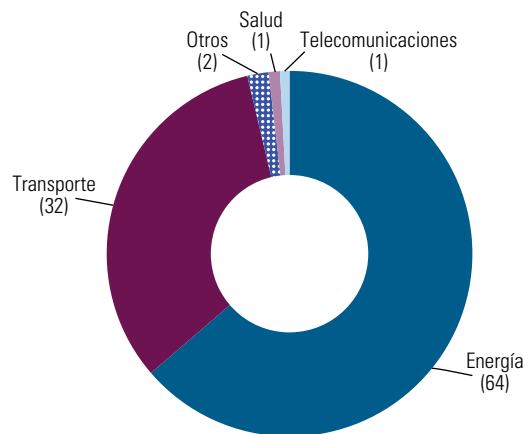


Gráfico II.18
América Latina y el Caribe: contratos de construcción con empresas chinas, por sector, 2005-2019
(En porcentajes del monto)

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de P. Dussel, *Monitor de la infraestructura china en América Latina y el Caribe 2020*, Ciudad de México, Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China), julio de 2020.

El segundo sector que más participación ha tenido en los proyectos de infraestructura ha sido el transporte, con 34 proyectos en carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos, por un total de 25.000 millones de dólares. La salud y las telecomunicaciones hasta el momento han representado un número mucho menor de proyectos y un monto de inversión muy inferior, pese a que la construcción de infraestructura hospitalaria y la de infraestructura digital son áreas fundamentales en la estrategia de desarrollo de infraestructura de China.

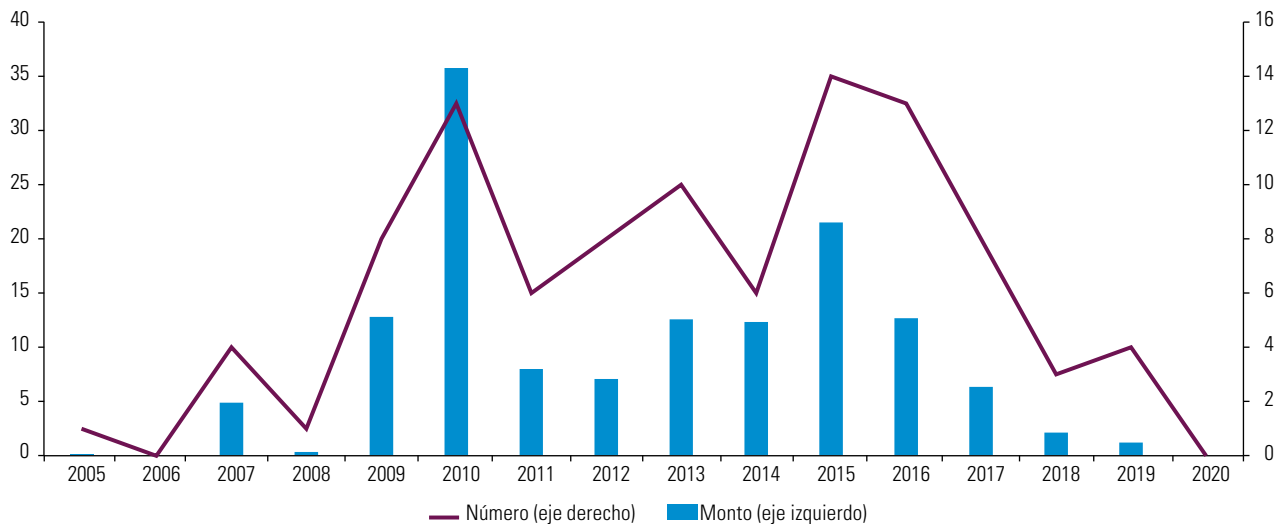
Otro elemento para destacar es que, a los efectos de concretar estos proyectos, en muchos casos China también proporciona el financiamiento a los Gobiernos de la región. Los préstamos son otorgados fundamentalmente por el Banco de Desarrollo de China y el Banco de Importación y Exportación de China (véase el recuadro II.1). Así, entre 2005 y 2020 en América Latina y el Caribe se registraron unos 99 préstamos por un monto total de alrededor de 137.000 millones de dólares (véase el gráfico II.19).

Los préstamos de China a la región vienen cayendo desde 2015. En 2020, por primera vez en 15 años, el Banco de Desarrollo de China y el Banco de Exportación e Importación no otorgaron préstamos a los países de América Latina y el Caribe. Sin embargo, aunque el financiamiento estatal ha ido disminuyendo en los últimos años, la banca de desarrollo china sigue desempeñando un papel relevante al otorgar financiamiento a las empresas de ese país que participan en licitaciones en la región (The Dialogue, 2021).

Por otra parte, la concentración geográfica de los préstamos ha sido elevada, y el 93% del monto que se otorgó en el período analizado se concentró en cuatro países: la República Bolivariana de Venezuela, el Brasil, el Ecuador y la Argentina (véase el gráfico II.20).

Gráfico II.19

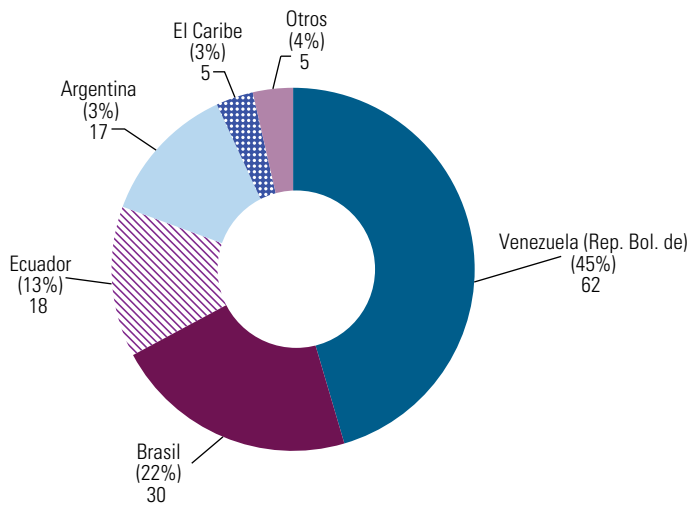
América Latina y el Caribe: préstamos de China a los países de la región, 2005-2020
(En miles de millones de dólares y en número de préstamos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de K. Gallagher y M. Myers, "China-Latin America Finance Database", Washington, D.C, Inter-American Dialogue, 2021.

Gráfico II.20

América Latina y el Caribe: préstamos de China, por país de destino, 2005-2020
(En porcentajes y miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de K. Gallagher y M. Myers, "China-Latin America Finance Database", Washington, D.C, Inter-American Dialogue, 2021.

Recuadro II.1**El peso creciente y las particularidades del financiamiento de China en los países en desarrollo**

El financiamiento que China otorga a los países en desarrollo es objeto de un intenso debate y es fuente de controversias: hay quienes sostienen que la política de préstamos de dicho país está haciendo que muchos países en desarrollo corran riesgo de sobreendeudarse; por otra parte, desde otro punto de vista se subrayan las nuevas oportunidades que estos préstamos ofrecen. Lo cierto es que no se han hecho muchos análisis acerca de los efectos que estos contratos pueden tener para los países deudores, ya que las condiciones de los préstamos en general son confidenciales.

Hoy en día China es el mayor acreedor bilateral oficial del mundo (Morris, Parks y Gardner, 2020; Horn, Reinhart y Trebesch, 2019), y la huella de ese país es particularmente grande en los países de ingreso bajo, donde los flujos de préstamos de China han superado los de capital de acreedores multilaterales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) o el Banco Mundial, así como los de acreedores privados (Horn, Reinhart y Trebesch, 2019). Sin embargo, China se encuentra entre los acreedores menos transparentes cuando se trata de informar sobre el volumen y las condiciones de los préstamos oficiales en todos los países. Por ejemplo, según una investigación llevada a cabo por Horn, Reinhart y Trebesch (2019), el 50% de los préstamos que China concede a los países en desarrollo no se notifican al FMI ni al Banco Mundial. Una de las razones de esta opacidad es que los créditos no solo se ofrecen de forma bilateral (de Gobierno a Gobierno), sino que muchos de ellos se otorgan a través de empresas estatales chinas a beneficiarios que también suelen ser empresas estatales, por lo que las oficinas de estadística de los países en desarrollo, que en general no registran préstamos de empresa a empresa, no los recopilan (Horn, Reinhart y Trebesch, 2019).

Otra de las razones de esta opacidad es que la ayuda exterior china, que incluye los préstamos, ha sido influenciada por los objetivos de inversión, comercio y política exterior del país, y está vinculada con ellos. Los dos acreedores extranjeros más importantes son los dos bancos estatales chinos: el Banco de Exportación e Importación de China (China Eximbank) y el Banco de Desarrollo de China (CDB). Ambos son propiedad directa del Ministerio de Finanzas y el Consejo de Estado, y operan bajo la supervisión de ellos (Horn, Reinhart y Trebesch, 2019). Además, China Eximbank es el organismo que otorga los créditos que el Gobierno ofrece a la exportación, y por esa razón su mandato es promover las empresas nacionales a través de créditos a la exportación (Morris, Parks y Gardner, 2020). Los préstamos de China tienden a diferir de los préstamos oficiales tradicionales en otros aspectos. En el estudio de Morris, Parks y Gardner (2020) se muestra que el financiamiento oficial de China se ofrece en condiciones menos favorables que el del Banco Mundial en entornos comparables. China otorga préstamos con tasas de interés sistemáticamente más altas, plazos de vencimiento más cortos y periodos de gracia menos generosos. Al mismo tiempo, en casi todos los préstamos de China se ofrecen condiciones en alguna medida favorables, lo que puede explicar el atractivo que estos tienen en comparación con otras fuentes de financiamiento del mercado.

En el estudio de Galpern y otros (2021) se analizaron unos 100 contratos de préstamos de China, y se subrayaron otras diferencias entre las condiciones de estos y las de otros préstamos soberanos. Primero, en todos los contratos de préstamos de China celebrados después de 2014 había cláusulas de confidencialidad. Segundo, cerca de un 75% de los contratos analizados contenía una cláusula en que el prestatario se comprometía expresamente a excluir la deuda de la reestructuración que se pudiera llevar a cabo en el marco del Club de París y de cualquier tratamiento de deuda comparable. Además, los préstamos de China tenían muchas cláusulas inspiradas en préstamos comerciales que eran poco frecuentes en los préstamos soberanos. Por ejemplo, en todos los contratos con China Eximbank y CDB había versiones de la cláusula de incumplimiento cruzado, que es habitual en los préstamos comerciales, según la cual el prestamista tiene derecho a rescindir el contrato y a exigir de inmediato el reembolso cuando el prestatario incumple frente a sus otros prestamistas. Igualmente, en más del 90% de los contratos de China estudiados había cláusulas que permitían al acreedor rescindir el contrato y exigir el reembolso inmediato en caso de que hubiera cambios significativos en las leyes o políticas del país deudor o acreedor.

Finalmente, en las investigaciones realizadas se concluye que las condiciones de los préstamos de China se asemejan a las de los préstamos comerciales, y se subraya la necesidad de hacer que los préstamos de Gobierno a Gobierno sean más transparentes, ya que la falta de transparencia en el mundo de la deuda soberana no se limita a China y es una barrera fundamental para comprender la dinámica de la deuda en muchos países en desarrollo.

Fuente: S. Morris, B. Parks y A. Gardner, "Chinese and World Bank Lending terms: a systematic comparison across 157 countries and 15 years", *CGD Policy Paper*, N° 170, Center for Global Development, 2020 [en línea] <https://www.cgdev.org/sites/default/files/chinese-and-world-bank-lending-terms-systematic-comparison.pdf>; S. Horn, C. Reinhart y Ch. Trebesch, "China's overseas lending", *Kiel Working Paper*, N° 2132, junio de 2019 [en línea] https://www.ifw-kiel.de/fileadmin/Dateiverwaltung/IFW-Publications/Christoph_Trebesch/KWP_2132.pdf y A. Galpern y otros, *How China Lends: A Rare Look into 100 Debt Contracts with Foreign Governments*, Peterson Institute for International Economics y otros, 2021.

D. La búsqueda del liderazgo mundial en las tecnologías digitales por parte de China y su incidencia en la región

1. El impulso tecnológico industrial es parte de la estrategia de desarrollo de China

Durante los primeros años de la apertura económica, en los mercados mundiales se consideraba a China como un centro de producción que funcionaba por imitación, donde la innovación y las habilidades para desarrollar nuevas tecnologías eran escasas. Esta situación cambió en gran medida, y los sectores de las nuevas tecnologías, así como las inversiones de capital de riesgo en el sector de la tecnología digital, han recibido un impulso sin precedentes de este país.

Los denominados gigantes tecnológicos chinos tienen un peso cada día más importante en la economía digital mundial, y las empresas chinas de Internet son las que tienen más capacidad para competir con las estadounidenses (véase el cuadro II.6). Con unos 1.400 millones de habitantes, China es el mercado de comercio electrónico más grande del mundo y representa más del 40% del valor de las transacciones de ese comercio a nivel mundial (Zhang y Chen, 2019). Su población joven y aficionada a las nuevas tecnologías está llevando a que la brecha entre el país y los Estados Unidos se cierre lentamente.

Cuadro II.6
Las 20 empresas más grandes del mundo en Internet, por capitalización bursátil, febrero de 2021

Clasificación 2021	Empresa	País	Valor bursátil (en miles de millones de dólares)
1	Amazon	Estados Unidos	1 662
2	Alphabet	Estados Unidos	1 392
3	Facebook	Estados Unidos	759
4	Alibaba	China	571
5	Tencent	China	461
6	PayPal	Estados Unidos	295
7	Netflix	Estados Unidos	239
8	Adobe	Estados Unidos	231
9	Salesforce.com	Estados Unidos	162
10	Booking	Estados Unidos	85
11	ByteDance	China	78
12	ServiceNow	Estados Unidos	53
13	JD.com	China	52
14	Uber	Estados Unidos	51
15	Meituan-Dianping	China	51
16	Shopify	Canadá	46
17	Pinduoduo	China	44
18	Baidu	China	44
19	Workday	Estados Unidos	42
20	NetEase	China	39

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Statista y Markinblog, febrero de 2021.

Desde el inicio, las políticas tecnológicas formaron parte integral del modelo de desarrollo chino. En la última década esas políticas se expresaron de manera cada vez más clara en los planes de desarrollo nacionales. El objetivo del plan *Made in China 2025* es fomentar la sofisticación tecnológica de la industria manufacturera para que ascienda en la cadena de valor y así reducir la dependencia del país respecto de las importaciones e inversiones de tecnología extranjera. El plan, que está inspirado en el plan de industria 4.0. de Alemania, se centra en la fabricación inteligente en diez sectores estratégicos: i) nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones; ii) robótica; iii) equipamiento aeroespacial; iv) ingeniería oceánica y barcos de alta tecnología; v) equipos ferroviarios; vi) vehículos que ahorran energía y en que se emplean nuevas fuentes de energía, como la electricidad y el biogás; vii) equipamientos eléctricos; viii) nuevos materiales; ix) aparatos médicos, y x) maquinaria agrícola. De este modo, el plan *Made in China 2025* tiene por objeto asegurar la posición de China como potencia mundial en estos sectores de alta tecnología.

Este plan es la primera fase de la estrategia de desarrollo china, cuyo objetivo es convertir al país en una nación innovadora para 2035 y en una nación con influencia mundial para 2049, año en que se conmemora el centenario de la fundación de la República Popular China. La aspiración es convertirse en el líder entre las potencias manufactureras mundiales, tener la capacidad de liderar la innovación y poseer ventajas competitivas en las principales áreas de fabricación (Consejo de Estado de China, 2015; Consejo Empresarial China-Reino Unido, 2015).

El plan *Made in China 2025*, que fue una manera de armonizar las estrategias de largo plazo del país y reunir las en un plan de acción concreto, alimentó el conflicto con la administración Trump. Luego de iniciada la disputa con los Estados Unidos en julio de 2018, en Beijing se decidió eliminar de la discusión pública todas las referencias a dicho plan. Sin embargo, en el nuevo 14.º plan quinquenal (2021-2025) del país se observa que los objetivos de fondo, entre ellos aumentar la autosuficiencia científica y tecnológica, no han cambiado.

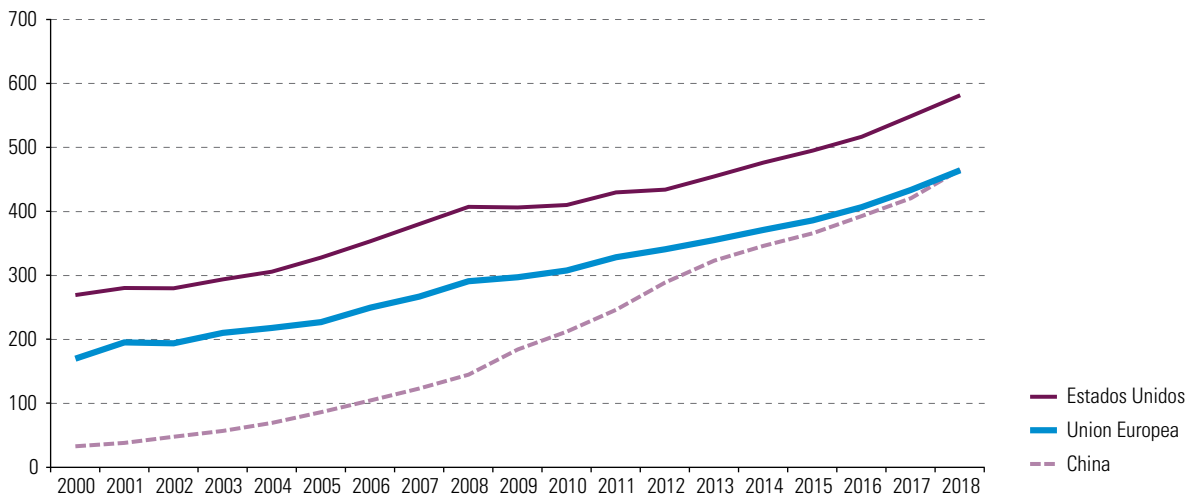
El nuevo plan quinquenal, que se centra en el desarrollo tecnológico, la autosuficiencia y la seguridad, se aprobó en marzo de 2021 en un clima de tensiones comerciales y de guerra por el liderazgo en el ámbito de la tecnología 5G que está afectando directamente la cadena de suministro de las empresas tecnológicas chinas como Huawei. Uno de los principales objetivos de este plan es aumentar el gasto en investigación y desarrollo un 7% anual entre 2021 y 2025, a los efectos de lograr importantes avances tecnológicos. Se pondrá énfasis en siete tecnologías de frontera principales: i) la inteligencia artificial (IA); ii) la información cuántica; iii) la ciencia del cerebro; iv) los circuitos integrados o semiconductores; v) la medicina clínica y la salud; vi) la genómica y la biotecnología, y vii) la investigación de la tierra profunda, el mar profundo, los polos y el espacio profundo.

En esta búsqueda de cerrar la brecha tecnológica con los Estados Unidos y convertirse en el mayor poder tecnológico del mundo, China invierte cada vez más en investigación y en la expansión del sistema de educación superior. En 2016, en los Estados Unidos se otorgaron casi 800.000 títulos universitarios en ciencia e ingeniería, mientras que en China se entregaron 1,7 millones. Se constata además que el número de títulos que se otorgan en China en ciencia e ingeniería se ha duplicado en los últimos diez años (NSF, 2020). Por otra parte, también se ha reducido la brecha con los Estados Unidos en investigación y desarrollo (I+D): en el país se invirtieron 465.200 millones de dólares en 2018, frente a los 581.600 millones y los 464.500 millones de dólares que se invirtieron en los Estados Unidos y en la Unión Europea, respectivamente (véase el gráfico II.21). No obstante, el gasto de China en I+D medido como coeficiente del PIB, que asciende al 2,14% de este, todavía está lejos del de otros países líderes en esta materia, como el del Japón (3,3%) y el de Alemania (3,1%), y aún no ha alcanzado al de los Estados Unidos (2,8%)⁵.

⁵ Información tomada de la base de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

Gráfico II.21

China, Estados Unidos y la Unión Europea: gasto interno bruto en investigación y desarrollo, 2000-2018
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO).

Nota: Se considera la composición que la Unión Europea tenía en 2018, a saber, 28 países con inclusión del Reino Unido; en China no se considera Hong Kong (Región Administrativa Especial de China).

Estas inversiones ya están dando sus frutos. En 2017 China superó al Japón y se convirtió en el segundo solicitante de patentes del mundo: según la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), el crecimiento anual de las patentes solicitadas por China fue de un 13,4%⁶. Además, China es el hogar de los tres unicornios más grandes del mundo y el segundo país con la mayor cantidad de este tipo de empresas a nivel mundial, justo después de los Estados Unidos⁷. En efecto, en 2020 había 233 unicornios en los Estados Unidos y 227 en China, lo que representaba el 80% de los unicornios del mundo (Hurun Research Institute, 2020).

En el informe de tecnología e innovación de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) de 2021 se analizaron 11 tecnologías de frontera en que se aprovechan la digitalización y la conectividad, y se concluyó que China y los Estados Unidos son los líderes mundiales⁸. Juntos, estos países representan entre el 30% y el 70% de las publicaciones y patentes del mundo en cada una de esas tecnologías. En lo que atañe a su aplicación, China ya es un actor clave en algunas de ellas y las empresas de dicho país son muy activas en el ámbito de la tecnología 5G, los drones y la energía solar fotovoltaica (UNCTAD, 2021b).

No obstante, en el corto plazo China seguirá dependiendo de las tecnologías extranjeras. Las empresas del exterior todavía proporcionan insumos esenciales a lo largo de sus cadenas de suministro, y eso se hizo evidente en 2018, cuando el proveedor

⁶ Véase WIPO IP Statistics Data Center [en línea] <https://www3.wipo.int/ipstats/>.

⁷ Se llama unicornios a las empresas tecnológicas emergentes cuyo valor supera los 1.000 millones de dólares. Los tres unicornios chinos más grandes del mundo son los siguientes: Ant Group, valorada en 150.000 millones de dólares luego de que se suspendiera el plan de lanzar una oferta pública inicial en las bolsas de Hong Kong (RAE de China) y Shangai, China; ByteDance, que pasó de valer 5.000 millones de dólares a valer 80.000 millones a pesar de la reciente amenaza del Gobierno de los Estados Unidos a TikTok, y la aplicación para solicitar taxis Didi Chuxing, valorada en 55.000 millones de dólares.

⁸ Las 11 tecnologías que se analizan en el informe de la UNCTAD (2021b) son las siguientes: la inteligencia artificial (IA), la Internet de las cosas, los macrodatos, la cadena de bloques, la telefonía de quinta generación (5G), la impresión tridimensional (3D), la robótica, los drones, la edición genómica, la nanotecnología y la energía solar fotovoltaica.

de telecomunicaciones ZTE Corporation casi se declaró en quiebra después de que los Estados Unidos amenazara con prohibir la venta de microchips a dicha empresa (*The New York Times*, 2018b; Reuters, 2018). Los semiconductores son una de las tecnologías clave que permiten a los Estados Unidos mantener el liderazgo mundial.

La escasez de semiconductores se atribuye principalmente a la crisis provocada por el COVID-19 y al aumento de la demanda de productos electrónicos de consumo, que puso de manifiesto los cuellos de botella que hay en las cadenas de suministro. No obstante, el impacto de las tensiones comerciales entre los Estados Unidos y China ha exacerbado dicha escasez. Antes de que los Estados Unidos restringieran la capacidad de Huawei para comprar una gama más amplia de chips fabricados o diseñados con equipos y *software* estadounidenses en agosto de 2020, la empresa china ya almacenaba chips de radio en previsión de nuevas sanciones (*The New York Times*, 2020a; Bloomberg, 2020). Además, en septiembre de 2020 los Estados Unidos impusieron restricciones a Semiconductor Manufacturing International Corporation (SMIC), el mayor fabricante de semiconductores de China: le impidieron obtener equipos avanzados de fabricación de chips y dificultaron la venta de los productos terminados de SMIC a las empresas que tenían vínculos con los Estados Unidos. Esto ha aumentado la escasez de chips a nivel mundial (*The New York Times*, 2020b; Financial Times, 2020).

Sin embargo, estas tensiones comerciales podrían acelerar el desarrollo de tecnologías alternativas, no solo en China, sino también en Europa. En efecto, en el 14.º plan quinquenal de China se menciona a los semiconductores como una tecnología clave en la que invertir, y en Europa también se han dado cuenta de la dependencia que tienen respecto de la tecnología estadounidense y del impacto que un conflicto comercial con los Estados Unidos podría tener en su economía. En el *Brújula Digital 2030* de la UE se establecieron algunos objetivos industriales y tecnológicos claros, como el de aumentar la producción de semiconductores sostenibles y de vanguardia en Europa con el objeto de alcanzar el 20% de la producción mundial para 2030, o el de fabricar el primer ordenador con aceleración cuántica de la región para 2025, lo que allanaría el camino para que Europa se pusiera a la vanguardia de las capacidades cuánticas para 2030 (Comisión Europea, 2021).

2. La Ruta de la Seda Digital: un medio para convertir a China en el líder tecnológico

La Iniciativa de la Franja y la Ruta tiene, desde 2015, un componente digital que promueve la difusión de las nuevas tecnologías chinas en el mundo: la Ruta de la Seda Digital. Esta surgió en 2015 con el nombre de Ruta de la Seda de la Información y se centró inicialmente en inversiones en cables de fibra óptica y redes de telecomunicaciones. Desde entonces, su alcance se ha ampliado para incluir inversiones en comercio electrónico y sistemas de pagos móviles, proyectos relacionados con la industria espacial, centros de datos, e investigación y proyectos relacionados con las ciudades inteligentes. La implementación de este plan y las modalidades de financiamiento de los proyectos de la Ruta de la Seda Digital han reflejado en gran medida el modelo que se utilizó en otros proyectos de infraestructura de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, con préstamos concesionarios y no concesionarios otorgados por el Banco de Desarrollo de China, el Banco de Exportación e Importación de China y los bancos comerciales de propiedad estatal. En abril de 2019, durante el segundo foro de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, el presidente de la República Popular China (Xi Jinping) mencionó la cooperación en la economía digital y el desarrollo impulsado por la innovación como dos de las áreas prioritarias de esa iniciativa (BRF, 2019).

La Ruta de la Seda Digital representa una oportunidad importante para financiar y desarrollar las infraestructuras digitales en los países en desarrollo. En 2017, la financiación de la infraestructura de tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) de China en todo el continente africano superó los fondos combinados de los Gobiernos africanos, los organismos multilaterales y las naciones del Grupo de los Siete (G7) (ICA, 2018). Los cables de fibra óptica fabricados en China también aumentaron la conectividad digital en países sin litoral de Asia Central. Se estima que los proyectos realizados desde 2013 en todo el mundo en el marco de la Ruta de la Seda Digital han representado más de 17.000 millones de dólares, con más de 10.000 millones invertidos en comercio electrónico y pagos digitales, más de 7.000 millones destinados a préstamos e IED en infraestructura de redes de telecomunicaciones y cables de fibra óptica, y al menos varios cientos de millones invertidos en proyectos relacionados con la seguridad de las ciudades y el desarrollo de ciudades inteligentes (MERICS, 2019a).

En lo que atañe a los países en desarrollo, la prioridad que se da al desarrollo digital se aceleró en el contexto de la crisis provocada por la pandemia, que aumentó de forma significativa la necesidad de contar con infraestructura digital para que funcionen la economía y las actividades sociales (la educación, el teletrabajo y otras), y para gestionar la crisis sanitaria, ya sea a los efectos de rastrear los casos o de organizar la logística de la vacunación.

En lo que respecta a China, la Ruta de la Seda Digital se inscribe en el marco de la estrategia de desarrollo tecnológico integrada por el plan *Made in China 2025* y la Estrategia Nacional de Informatización (Consejo de Estado de China, 2016), y refleja la ambición política de lograr el liderazgo mundial en materia de alta tecnología. Asimismo, el país está incidiendo activamente en las normas internacionales referidas a las tecnologías emergentes, como la cadena de bloques, la Internet de las cosas y la tecnología 5G, al ubicarse en posiciones de liderazgo en los organismos internacionales de normalización. Por ejemplo, los expertos chinos han asumido el papel principal en el grupo 5G de la Organización Internacional de Normalización (ISO), grupo conocido como 3GPP, al presentar el 40% de las normas y el 32% de los documentos (MERICS, 2019b). En el contexto de las tensiones internacionales que hay en el ámbito de la tecnología 5G y de las industrias de alta tecnología, la Ruta de la Seda Digital permite acelerar el desarrollo del poder duro y blando de China mediante el control de la infraestructura de la tecnología de la información y las comunicaciones (Magnus y Bretherton, 2020).

Por lo tanto, la Ruta de la Seda Digital tiene por objeto ayudar a las empresas chinas a convertirse en líderes mundiales y así difundir las normas y los estándares cibernéticos del país. Las empresas privadas chinas, y en particular los gigantes tecnológicos, como los BAT (Baidu, Alibaba y Tencent) en el sector de Internet, y Huawei y ZTE en el sector de la infraestructura digital, forman parte de la estrategia de expansión digital china. Además de definir objetivos nacionales en términos de conectividad e inversión en nuevas tecnológicas, en la Estrategia Nacional de Informatización (2016-2020) se insta a las empresas de Internet de China a salir al mundo y a apoyar la creación de la Ruta de la Seda Digital.

3. La inversión extranjera directa de China en el sector digital de América Latina y el Caribe

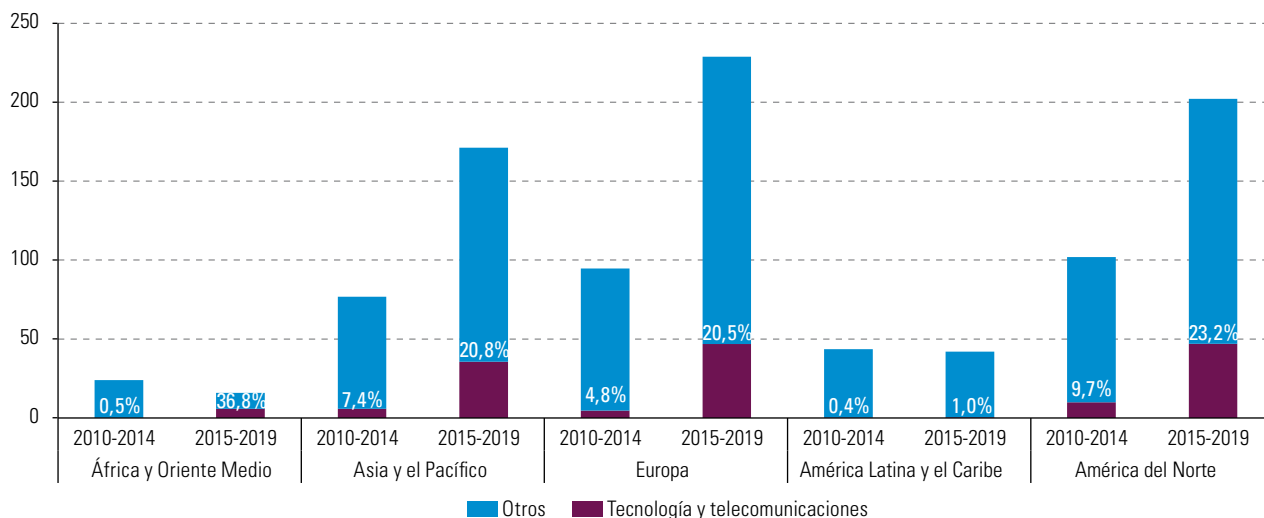
La inversión de China en los sectores de las telecomunicaciones y la alta tecnología aumentó en los últimos años como reflejo de la estrategia de expansión digital del país y del peso creciente que sus empresas digitales tienen en el mundo. Entre 2005 y 2019, cerca de una cuarta parte (24%) del total de las operaciones de fusión y adquisición de

las empresas chinas en el exterior tuvo lugar en los sectores de las telecomunicaciones, Internet y la tecnología, si bien el peso de estas operaciones en el monto total ascendió a solo el 14%⁹. Sin embargo, si se consideran solo los últimos cinco años, se observa que el interés en las empresas de esos sectores ha aumentado. La participación de los sectores tecnológicos en el monto total de las adquisiciones ha crecido: pasó del 6% entre 2010 y 2014 al 19% entre 2015 y 2019. Estas adquisiciones se registraron sobre todo en América del Norte, donde los acuerdos para adquirir empresas tecnológicas llegaron a representar el 23% del monto total de los acuerdos cerrados en dicho destino, y en Europa, donde dichas empresas representaron el 20% (véase el gráfico II.22).

Gráfico II.22

China: fusiones y adquisiciones por región de destino, monto total y participación del sector de las telecomunicaciones y la tecnología, 2010-2019

(En miles de millones de dólares y en porcentajes)



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

Las fusiones y adquisiciones de China en los sectores tecnológicos de América Latina y el Caribe son muy escasas (véase el gráfico II.22). En efecto, entre 2013 y 2019 Bloomberg solo registró 13 transacciones en los sectores de Internet y del *software* en la Argentina, el Brasil y México. Sin embargo, las grandes empresas tecnológicas chinas, que han sido clave en la implementación de los proyectos de la Ruta de la Seda Digital, tienen una presencia creciente en América Latina y el Caribe. Según datos del Centro Internacional de Política Cibernética del Instituto de Política Estratégica de Australia, 12 de las mayores empresas tecnológicas chinas, incluidas Huawei, China Telecom y ZTE, comenzaron nuevas actividades en 15 países de América Latina y el Caribe desde 2015, donde ha habido inversiones en centros de datos, redes de telecomunicaciones y proyectos de ciudades seguras. Dado que 19 países de América Latina y el Caribe ya han firmado memorandos de entendimiento en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, es muy probable que se implementen otros proyectos en el contexto de la Ruta de la Seda Digital.

En lo que respecta a los anuncios de nuevos proyectos por parte de empresas chinas en los sectores de las telecomunicaciones, el *software* e Internet de América Latina y el Caribe, estos aumentaron en los últimos años (véase el gráfico II.23). En efecto,

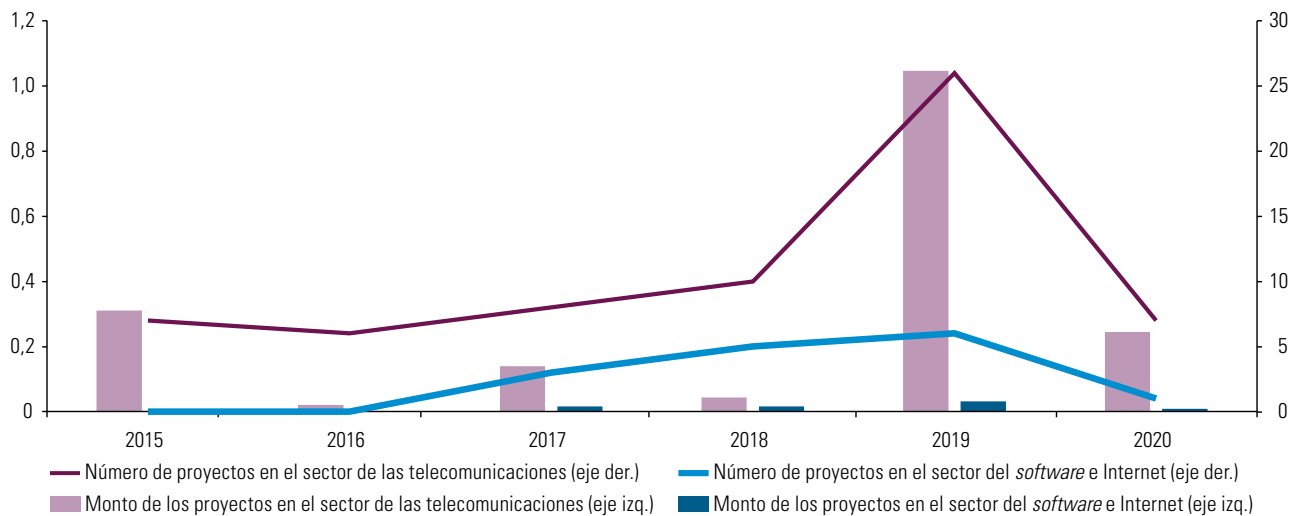
⁹ Esto se explica porque en muchos casos se trata de inversiones cuya magnitud es inferior a la de las inversiones que se hacen en los sectores más tradicionales (por ejemplo, el sector de la minería), y también porque hubo un número importante de operaciones cuyo monto no se declaró.

dichos anuncios representaron el 21 % del número total de proyectos anunciados por empresas chinas en la región entre 2015 y 2020. Sin embargo, dado que en su mayor parte se referían a montos de escasa entidad, esos anuncios representaron solo un 6% del monto total.

Gráfico II.23

América Latina y el Caribe: proyectos anunciados por empresas chinas en los sectores de las telecomunicaciones y del *software* e Internet, 2015-2020

(En miles de millones de dólares y número de proyectos)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, fDi Markets [base de datos en línea] <https://www.fdimarkets.com>.

En el sector de las comunicaciones, la mayoría de los anuncios realizados entre 2015 y 2020 correspondían a dos empresas, Huawei y Xiaomi, y se referían sobre todo a instalaciones comerciales en el mercado de los teléfonos inteligentes. En 2018 y 2019 Xiaomi aumentó su presencia en la región y reafirmó su interés en el mercado latinoamericano: anunció 18 proyectos de venta minorista en siete países de la región (Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, México, Panamá y Perú). Esos proyectos representaban un 33% de los anunciados en el sector por parte de las empresas chinas, pero se estima que la inversión asociada solo ascendía a 25 millones de dólares, lo que constituía un 1% del monto que las empresas chinas anunciaran en el sector de las comunicaciones de la región. Huawei, por el contrario, que representa un 52% del número de proyectos que se anunciaron en el sector en la región, es responsable del 82% del monto anunciado. Huawei está presente en la región desde hace 20 años y ha ingresado con éxito en el mercado de los teléfonos inteligentes. Actualmente opera en 20 países de América Latina: en 14 de ellos su cuota en mercado supera los dos dígitos, y en 4 tiene una presencia superior al 20%. Además, Huawei es una de las tres marcas principales de teléfonos celulares de México, Colombia, el Perú y Centroamérica. En Colombia, la empresa tiene una cuota de mercado del 25% (Latin America Tech, 2019). Su entrada en el mercado de los teléfonos inteligentes del Brasil y la Argentina no fue tan exitosa. Sin embargo, anunció una inversión de unos 800 millones de dólares en una nueva planta de producción en el estado de São Paulo (Brasil).

El negocio principal de Huawei en la región, no obstante, no son los teléfonos celulares, sino la infraestructura de telecomunicaciones, lo que explica los montos más elevados de esos proyectos. Este sector, especialmente el de la infraestructura 5G, es el que más preocupaciones ha suscitado en los Estados Unidos, donde se argumenta que China podría usar dicha infraestructura con fines de espionaje y poner

en riesgo la seguridad nacional. Pese a esas reservas, Huawei ya tiene presencia en la infraestructura de la región y está invirtiendo en la infraestructura de datos. En 2019 y 2020 anunció cuatro nuevos proyectos: uno en el Brasil y tres en Chile. En 2020 anunció la creación de un segundo centro de datos en esos países, así como planes para invertir 100 millones de dólares en el desarrollo de infraestructura basada en la nube en Chile para 2024, en un proyecto denominado Huawei Cloud. La empresa está considerando construir una red de fibra óptica e instalar una red 5G en dicho país. El proyecto Huawei Cloud se llevará a cabo en los próximos tres a cinco años, y no solo servirá a los mercados de Chile, sino también a los países vecinos de América Latina.

En el sector de las telecomunicaciones se destaca también la inversión que China Unicom hizo en 2015 para establecer un cable submarino que conectara el Camerún con el Brasil, cable que se denominó *South Atlantic Inter Link* (SAIL). Se trató de una inversión conjunta de Cameroon Telecommunications (CAMTEL) y China Unicom (a través de su subsidiaria, China Unicom do Brasil Telecomunicacoes Ltda), y, según estima fDi Markets, el monto ascendió a unos 142 millones de dólares. Todo el proyecto ha sido llevado a cabo por Huawei Marine Networks.

En los sectores del *software* e Internet, la inversión china en América Latina y el Caribe es aún más limitada. Hubo algunas inversiones de DiDi en México, Colombia, Chile y el Perú, por ejemplo, pero el monto de las inversiones necesarias para ingresar en los mercados es bajo y los anuncios fueron por un monto total de 13,5 millones de dólares. Sin embargo, la integración de las plataformas digitales chinas al mercado digital latinoamericano podría contribuir al desarrollo de los servicios digitales de la región.

América Latina y el Caribe, con un mercado potencial de 654 millones de personas y una población relativamente joven y 80% urbana, atrae sobre todo a las grandes empresas chinas de Internet. La región es el segundo mercado móvil de más rápido crecimiento del mundo detrás del África Subsahariana, y enfrenta los mismos problemas que se enfrentaban en China hace aproximadamente diez años, por ejemplo, el hecho de que gran parte de la población está subbancarizada o no bancarizada (Crunchbase, 2019). Esos desafíos representan grandes oportunidades para las empresas emergentes locales y las plataformas chinas. Dado el gran potencial que tiene el continente para las empresas que ofrecen soluciones digitales a problemas concretos, en los últimos años ingresaron en el mercado de la región un gran número de plataformas chinas, como Ofo, Mobike o DiDi.

La empresa de soluciones de movilidad DiDi Chunxing opera desde 2018 en México y también en el Brasil, donde adquirió la brasileña 99Taxi; en 2019 ingresó en Colombia, Chile y Costa Rica. En febrero de 2020, el servicio de DiDi abarcaba 20 millones de usuarios en más de 1.000 ciudades de América Latina (Xinhua, 2020). Además, en junio de 2019 DiDi anunció en un comunicado de prensa sus nuevos servicios financieros en México y el Brasil. La empresa colaborará con instituciones financieras para ofrecer a sus conductores tarjetas bancarias que les permitirán recibir el pago por sus servicios, además de retirar y gastar dinero en ciertas tiendas locales. Según Jeffrey Towson, profesor de inversión de la Universidad de Pekín, esta decisión es parte de la estrategia de DiDi de convertirse en una superaplicación o aplicación integral (BBC News Mundo, 2019).

Hoy en día hay empresas de todo el mundo que están tratando de replicar en sus regiones el exitoso modelo chino de las superaplicaciones. Por ser una región relativamente homogénea y con gran población conectada, América Latina y el Caribe es muy atractiva para este tipo de aplicaciones. Rappi, por ejemplo, que en sus comienzos solo ofrecía servicios de entrega de alimentos, ha añadido servicios como los monopatines eléctricos, los pagos, las transferencias de persona a persona (P2P), los boletos de cine y una tarjeta de débito. El gerente general de Rappi para la Argentina y el Uruguay manifestó que la intención de esta empresa emergente colombiana es convertirse en una superaplicación (Contxto, 2020).

4. La presencia de las empresas tecnológicas chinas en la región no se limita a la inversión extranjera directa

Además de las inversiones analizadas previamente, la presencia de las empresas tecnológicas chinas como proveedoras ha aumentado en América Latina y el Caribe por la vía de contratos en el sector de la infraestructura digital, en áreas como la tecnología 5G o los cables submarinos, y también en la búsqueda de crear ciudades inteligentes. Así, algunas empresas chinas de equipamiento de infraestructura digital, como la privada Huawei y la estatal ZTE, desempeñan un papel creciente.

Huawei, a través de su antigua subsidiaria Huawei Marine, participó en la actualización de varios cables submarinos de la región, como el Sistema de Telecomunicaciones por Cable Submarino de Fibra Óptica Lázaro Cárdenas-Santiago, en México, la Red Nacional Submarina Nacional de las Bahamas y el Sistema de Cable Submarino Suriname-Guyana (SG-SCS)¹⁰. Además, construyó el sistema de cable submarino *South Atlantic Inter Link* (SAIL) entre África y América del Sur, la Fibra Óptica Austral y el sistema de cable submarino *Strategic Evolution Underwater Link* (SEUL) en Belice, y también está conectando mediante un cable de este tipo el estado de Baja California (México), con el resto del país (El Sol de México, 2020).

La construcción de esos cables ha generado preocupación en los Estados Unidos en el contexto de las tensiones comerciales, pero también en otros países. Esto se debe a que constituyen un riesgo potencial de seguridad porque transportan cantidades significativas de información sin cifrar, lo que podría permitir al Gobierno o a otros actores llevar a cabo actividades de vigilancia. De hecho, los Estados Unidos utilizaron los cables de esa manera después de los ataques del 11 de septiembre de 2001, situación que continuó hasta que Edward Snowden reveló el programa en 2013. Sin embargo, los cables instalados por Huawei Marine representan una pequeña parte de los que existen en la región o de los que la unen con el resto del mundo. En noviembre de 2019, por ejemplo, la estadounidense Google instaló con éxito un cable que une a Chile con los Estados Unidos. Por otra parte, Alcatel Submarine Networks, empresa que forma parte de Nokia, construyó un nuevo cable submarino entre el Brasil y Europa que funciona desde 2020.

En lo que atañe a la puesta en práctica de la tecnología 5G el juego está abierto, ya que únicamente existen redes piloto 5G en la región. En el resto del mundo, a enero de 2021 había 61 países que tenían 144 redes comerciales 5G y hay más en camino (GSA, 2021). En este escenario, a principios de 2020 Huawei tenía una posición avanzada, ya que había obtenido más contratos 5G que cualquier otro operador del mundo (*China Daily*, 2020), incluidos 47 en Europa y al menos 7 en América Latina y el Caribe (Latin America Tech, 2019), con lo que superaba a Ericsson y a Nokia. La empresa china está bien posicionada para liderar las ventas de equipamiento 5G en la región, dado que, según los analistas, su tecnología es una de las mejores y la más económica (Financial Times, 2019b). Por consiguiente, según un estudio de Mobile UK, excluir a Huawei daría como resultado redes 5G más caras. Sin embargo, Ericsson y Nokia también están presentes en América Latina, y esta última fue la que en 2019 construyó en el Uruguay la primera red comercial piloto 5G de América del Sur mencionada anteriormente. Respecto de Ericsson, la empresa sueca anunció que su red 5G se instalará en la región en el período 2020-2021 (Bnamericas, 2019).

Hay una gran competencia entre estas empresas por liderar la implementación de la tecnología 5G en la región, sobre todo en el mercado brasileño. Ericsson y Nokia tienen

¹⁰ Huawei Marine se vendió a otra empresa china en junio de 2019.

fábricas en São Paulo, y Ericsson estableció una asociación para construir un centro de investigación centrado en la tecnología 5G y la Internet de las cosas en esa ciudad. Huawei, por su parte, informó que abrió un laboratorio de Internet de las cosas en el mismo estado, en asociación con el Instituto de Tecnología (FIT) (The Dialogue, 2019). La empresa china quiere mostrar que está lista para poner en práctica la tecnología 5G en el país: en septiembre y octubre de 2019, por ejemplo, la empresa Oi del Brasil probó esta tecnología con equipos Huawei en el festival de música Rock in Rio. En noviembre de 2019 Huawei puso en marcha un servicio en la nube respaldado por inteligencia artificial, y el embajador de China en el Brasil dijo que confiaba en que la empresa sería seleccionada para construir la red 5G del país (Bloomberg, 2019). Posteriormente, en 2020 surgieron dudas y se planteó la posibilidad de prohibirle a Huawei participar en la licitación. Sin embargo, ante el cambio de Gobierno en los Estados Unidos y la presión de las empresas de telecomunicaciones, que advirtieron que excluir a Huawei del mercado 5G del Brasil implicaría un retroceso tecnológico de entre tres y cuatro años, se confirmó que no se restringiría la participación de la empresa china (Forbes, 2021). En marzo de 2021, la Agencia Nacional de Telecomunicaciones (Anatel), que es el ente regulador brasileño, reveló los detalles de la subasta de frecuencias radioeléctricas para prestar nuevos servicios con tecnología 5G y para aumentar la calidad y la cobertura de las redes ya existentes 4G LTE. El ente puso a concurso alrededor de 4.000 megahercios de frecuencias para su próxima explotación en 5G (El Economista, 2021).

Además de tener una presencia creciente en el sector de la infraestructura de las telecomunicaciones, las empresas chinas han adoptado un papel importante en el diseño de sistemas de ciudades seguras en los países de la región. La empresa china Dahua Technology, por ejemplo, que es una de las mayores fabricantes de equipos de vigilancia del mundo, vende su cámara de vigilancia en América Latina y proporcionó, por ejemplo, el 80% de las cámaras que se adquirieron para los Juegos Olímpicos de Río de Janeiro 2016. Sin embargo, se han planteado preocupaciones sobre el papel de las empresas chinas de telecomunicaciones, como Huawei y ZTE, en los sistemas de seguridad del continente. En el Ecuador, al sistema de seguridad pública, llamado Servicio Integrado de Seguridad ECU911, fue construido en gran parte por dos empresas chinas, la estatal China National Electronics Import & Export Corporation (CEIEC) y Huawei. Esta última proporciona servicios y equipos, entre ellos cámaras de vigilancia, sistemas de almacenamiento de datos y un sistema portátil que es rápido de implementar. Según los informes, el sistema abarca tecnologías de reconocimiento facial y 16 centros de comando y control nacionales, regionales y provinciales, así como un laboratorio de datos y asociaciones de investigación. El sistema ECU911 se diseñó como una forma de controlar las emergencias nacionales y la delincuencia, aunque también el grupo de inteligencia nacional tuvo acceso a un espejo del sistema de vigilancia construido en China (*The New York Times*, 2019). Se considera que el proyecto forma parte de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, e inicialmente fue financiado con un préstamo estatal chino de 240 millones de dólares que se otorgó en 2012.

Además del Ecuador, los sistemas chinos de seguridad ciudadana se exportaron a la Argentina, el Estado Plurinacional de Bolivia, Guyana, el Uruguay, la República Bolivariana de Venezuela y Panamá. En 2018 Huawei implementó un sistema de ciudad segura integral, integrado y moderno para Colón, Panamá (Huawei, 2020), y en 2019 colocó 100 cámaras inteligentes en Georgetown, la capital de Guyana (Kaieteur News, 2019). Estas últimas formaban parte de un sistema de ciudad segura de Huawei que se construyó en el marco del Proyecto Nacional de Banda Ancha de Guyana. Dicho proyecto ascendía a 32 millones de dólares que supuestamente estaban financiados por China. También se ha informado sobre proyectos similares de ciudades seguras en las provincias de Salta y Mendoza (Argentina). En marzo de 2019 la estatal ZTE firmó un contrato de vigilancia por casi 30 millones de dólares con Jujuy para proporcionar cámaras, centros

de monitoreo, servicios de emergencia e infraestructura de telecomunicaciones. En 2016, Huawei y Cochabamba, la tercera ciudad más grande del Estado Plurinacional de Bolivia, firmaron un acuerdo de cooperación estratégica por medio del cual la ciudad obtuvo la solución integrada Ciudad Segura, que incluye vigilancia inteligente, comunicación crítica visualizada y un sistema de comando convergente. En 2018, el intendente de Montevideo, encabezó una delegación que viajó a China para explorar una tecnología de ciudad inteligente. Según los informes, en 2019 en el Uruguay se comenzaron a instalar 2.100 cámaras de seguridad donadas por el Gobierno chino, y el país ha cooperado con múltiples empresas tecnológicas chinas, incluidas Huawei y ZTE. Huawei también participó en el proyecto de seguridad pública VEN 911 de la República Bolivariana de Venezuela. En una investigación que Reuters publicó en 2018 se destacó el papel central que ZTE desempeñó al inspirar e implementar el programa Patria. En el Carnet de la Patria que se emite en el marco de ese programa se registran datos personales, como fecha de nacimiento, información familiar, empleo e ingresos, propiedades, historia clínica, beneficios estatales recibidos, presencia en redes sociales, afiliación a un partido político e historial de votación.

Este tipo de acuerdos por medio de los cuales las empresas chinas suministran el sistema de vigilancia integral (cámaras y formas de uso) son relativamente pequeños y en ocasiones tienen alcance subnacional. No obstante, están generando preocupación en actores de la sociedad civil latinoamericana y también en el Gobierno estadounidense. Este último ha advertido a los países de la región acerca de los riesgos de utilizar tecnologías chinas, aduciendo que pueden ser utilizadas con fines de espionaje. Uno de los motivos que se plantean en estas preocupaciones es que, si bien los sistemas de vigilancia están orientados a las emergencias, los incidentes naturales y la reducción de la delincuencia, brindan herramientas que se pueden utilizar para acceder a información privada de los ciudadanos y facilitar la censura o las persecuciones políticas.

E. Conclusiones

Hace diez años las inversiones de las empresas chinas estaban comenzando a ganar protagonismo en la región y estaban muy concentradas en el sector de los hidrocarburos y de la minería (CEPAL, 2011). Hoy en día, la posición internacional de China ha cambiado en gran medida: el país se ha posicionado como una de las grandes potencias mundiales, ha surgido un conflicto por la hegemonía tecnológica con los Estados Unidos y los vínculos con la región se han vuelto más complejos. El país tiene un peso creciente como origen de las importaciones de productos manufacturados y destino de las exportaciones de materias primas de la región, y además ha aumentado la participación de las empresas chinas en las economías latinoamericanas y caribeñas a través de la IED o de proyectos de infraestructura. Sin embargo, el cambio que se ha producido en estos diez años en el patrón de las inversiones chinas en América Latina y el Caribe no coincide con el proceso de sofisticación tecnológica del país y ni con la evolución de sus empresas en el mundo.

Actualmente, las inversiones chinas no se destinan únicamente a la minería y los hidrocarburos, pero siguen concentradas en un pequeño número de actividades que se consideran estratégicas en los planes de internacionalización chinos, con grandes adquisiciones en el sector de la energía eléctrica, y con adquisiciones totales o parciales destinadas a acceder a minerales estratégicos (como el cobre, el litio o el niobio). También hay adquisiciones dirigidas al sector agropecuario, pesquero y agroquímico, y a la logística y la infraestructura de transporte, y hay una creciente participación en la construcción de infraestructura digital. La mayor participación de las empresas chinas se ha dado mediante fusiones y adquisiciones que les han permitido acceder a los

recursos naturales o a los mercados, y mediante proyectos de infraestructura que en muchas ocasiones han sido financiados por la banca de ese país. Las inversiones en nuevos proyectos, por su parte, han sido menos dinámicas. Entre ellas cabe destacar algunas dirigidas a sectores claves para el desarrollo sostenible de la región, como las energías renovables y los vehículos eléctricos, y otras destinadas a la economía digital, donde las empresas chinas están a la vanguardia de la tecnología mundial. Sin embargo, en lo que respecta a la escala y el alcance, estas inversiones son de menor entidad y están focalizadas sobre todo en actividades de comercialización o ensamblaje, y no en la ejecución de actividades manufactureras o de investigación y desarrollo.

Este proceso de crecimiento de las inversiones de China en la región estuvo influenciado por las decisiones estratégicas de internacionalización del país. En este sentido, así como en el pasado las políticas llevaron a que aumentara el volumen de las inversiones y a que estas se reorientaran hacia el exterior, el cambio de énfasis que se produjo en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta y las definiciones del 14.º plan quinquenal (2021-2025), que llevó a dar más prioridad al consumo interno, el desarrollo tecnológico y la autosuficiencia, puede incidir en las características del compromiso económico de China con América Latina y el Caribe, sobre todo porque la mayor parte de las inversiones realizadas en la región fueron concretadas por empresas de control estatal.

Además, el aumento de la presencia de las empresas chinas en la región tuvo lugar en parte a través de proyectos de infraestructura en que las empresas chinas ejecutaban proyectos y otorgaban el financiamiento a los Gobiernos por intermedio de la banca pública de desarrollo del país. Este tipo de inversiones representan oportunidades y desafíos: por un lado, permiten financiar la infraestructura que es necesaria para el desarrollo de los países; por el otro, los mecanismos de financiamiento chinos en ocasiones han sido poco transparentes y esto podría empeorar la situación de endeudamiento de los países sin que haya un registro claro de esta.

Hoy en día, la incertidumbre en cuanto a cómo será el proceso de recuperación luego de la crisis provocada por la pandemia golpea al mundo. En las políticas destinadas a apoyar esta recuperación en América Latina y el Caribe se debe impulsar un proceso que permita superar algunos de los desafíos estructurales que se enfrentan desde hace décadas: bajos niveles de productividad y salarios, alto grado de informalidad, gran desigualdad y una dependencia elevada respecto de la exportación de recursos naturales, con una participación limitada en los segmentos de alto valor agregado de las cadenas mundiales de valor. En este proceso de recuperación se necesitará de la IED, y en los países de la región habrá que estar atentos a las características y potencialidades de las inversiones, para favorecer vínculos virtuosos con los socios extranjeros.

Mientras continúan la pandemia y las tensiones comerciales mundiales, las multinacionales están dando más prioridad a la resiliencia de la cadena de suministro. En los planes de recuperación de los países centrales, por su parte, se está priorizando el logro de una mayor independencia en materia de insumos estratégicos, materiales y tecnología. El hecho de que las multinacionales aspiren a aumentar la resiliencia podría favorecer las inversiones en México y Centroamérica, porque a las empresas les podría interesar estar más cerca del mercado estadounidense; sin embargo, a la fecha no se ha encontrado evidencia de este fenómeno. Por otro lado, los cambios en el equilibrio comercial y político del mundo, así como el enfoque que hay en los planes de recuperación de las economías centrales, sí deberían llevar a que en los países de la región se reflexionara sobre la propia dependencia respecto de las tecnologías estratégicas o las relaciones con las potencias hegemónicas.

En el caso de China, estos vínculos pueden ser más complicados si en los países hay que enfrentar la decisión de alinearse con ese país o con los Estados Unidos, o con

empresas de uno u otro origen, por ejemplo, a la hora de construir la infraestructura digital. El cambio de Gobierno en los Estados Unidos ha llevado a que el tono de la relación entre ambas potencias sea menos agresivo, pero los conflictos de fondo persisten. En este escenario, en general las relaciones bilaterales entre China y la región han primado por sobre los acuerdos multilaterales: a modo de ejemplo, 19 países de la región han firmado acuerdos en el marco de la Iniciativa de la Franja y la Ruta, y algunos ya han participado en proyectos de la Ruta de la Seda Digital. En este ámbito se impone la necesidad de promover una mayor cooperación regional a fin de que en los países de la región pueda haber más margen para tomar decisiones de comercio e inversión, aspecto en el que coinciden los expertos en la relación entre China y América Latina (Rosales, 2020; Stallings, 2020).

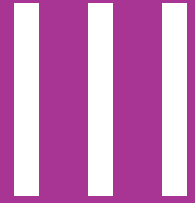
Los países de la región enfrentan un escenario en que es preciso replantearse cuál es la mejor forma de negociar la participación de las empresas chinas, con qué herramientas hacerlo y qué modalidades debe adoptar dicha participación. Los aspectos que conforman ese escenario son el enorme peso de China como socio comercial y, en algunos casos, como acreedor; el modo en que las definiciones políticas que surgen de los lineamientos estratégicos inciden en esas empresas, y la importancia de estas en el desarrollo de las nuevas tecnologías. El proceso de recuperación de América Latina y el Caribe de la pandemia de COVID-19 es una oportunidad de iniciar una nueva etapa en las relaciones económicas con China y de elaborar políticas que aseguren que las inversiones de ese país contribuyan a construir capacidades productivas en los países receptores, a establecer vínculos con proveedores locales, a generar empleo y a promover el desarrollo sostenible. La multilateralidad debe formar parte de esta aproximación estratégica.

Bibliografía

- Banco Central del Brasil (2018), *Relatório de Investimento Direto no País*, mayo [en línea] <https://www.bcb.gov.br/publicacoes/relatorioid>.
- BBC News Mundo (2019), “DiDi, el “Uber chino” que quiere convertirse en líder del transporte de pasajeros América Latina” [en línea] <https://www.bbc.com/mundo/noticias-49199702>.
- Bloomberg (2020), “Huawei Outhustles Trump by Stockpiling Chips Needed for China 5G”, 22 de octubre [en línea] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-10-22/huawei-outhustles-trump-by-stockpiling-chips-needed-for-china-5g>.
- _____(2019), “China Confident Huawei Will Build Brazil’s 5G Mobile Network”, 11 de noviembre [en línea] <https://www.bloomberg.com/news/articles/2019-11-11/china-confident-huawei-will-build-brazil-s-5g-mobile-network>.
- Bnamericas (2019), “Ericsson to launch its first Latam 5G network in 2020-2021” [en línea] <https://www.bnamericas.com/en/features/ericsson-to-launch-its-first-latam-5g-networks-in-2020-21>.
- BRF (2019), “Xi Jinping Chairs and Addresses the Leaders’ Roundtable of the Second Belt and Road Forum for International Cooperation (BRF)”, 29 de abril [en línea] <http://www.beltandroadforum.org/english/n100/2019/0429/c22-1392.html>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2011), *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2010* (LC/G.2494-P), Santiago.
- China Daily* (2020), “Huawei secures most 5G contracts around world”, 22 de febrero [en línea] <https://www.chinadaily.com.cn/a/202002/22/WS5e50491ea3101282172796b9.html>.
- CNBC (2021), “The EU wants to boost its chip production as Covid fuels a global supply shortage”, 9 de marzo [en línea] <https://www.cnb.com/2021/03/09/eu-to-step-up-production-of-semiconductors-as-covid-induces-shortage.html>.
- Comisión Europea (2021), *Brújula Digital 2030: el enfoque de Europa para el Decenio Digital* (COM(2021)118 final) [en línea] <https://eufordigital.eu/wp-content/uploads/2021/03/2030-Digital-Compass-the-European-way-for-the-Digital-Decade.pdf>.
- _____(2019), *Foreign Direct Investment EU Screening Framework* [online] https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/february/tradoc_157683.pdf.

- Consejo Empresarial China-Reino Unido (2015), *Made in China 2025 China Manufacturing in the 21st Century - Opportunities for UK-China Partnership* [en línea] <https://www.mta.org.uk/system/files/resource/downloads/Made%20in%20China%202025%20Booklet%20One.pdf>.
- Consejo de Estado de China (2016), "State Council releases five-year plan on informatization" http://english.www.gov.cn/policies/latest_releases/2016/12/27/content_281475526646686.htm.
- (2015), "'Made in China 2025' plan issued", 19 de mayo [en línea] http://english.www.gov.cn/policies/latest_releases/2015/05/19/content_281475110703534.htm.
- Contxtto (2020), "Rappi quiere convertirse en la superapp de América Latina", 27 de febrero [en línea] <https://www.contxtto.com/es/colombia-es/rappi-superapp-america-latina/>.
- Crunchbase (2019), "How Latin American Startups are Following in China's Footsteps", 28 de julio [en línea] <https://news.crunchbase.com/news/how-latin-american-startups-are-following-in-chinas-footsteps/>.
- Departamento del Tesoro de los Estados Unidos (2021), "The Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS)" [en línea] <https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius>.
- Diario Oficial de la Unión Europea* (2019), "Reglamento (UE) 2019/452 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de marzo de 2019 para el control de las inversiones extranjeras directas en la Unión" [en línea] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32019R0452&from=EN>.
- Dussel, P. (2020), *Monitor de la infraestructura china en América Latina y el Caribe 2020*, Ciudad de México, Red Académica de América Latina y el Caribe sobre China (Red ALC-China), julio.
- (2019), *China's Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean: Conditions and Challenges* [en línea] https://dusselpeters.com/CECHIMEX/20190804_CECHIMEX_Libro_Chinas_Foreign_Direct_Enrique_Dussel_Peters.pdf.
- El Economista (2021), "Brasil descubre los detalles de su primera mega subasta de espectro para 5G", 3 de marzo [en línea] <https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Brasil-descubre-los-detalles-de-su-primera-mega-subasta-de-espectro-para-5G-20210303-0061.html>.
- Ellis, R. (2014) *China on the Ground in Latin America: Challenges for the Chinese and Impacts on the Region*, Nueva York, Palgrave Macmillan.
- El Sol de México (2020), "Huawei instalará fibra óptica submarina en BC 20 de febrero" [en línea] <https://www.elsoldemexico.com.mx/finanzas/huawei-instalara-fibra-optica-submarina-en-bc-3083816.html>.
- Financial Times (2020), "China's biggest chipmaker SMIC hit by US sanctions", 27 de septiembre [en línea] <https://www.ft.com/content/7325dcea-e327-4054-9b24-7a12a6a2cac6>.
- (2019a), "US-China trade war risks global technology split", 12 de junio [en línea] <https://www.ft.com/content/0e6c322e-8c4e-11e9-a1c1-51bf8f989972>.
- (2019b), "Latin America resists US pressure to exclude Huawei", 9 de junio [en línea] <https://www.ft.com/content/38257b66-83c5-11e9-b592-5fe435b57a3b>.
- Forbes (2021), "Ingreso de Huawei en subasta 5G de Brasil ahorraría millones de dólares", 26 de febrero [en línea] <https://www.forbes.com.mx/negocios-ingreso-de-huawei-en-subasta-5g-de-brasil-ahorraria-millones-de-dolares/>.
- GSA (2021), "5G - NTS Update – February 2021 – Status Snapshot" [en línea] <https://gsacom.com/paper/nts-update-february-2021-status-snapshot/>.
- Huawei (2020), "Solución de ciudad segura salvaguarda el Puerto de Colón en Panamá Parte I" [en línea] <https://forum.huawei.com/enterprise/es/soluci%C3%B3n-de-ciudad-segura-salvaguarda-el-puerto-de-col%C3%B3n-en-panam%C3%A1-ii/thread/600252-100323>.
- Hurun Research Institute (2020), "Hurun Global Unicorn Index 2020" [en línea] <https://www.hurun.net/en-US/Info/Detail?num=E0D67D6B2DB5>.
- ICA (Consortio de Infraestructura para África) (2018), *Tendances du financement des infrastructures en Afrique – 2017*, Abidjan, Secretaría del Consorcio de Infraestructura en África/Banco Africano de Desarrollo (BAD).
- Kaieteur News (2019), "Security questions raised over Huawei possible access to citizens personal data", 18 de agosto [en línea] <https://www.kaieteurnews.com/2019/08/18/security-questions-raised-over-huawei-possible-access-to-citizens-personal-data/>.
- Latin America Tech (2019), "Huawei expanded in Latin America during 2019", 21 de diciembre [en línea] <http://www.latinamerica.tech/2019/12/21/huawei-expanded-in-latin-america-during-2019/>.
- Li X. (2019), *Regulating China's Inward FDI: Changes, Challenges, and the Future* [en línea] https://www.researchgate.net/publication/325922616_Regulating_China's_Inward_FDI_Changes_Challenges_and_the_Future.

- Magnus, G. y H. Bretherton (2020), "Will digital diplomacy cement the Belt and Road Initiative's 'common destiny'?", 17 de septiembre [en línea] <https://blogs.lse.ac.uk/cff/2020/09/17/will-digital-diplomacy-cement-the-belt-and-road-initiatives-common-destiny/>.
- MERICs (Mercator Institute for China Studies) (2021), "EU-China investment deal leaves a lot to be desired", 14 de enero [en línea] <https://merics.org/en/briefing/eu-china-investment-deal-leaves-lot-be-desired>.
- (2019a), "Networking the "Belt and Road" - The future is digital", 28 de agosto [en línea] <https://merics.org/en/analysis/networking-belt-and-road-future-digital>.
- (2019b), "China's Digital Rise, Challenges for Europe", 8 de abril [en línea] https://www.merics.org/sites/default/files/2019-04/MPOC_No.7_ChinasDigitalRise_web_final.pdf.
- NSF (National Science Foundation) (2020), "The State of U.S. Science and Engineering 2020" [en línea] <https://ncses.nsf.gov/pubs/nsb20201/u-s-and-global-education>.
- Pérez Ludeña, M. (2017), "Chinese investments in Latin America: opportunities for growth and diversification", *serie Desarrollo Productivo*, N° 208 (LC/TS.2017/18), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Pollack, J. D. (2020), "There are no winners in US-China technology divide", Brookings, 14 de septiembre [en línea] <https://www.brookings.edu/blog/order-from-chaos/2020/09/14/there-are-no-winners-in-us-china-technology-divide>.
- Reuters (2018), "U.S. reaches deal to keep China's ZTE in business: congressional aide", 25 de mayo [en línea] <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-china-zte-idUSKCN1IQ2JY>.
- Rosales, O. (2020), *El sueño chino*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Stallings, B. (2020), *Dependency in the twenty-first century? The political economy of China-Latin America relations*, Cambridge University Press.
- The Dialogue (2019), "América Latina y 5G: cinco cosas que debes saber", 14 de diciembre [en línea] <https://www.thedialogue.org/analysis/america-latina-y-5g-cinco-cosas-que-debes-saber/?lang=es>.
- The Economist* (2017), "What is China's belt and road initiative?" [en línea] <https://www.economist.com/the-economist-explains/2017/05/14/what-is-chinas-belt-and-road-initiative>.
- The New York Times* (2020a), "Trump administration widens Huawei dragnet", 17 de agosto [en línea] <https://www.nytimes.com/2020/08/17/technology/trump-huawei-commerce-chips.html>.
- (2020b), "U.S. places restrictions on China's leading chip maker", 26 de septiembre [en línea] <https://www.nytimes.com/2020/09/26/technology/trump-china-smic-blacklist.html?searchResultPosition=1>.
- (2019), "Made in China, exported to the world: the surveillance State", 24 de abril [en línea] <https://www.nytimes.com/2019/04/24/technology/ecuador-surveillance-cameras-police-government.html>.
- (2018a), "Congress strengthens reviews of Chinese and other foreign investments", 1 de agosto [en línea] <https://www.nytimes.com/2018/08/01/business/foreign-investment-united-states.html?module=inline>.
- (2018b), "U.S. lifts ban that kept ZTE from doing business with American suppliers", 13 de julio [en línea] <https://www.nytimes.com/2018/07/13/business/zte-ban-trump.html>.
- The White House (2021), "Fact Sheet: Securing America's Critical Supply Chains", 21 de febrero [en línea] <https://www.whitehouse.gov/briefing-room/statements-releases/2021/02/24/fact-sheet-securing-americas-critical-supply-chains/>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2021a), *World Investment Report 2021: Investing in Sustainable Recovery* [en línea] <https://unctad.org/webflyer/world-investment-report-2021>.
- (2021b), *Technology and Innovation Report 2021. Catching Technological Waves: Innovation with Equity* [en línea] https://unctad.org/system/files/official-document/tir2020_en.pdf.
- Xinhua (2020), "Especial: DiDi, la nueva cara de la cooperación China-América Latina" [en línea] <http://spanish.people.com.cn/n3/2020/0221/c31617-9660318.html>.
- Zhang, L. y S. Chen (2019), "China's digital economy: opportunities and risks", *IMF Working Paper* (WP/19/16), Fondo Monetario Internacional (FMI).



Estrategias de inversión en la era digital

Introducción

- A. Dimensiones del desarrollo digital
- B. Digitalización y estrategias empresariales
- C. Implicancias en materia normativa y regulatoria
- D. Conclusiones

Bibliografía



Introducción

La digitalización está cambiando los modelos de consumo, negocio y producción. Se están transformando las industrias tradicionales y se han creado nuevas actividades y empresas con preponderancia global. El desarrollo simultáneo y combinado de elementos físicos (infraestructuras y dispositivos) e intangibles (*software*) es uno de los principales factores claves en la determinación de la velocidad de los procesos de transformación digital.

Una característica importante de esta nueva economía es el uso intensivo de datos, fenómeno que afecta tanto a los sectores tecnológicos como a las actividades de la economía tradicional. La incorporación de datos en los productos y servicios diluye la distinción entre sectores, crea nuevas oportunidades de negocio y expone a las empresas tradicionales a la competencia de las nuevas compañías digitales, obligándolas a profundas reestructuraciones. En conjunto, se verifica una mutación del panorama empresarial a nivel global caracterizada por la consolidación de las grandes empresas digitales.

Esta datificación de la economía está facilitada en cierta medida por la disponibilidad y la evolución de las infraestructuras digitales. Al mismo tiempo, la circulación de volúmenes crecientes de datos se transforma en uno de los principales catalizadores que impulsan cuantiosas inversiones y esfuerzos de innovación para dar vida a una nueva generación de infraestructuras digitales.

Los principales agentes de esta transformación son las empresas transnacionales. Sus inversiones —a menudo motivadas por el interés de obtener datos— tienen efectos significativos que estimulan los procesos de digitalización del resto de los sectores productivos, pero sus modelos de negocio en algunos casos pueden generar también efectos restrictivos sobre las dinámicas de mercado.

Esta transformación digital se produce en diferentes marcos normativos y regulatorios que pueden acelerarla o ralentizarla. Al respecto, cabe destacar los temas relacionados con la organización industrial, la competencia de mercados y la seguridad y privacidad en el uso de los datos y su valorización como activos intangibles estratégicos.

En la siguiente sección se presenta de manera sintética un modelo conceptual¹ para analizar el desarrollo digital, cuya evolución ha producido profundas tensiones y transformaciones en el sistema productivo global; dicho modelo se estructura en tres dimensiones, a las que se ha denominado “economía conectada”, “economía digital” y “economía digitalizada”. En la sección B, se retoman estas dimensiones y se describen sus principales tendencias evolutivas, tanto a nivel global como en América Latina y el Caribe. Finalmente, en la sección C se pone el acento en el impacto que la digitalización, y más específicamente la datificación, de la economía ha generado en las políticas de defensa de la libre competencia. En esta sección se analizan también el concepto de mercado de datos y las problemáticas de la regulación y la tributación de las plataformas digitales.

A. Dimensiones del desarrollo digital

La revolución digital está dando origen a una nueva era, caracterizada por la transformación de los modelos de consumo, de negocio y de producción, a raíz de la adopción e integración combinada de tecnologías digitales avanzadas, las redes móviles de quinta generación (5G), la Internet de las cosas, la computación en la nube, la inteligencia artificial, el análisis de macrodatos, la robótica y otras. En la actualidad, se está transitando de una sociedad hiperconectada a un mundo digitalizado en las dimensiones económica y social, en el que las modalidades organizativas, productivas y de gobernanza de la economía tradicional conviven con los modelos de negocios, de producción y de gobernanza que surgen del

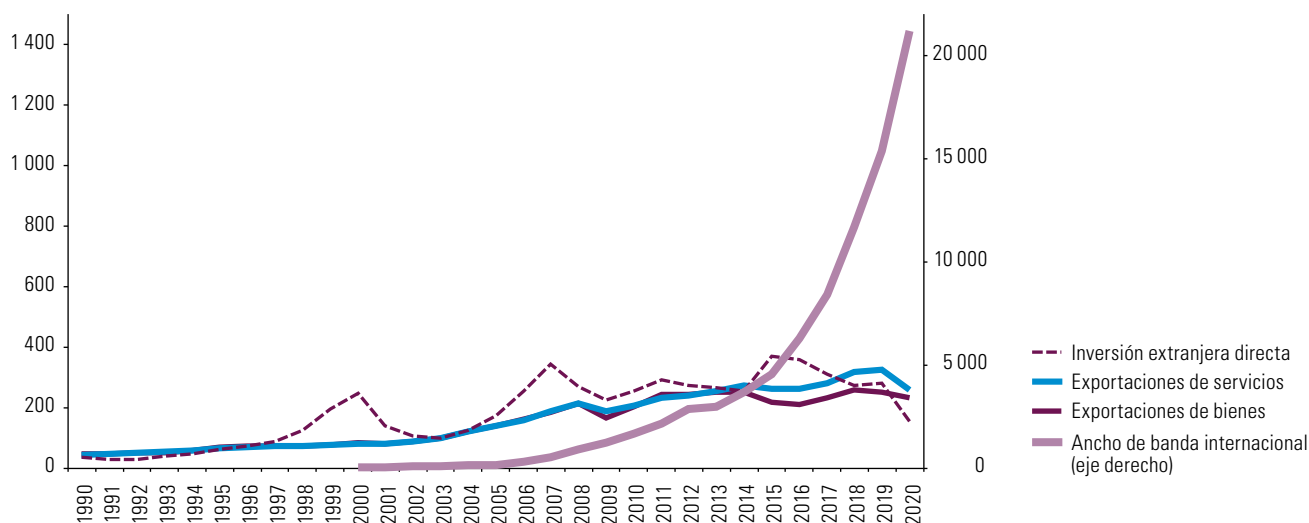
¹ El modelo planteado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe está basado en Bukht y Heeks (2017).

nuevo paradigma tecnológico y adoptan sus innovaciones. En este contexto, comienza a consolidarse un nuevo sistema digitalmente entrelazado en el que se integran e interactúan modelos de ambos mundos, dando lugar a ecosistemas complejos que se encuentran en proceso de transformación organizativa, institucional y normativa (CEPAL, 2018).

La dinámica de la digitalización se evidencia, por ejemplo, en el crecimiento exponencial que la capacidad de ancho de banda internacional² registra desde 2007 (véase el gráfico III.1). En la última década, los flujos digitales, utilizando como indicador indirecto (*proxy*) el ancho de banda internacional, han aumentado 13 veces y solo en 2020 crecieron un 38%. Esta tendencia se destaca en un contexto en que los flujos de comercio de bienes y servicios, así como los de inversión extranjera directa (IED), han sido muy fluctuantes por efecto de la crisis financiera mundial de 2008 y han sufrido profundas caídas en 2020 debido a la pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19). Sin embargo, la expansión digital parece no verse afectada por los problemas que aquejan a la economía. Por el contrario, debido a los efectos de la pandemia, que llevaron a privilegiar el uso de medios virtuales y herramientas de automatización y robótica, el desarrollo digital, lejos de estancarse, se está acelerando.

Gráfico III.1

Flujo comercial mundial de bienes y servicios, inversión extranjera directa y capacidad de ancho de banda internacional, 1990-2020
(Índice, año base 2003=100)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) y la Unión Internacional de Telecomunicaciones (UIT).

A fines de los años noventa, el mundo inició un proceso de transformación a un ritmo sin precedentes, que ha dado origen a tres dimensiones del desarrollo digital: primero, el surgimiento de la economía conectada, caracterizada por el despliegue de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet; luego, de la economía digital, al expandirse el uso de plataformas digitales globales como modelo de negocio, y, más recientemente, el avance hacia una economía digitalizada, que basa sus modelos de producción, organización y consumo en la incorporación de tecnologías digitales, en particular soluciones de inteligencia artificial. En un futuro cercano la mayoría de las actividades sociales y económicas serán transformadas por la incorporación de inteligencia basada en tecnologías digitales avanzadas de propósito general, que darán forma a sistemas autónomos de toma de decisiones y de operación (Brynjolfsson y McAfee, 2014; Schwab, 2016).

Estas dimensiones del desarrollo digital están en permanente evolución, en un proceso sinérgico en el que los avances en una esfera impulsan progresos en la otra,

² El ancho de banda internacional es la capacidad máxima de transmisión de datos de un país al resto del mundo.

y sistémico, por cuanto transforma las actividades a nivel de la sociedad, el aparato productivo y el Estado. En cada uno de estos ámbitos, la transformación digital genera innovaciones que tienen el potencial de aumentar el bienestar de las personas, la productividad de las empresas, la eficiencia y la eficacia del Estado y la sostenibilidad medioambiental, en la medida en que se cuente con una gobernanza adecuada que atienda los retos emergentes, entre ellos, los relacionados con la concentración del mercado, la ciberseguridad, el empleo y la automatización, la privacidad y la seguridad de los datos personales y los aspectos relativos a la tributación y la fiscalidad.

No obstante, el aumento del bienestar dependerá de la masificación del uso de las tecnologías digitales y del desarrollo de condiciones habilitantes que permitan maximizar los beneficios y minimizar los posibles efectos adversos de dichas tecnologías. En el ámbito productivo, por ejemplo, sin las adecuadas condiciones habilitantes, la digitalización podría tener efectos no deseados, al afectar los niveles de empleo y profundizar las brechas estructurales de productividad.

En relación con el empleo, los procesos de automatización de actividades derivados del uso de tecnologías digitales pueden generar efectos de tres tipos: la desaparición de empleos por la automatización del oficio o actividad; la transformación de la manera en que se realiza una actividad, y finalmente la creación de nuevas actividades u oficios (CEPAL, 2019a). El efecto neto de este fenómeno depende en gran medida de políticas públicas orientadas al desarrollo de condiciones habilitantes. En este ámbito, dichas políticas deberían apuntar especialmente al desarrollo de las capacidades y habilidades digitales de las personas que trabajan en las empresas tradicionales, más expuestas a fenómenos de marginalización.

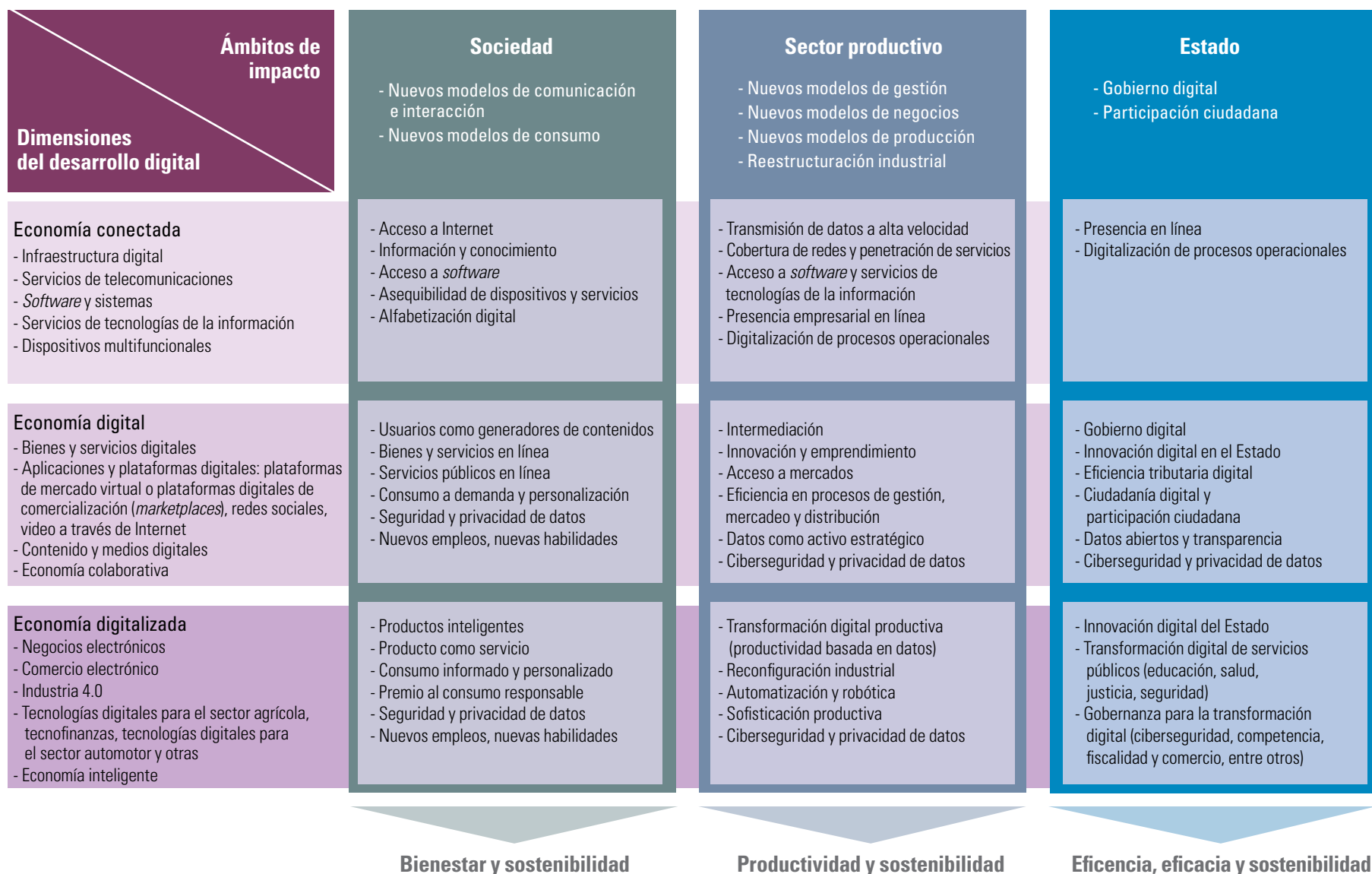
En lo que respecta a la productividad, por ejemplo, América Latina y el Caribe ha registrado en las últimas décadas una brecha elevada y creciente con respecto a las economías desarrolladas (CEPAL, 2020). Más aún, la productividad laboral agregada muestra un crecimiento reducido y persistentemente bajo desde 1950. Dicho incremento se debe mayoritariamente al aumento de la fuerza laboral y a la abundancia de materias primas, mientras que el aporte generado por mejoras en la productividad ha sido escaso. El resultado es una estructura productiva poco diversificada, con un bajo valor agregado y una especialización en las exportaciones de bienes de bajo contenido tecnológico. Tal como ocurrió con el auge de los productos básicos, este tipo de estructura puede dar lugar a períodos de rápido crecimiento, pero no favorece el incremento sostenido de la productividad. Para lograr esto último, se necesita incorporar tecnología y diversificar la producción hacia sectores más dinámicos, tanto en relación con la tecnología como en términos de la demanda internacional.

Las tecnologías digitales no son independientes del sector, la estructura organizativa y otros elementos específicos del entorno en que están insertas. En particular, como ha puesto en evidencia la pandemia de COVID-19, en una región como América Latina y el Caribe, con tantas diferencias en materia de productividad según sector, territorio o tamaño de las empresas, la transformación digital brinda oportunidades, pero también puede acentuar las disparidades. Para que esto no ocurra, las políticas públicas son claves, en particular aquellas que refuerzan a los sectores, territorios o agentes más débiles, y que contribuyen a potenciar la capacidad de absorción tecnológica, facilitar la transformación de los modelos de negocios y consolidar la integración en sistemas productivos más dinámicos e innovadores. A pesar de los avances logrados en los últimos años, la escasa adopción incluso de tecnologías básicas, especialmente entre las empresas de menor tamaño, demuestra que aún hay espacio para una mayor intervención en el ámbito de las políticas públicas.

En el diagrama III.1 se sintetizan los efectos de la digitalización en la sociedad, el sector productivo y el Estado, evidenciando los aportes de las empresas que conforman las distintas dimensiones del desarrollo digital: la economía conectada, la economía digital y la economía digitalizada. De aquí en adelante, el análisis se centrará en la transformación digital en el ámbito productivo, poniendo especial atención en los efectos que esta tiene sobre las estrategias empresariales.

Diagrama III.1

Dimensiones y elementos del desarrollo digital y sus efectos en la sociedad, el sector productivo y el Estado



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CEPAL, *Tecnologías digitales para un nuevo futuro* (LC/TS.2021/43), Santiago, 2021.

Nota: “Economía conectada” hace referencia al núcleo de la transformación digital, consistente en la implementación de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet; “economía digital” hace referencia al uso de plataformas digitales globales como modelo de negocios, y “economía digitalizada” se refiere a la incorporación de tecnologías digitales (y en particular de soluciones de inteligencia artificial) en los modelos de producción, organización y consumo del conjunto de la economía.

La primera dimensión, la economía conectada, se origina a fines de los años noventa, con el desarrollo de la Internet y la World Wide Web, las redes de transmisión digital de datos a alta velocidad, dispositivos de *hardware* multifuncionales y *software* de diverso alcance y funcionalidad, que consolidó a estos elementos como el núcleo que sustenta la actual transformación digital. En esta fase los determinantes del desarrollo estaban asociados a la conectividad: el grado de cobertura de las redes de telecomunicaciones (fijas y móviles en sus distintas generaciones) y de penetración de servicios de Internet en la población, la calidad de la banda ancha en términos de velocidad y latencia, la asequibilidad de los dispositivos y servicios de acceso, la disponibilidad de *software* y contenido digital, y la capacidad de uso, entre otros elementos. Por lo tanto, los sectores de telecomunicaciones, de *hardware* y de *software* experimentaron períodos de crecimiento significativo, aunque en el caso de los dos primeros esta tendencia decayó hacia fines de la década de 2000.

En esta etapa se vivió una revolución de las comunicaciones, en cuanto a forma y velocidad, así como en cuanto a la generación de información y conocimiento. Esta dimensión propició el desarrollo de la economía digital, entendida como aquella parte de la producción económica derivada principalmente de modelos de negocios enfocados en la oferta de bienes y servicios digitales (Bukht y Heeks, 2017). Las innovaciones digitalmente habilitadas cambian en forma radical la propuesta de valor de la oferta de bienes y servicios en diversas industrias, lo que tiene un efecto disruptivo en el conjunto de la economía. Ejemplo de ello es la redefinición de los medios de comunicación impresos con el surgimiento de la lectura en dispositivos electrónicos; de la industria de la música y el entretenimiento con la oferta de servicios multimedia a demanda por emisión en directo (*streaming*), y de las industrias del transporte y del alojamiento con modelos de economía colaborativa, por citar algunas de las primeras industrias que fueron impactadas por los efectos disruptivos de la introducción de modelos de negocios innovadores de la mano de nuevos actores nativos digitales.

En la actualidad estos nuevos modelos de negocios operan en plataformas digitales en múltiples sectores económicos, facilitando las transacciones comerciales (Amazon, Alibaba o Mercado Libre), los servicios financieros (Ant Group, Avant, Mercado Pago o Nubank), las comunicaciones y las redes sociales (Facebook, Instagram o WhatsApp), el turismo y el hospedaje (Despegar, Booking o Airbnb), el desarrollo de aplicaciones (IOS de Apple y Android de Google), el encuentro de oferta y demanda de empleo (Laborum, LinkedIn, Workana o Freelancer), entre otras. Las plataformas hacen importantes contribuciones a la economía al crear nuevas conexiones entre oferta y demanda en diferentes mercados, disminuir los costos de transacción y de intermediación, generando ganancias de eficiencia en la utilización de activos, y abrir nuevos mercados y oportunidades de negocios.

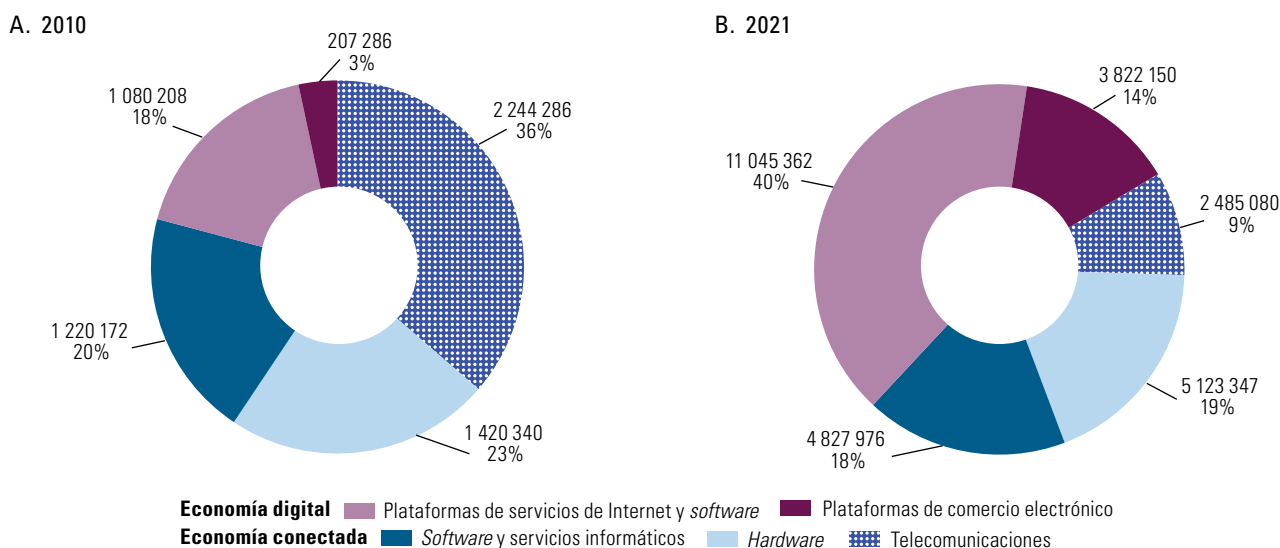
Con el tiempo, estos modelos han ido evolucionando y basando su propuesta de valor no solo en la reducción de la intermediación y de los costos de transacción, sino también en la explotación de la información proveniente de los datos que se generan e intercambian en las plataformas. Así, estos modelos de negocios habilitados digitalmente propician la generación y la captura de datos, que al ser procesados y analizados con herramientas inteligentes permiten mejorar los procesos de decisión y optimizar la oferta de negocios a través de la agilización de los procesos operativos, la segmentación de mercados y la personalización y transformación de productos.

Estas formas de creación de valor han propiciado el crecimiento vertiginoso de estos nuevos actores en el ecosistema digital, entendido como la suma de las dimensiones de economía conectada y digital. En marzo de 2021, las empresas de Internet (plataformas de servicios y *software*, y plataformas de comercio electrónico) representaban cerca del 54% del total del ecosistema digital en términos de valor de mercado. En tanto, las

empresas de la denominada economía conectada representaban el 46% del total, con preponderancia de las industrias del *hardware* (19%) y el *software* (18%), segmentos encabezados por Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC) y Microsoft, respectivamente. Con el tiempo, las empresas de la industria de telecomunicaciones, con actores como Verizon, AT&T, América Móvil y Telefónica, entre otros, han ido perdiendo primacía. En la actualidad, representan cerca del 9% del valor total del ecosistema digital. Al comparar estos valores con los de 2010, queda en evidencia la transformación de este ecosistema, pues en ese momento la economía conectada representaba el 79% del valor total (incluidos los sectores de telecomunicaciones con el 36%, *hardware* con el 23% y *software* con el 20%), en tanto que las empresas de Internet correspondían solo al 21% (véase el gráfico III.2).

Gráfico III.2

Economía conectada y economía digital: valor de las empresas en cada segmento industrial del ecosistema digital y proporción en relación con el total, según el valor de mercado, marzo de 2010 y marzo de 2021
(En millones de dólares y porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Bloomberg sobre las 5.000 empresas con mayor valor de mercado.

Nota: "Economía conectada" hace referencia al núcleo de la transformación digital, consistente en la implementación de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet, y "economía digital" hace referencia al uso de plataformas digitales globales como modelo de negocios.

Las empresas digitales también están revolucionando las industrias tradicionales, al cambiar modelos de negocio que se han mantenido estables durante décadas. Tecnologías como la Internet de las cosas, el análisis de macrodatos y la inteligencia artificial están siendo adoptadas de manera generalizada en los diversos sectores económicos, impulsando el avance hacia la economía digitalizada. En esta dimensión del desarrollo digital, se prevé que una amplia gama de sectores económicos usen información, sistemas inteligentes de toma de decisiones y robots inteligentes como ventajas competitivas para generar mejoras en términos de productividad, que también tienen el potencial de optimizar los procesos productivos en términos de sostenibilidad medioambiental.

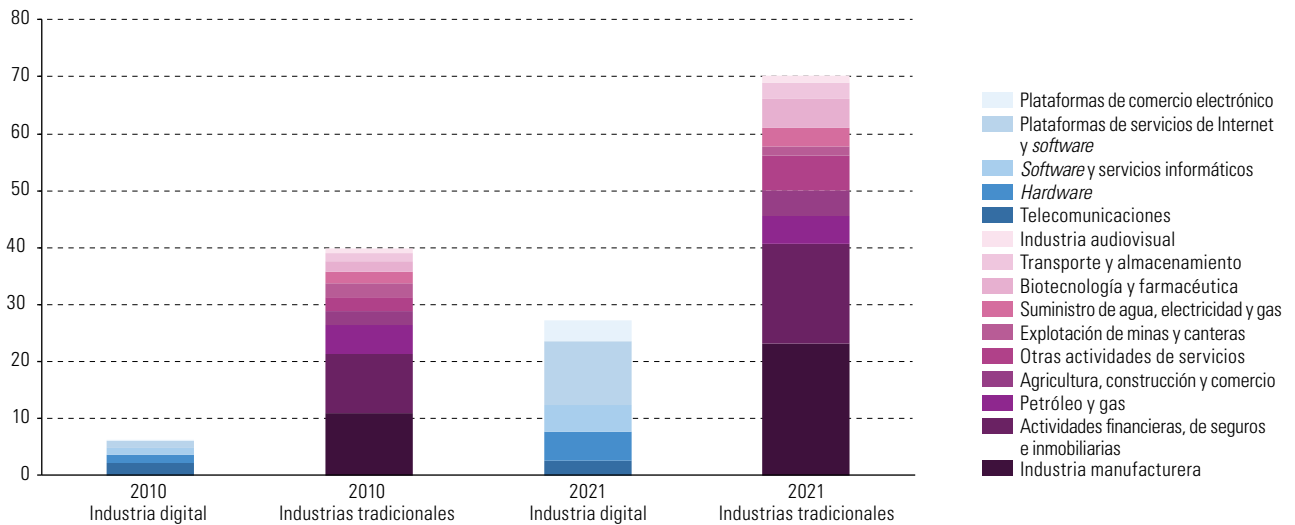
Además, se está frente a un proceso de transformación en el que la digitalización va más allá de la optimización de los actuales procesos productivos y de gestión. En esta dimensión, tiene lugar la reconfiguración y transformación de los productos y servicios (por ejemplo, productos concebidos como servicios), así como de los modelos

de negocios y de producción sobre la base de la adopción de tecnologías digitales inteligentes, lo que incluye la automatización y la robótica. Esto está impulsando la consecuente reconfiguración de cadenas de valor y la transformación de los mercados y de las industrias tradicionales, favoreciendo el surgimiento de las tecnologías digitales para el sector automotor (*autotech*), para el sector agrícola (*agritech*) y para el sector financiero o tecnofinanzas (*fintech*), entre otras.

El desafío para los actores de las industrias tradicionales es incorporar las tecnologías digitales en sus productos, desarrollar servicios digitales basados en el uso de los datos e introducir sistemas inteligentes en los procesos de innovación, producción, logística y mercadeo. Todo ello implica hacer uso de desarrollos completamente ajenos a su núcleo de negocios y que han adquirido preponderancia en la economía. Al comparar el valor de mercado de las empresas de los distintos segmentos de la industria tecnológica digital con el de las empresas de las principales industrias tradicionales, se observa la preponderancia que dicha industria está adquiriendo en el conjunto de la economía. En marzo de 2021, el valor de dicha industria equivalía a poco más de un tercio del valor de las industrias tradicionales, y representaba el 28% del valor de mercado de las 5.000 empresas más grandes del mundo (véase el gráfico III.3). Dicho valor se ha cuadruplicado en términos absolutos desde marzo de 2010, cuando representaba el 13% del total.

Gráfico III.3

Valor de la industria tecnológica digital en comparación con el de las industrias tradicionales, por segmento industrial, marzo de 2010 y marzo de 2021
(En billones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de datos de Bloomberg sobre las 5.000 empresas con mayor valor de mercado.

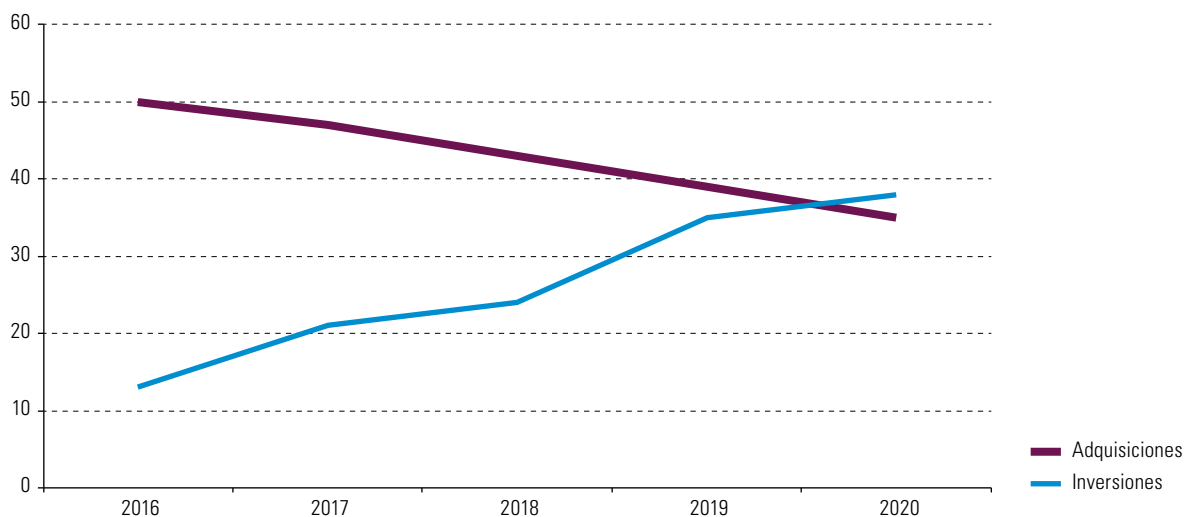
En este escenario, las empresas establecidas de las industrias tradicionales están recurriendo a las adquisiciones y asociaciones como estrategia de transformación y supervivencia, en la medida en que las empresas digitales expanden su acción en las industrias tradicionales. En los últimos cinco años, los gigantes tecnológicos (Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft) han realizado en total más de 200 adquisiciones y más de 100 inversiones, un ritmo que no se ralentizó con la crisis del COVID-19. Las adquisiciones han apuntado principalmente a nuevos emprendimientos tecnológicos. En 2020, el foco de estas actividades fue reforzar sus capacidades de inteligencia artificial y realidad virtual entre otras áreas como el entretenimiento y los juegos. Asimismo, en ese año se consolidó un cambio de estrategia empresarial en el sentido

de que el número de inversiones superó el de adquisiciones (véase el gráfico III.4). Las inversiones han apuntado a soluciones para el trabajo a distancia, de respaldo a proveedores de *software* en la nube, de ciberseguridad y de productividad, así como también para actores ligados a la movilidad y la salud (CB Insights, 2021a).

Gráfico III.4

Cantidad anual de adquisiciones e inversiones realizadas por Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft, 2016-2020

(En unidades)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CB Insights, “The Big Tech Report: Investments, Acquisitions, & Key Themes”, 5 de mayo de 2021 [en línea] <https://www.cbinsights.com/research/report/big-tech-investments-acquisitions/>.

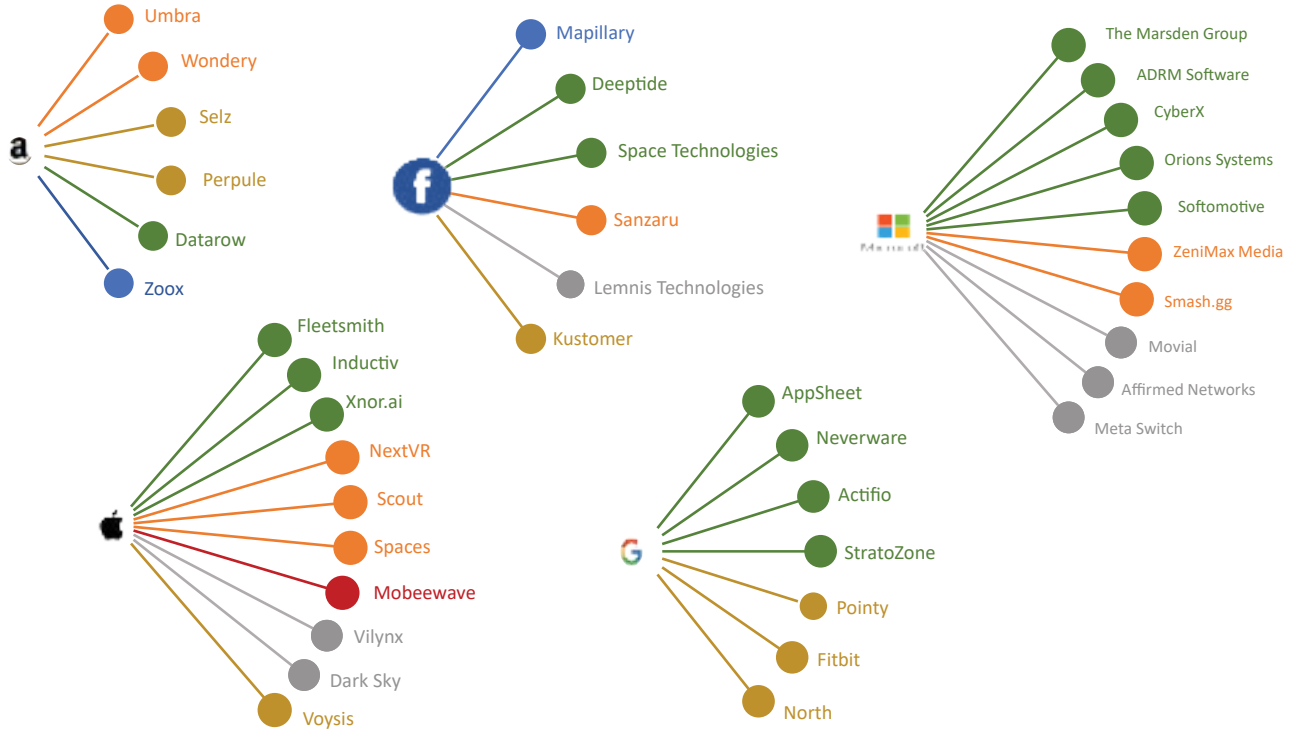
En 2020 y el primer trimestre de 2021, Amazon, Facebook, Google y Microsoft realizaron grandes adquisiciones, en operaciones que superaron cada una los 1.000 millones de dólares. Entre ellas destacan Fitbit (adquirida por Google, por 2.100 millones de dólares), Affirmed Networks (adquirida por Microsoft, por 1.400 millones de dólares), Zoox (adquirida por Amazon, por 1.300 millones de dólares) y Kustomer (adquirida por Facebook, por 1.000 millones de dólares). En materia de inversiones, los gigantes tecnológicos han puesto en marcha una estrategia que les permita ingresar a nuevos mercados con tecnología adyacente al núcleo del negocio, como movilidad (Microsoft), biofarmacéutica (Google) y servicios financieros (Amazon). Desde principios de 2020, las prioridades en términos de inversión también incluyen tecnologías asociadas a energías renovables y tecnologías para el hogar (domótica) (Microsoft y Amazon), seguridad en la nube (Microsoft y Google) y atención médica (Google) (véase el diagrama III.2).

En la industria automotriz, por ejemplo, la conducción autónoma, la conectividad de los vehículos, la movilidad compartida y la digitalización de la venta minorista presentan nuevos desafíos para los principales fabricantes tradicionales. En este escenario, empresas tecnológicas como Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft están fortaleciendo sus capacidades —principalmente en desarrollo de *software* y computación en la nube— para integrar sus sistemas operativos en los automóviles, además de invertir en nuevas empresas en la industria (CB Insights, 2021b).

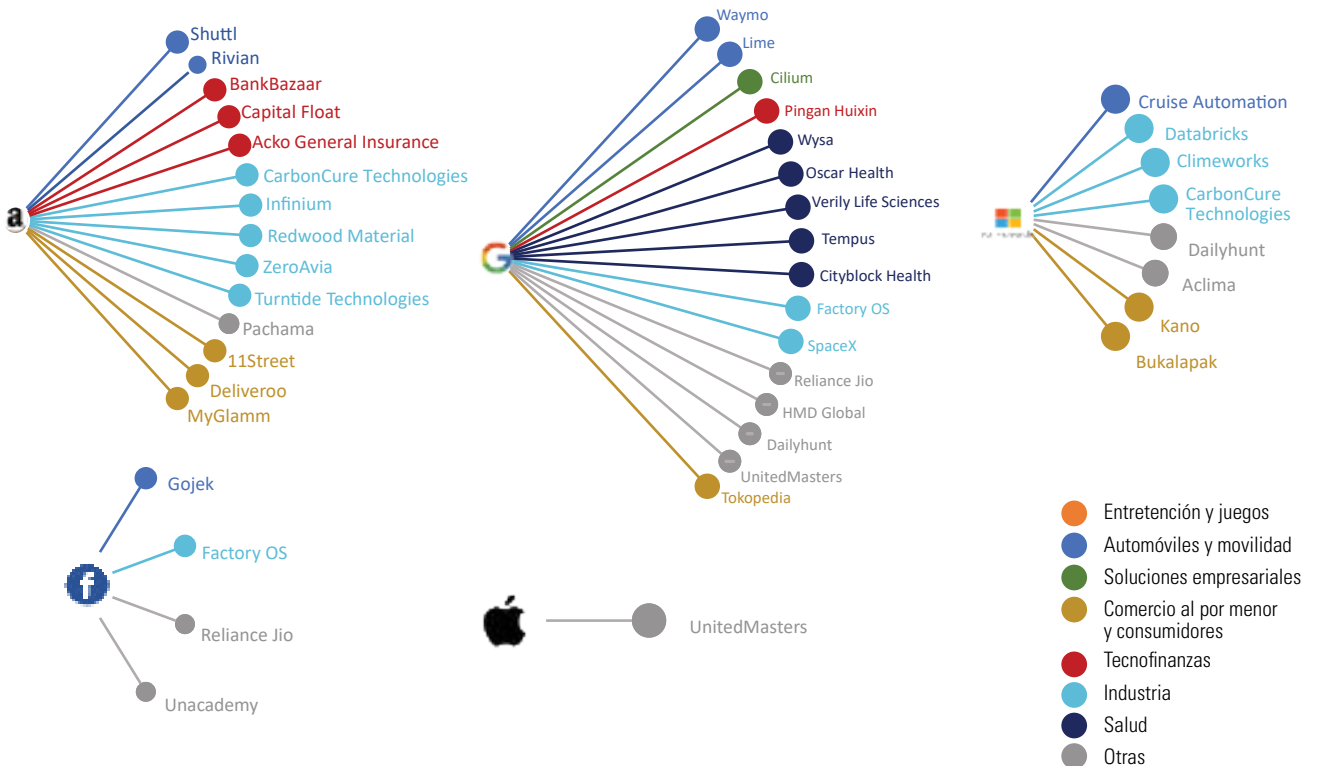
Diagrama III.2

Adquisiciones e inversiones realizadas por Amazon, Apple, Facebook, Google y Microsoft, enero de 2020 a 31 de marzo de 2021
(En unidades)

A. Adquisiciones



B. Inversiones



- Entretenimiento y juegos
- Automóviles y movilidad
- Soluciones empresariales
- Comercio al por menor y consumidores
- Tecnofinanzas
- Industria
- Salud
- Otras

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de CB Insights, "The Big Tech Report: Investments, Acquisitions, & Key Themes", 5 de mayo de 2021 [en línea] <https://www.cbinsights.com/research/report/big-tech-investments-acquisitions/>.

Del mismo modo, se multiplican las alianzas entre gigantes tecnológicos y los mayores fabricantes de vehículos. A principios de 2021, Apple y la empresa coreana Hyundai mantuvieron negociaciones para acelerar la fabricación del vehículo Apple Car. Paralelamente, Ford y Google establecieron una alianza estratégica para mejorar la conectividad de los vehículos del fabricante de automóviles. Esto sigue los pasos de un acuerdo similar entre Toyota y Microsoft, de 2019, y de la adquisición de la empresa emergente (*start-up*) de vehículos autónomos Service-Max por parte de General Motors en 2016 (PYMNTS, 2021). Asimismo, en septiembre de 2020 General Motors marcó un hito como el primer fabricante de automóviles con más de 1 millón de suscriptores a sus servicios de datos habilitados por wifi proporcionados por AT&T (General Motors, 2020).

Otro ejemplo es la industria farmacéutica, en la que empresas como Merck y Roche están apostando por la inteligencia artificial en el cuidado de la salud³, con soluciones que van desde la visión por computadora aplicada en el diagnóstico complementario hasta el aprendizaje automático para la investigación y desarrollo (I+D) de medicamentos (CB Insights, 2020). Como estos, se están registrando casos en la gran mayoría de las industrias.

El elemento disruptivo subyacente común en la transformación de los modelos de consumo, negocios y producción son los datos digitales. Las personas, las empresas y las organizaciones producen y consumen datos de toda índole, lo que hace de ellos la fuente de creación de valor en este nuevo paradigma, al punto de que se constituyen en un nuevo tipo de activo que determina la relevancia de los agentes económicos en la era digital. Los modelos actuales de consumo y producción son cada vez más intensivos en la analítica de datos apoyados en la proliferación de la Internet de las cosas, mediante dispositivos inteligentes y sensores de todo tipo que generan enormes volúmenes de información que con el uso de inteligencia artificial permiten redefinir y reorientar procesos de decisión de toda índole: tráfico del transporte urbano, flujos financieros, modelos de riesgo, diagnóstico y tratamiento médico, procesos de producción manufacturera y comportamiento de los consumidores y ciudadanos, entre otros.

Diversos analistas consideran los datos como el nuevo petróleo, en el sentido de que son la actual fuente de generación de riqueza (*The Economist*, 2017). Sin embargo, como se verá en la sección C de este capítulo, los datos tienen características propias diferentes a las de cualquier otro insumo: pueden ser reproducidos y presentan un uso no rival, tienen costos marginales cercanos a cero y alcanzan rendimientos crecientes a escala —cuanta más es la información de que se dispone, mayor precisión alcanzan los algoritmos predictivos y de aprendizaje—. Todo esto puede afectar la competencia, además de involucrar aspectos de privacidad y seguridad, así como de ética ligada al desarrollo de algoritmos.

Esto plantea retos en materia de políticas de competencia, fiscalidad, privacidad y seguridad, además de equidad en lo que se refiere al acceso a un recurso clave de la nueva economía. En la actualidad, se está iniciando un debate respecto de los aspectos regulatorios en estos ámbitos y se están abordando los estándares tecnológicos, así como los temas de comercio y propiedad intelectual. Para el tratamiento de estos temas, a diferencia de lo que ocurría en paradigmas anteriores, no solo es necesario un enfoque nacional, sino que se requiere del diálogo internacional, dado el carácter transnacional de la actividad de las plataformas digitales. Adicionalmente, se debe considerar que en la medida en que los datos son determinantes de ventajas competitivas, surgen aspectos geopolíticos que agregan complejidad a un escenario de por sí desafiante y condicionan las estrategias de inversión de las empresas (véase la sección C).

Los cambios en los modelos de negocios y producción también podrían afectar estas estrategias empresariales. De hecho, las tecnologías digitales han dado lugar a

³ Véanse detalles sobre el proyecto referente al aprendizaje automático para ayudar en el descubrimiento de fármacos denominado Machine Learning Ledger Orchestration for Drug Discovery (MELLODDY) en la sección C de este capítulo.

nuevos emprendimientos y modelos de negocios internacionales que han permitido a algunas empresas forjar una presencia global sin cantidades significativas de IED, aunque esta continúa afianzando las estrategias de internacionalización de las empresas en industrias tradicionales. De hecho, se estima que las empresas transnacionales digitales realizan cerca del 70% de sus ventas fuera de sus países de origen, mientras que solo el 40% de sus activos se encuentran en el extranjero (UNCTAD, 2017). Así, con el avance hacia la economía digitalizada, aún no se visualizan tendencias claras en las corrientes de IED. Algo similar ocurre en lo referente a las estrategias de fusiones y adquisiciones que han sido predominantes en el desarrollo de la economía digital. Por lo tanto, el impacto de las empresas transnacionales digitales en los países receptores es menos visible en el desarrollo de inversión física y en la creación de empleo.

Otro elemento clave en las estrategias empresariales es la creciente importancia de la infraestructura digital como soporte del desarrollo digital. De hecho, la capacidad de los países de proporcionar una infraestructura digital adecuada para el funcionamiento de redes de producción internacionales digitalmente habilitadas podría convertirse en un nuevo factor determinante que predomine en las decisiones de localización de las empresas transnacionales (Gestrin y Staudt, 2018). En este sentido, la implementación de las redes móviles de quinta generación adquiere una particular relevancia, tanto para atraer inversiones en el sector de telecomunicaciones como para promover las inversiones y la digitalización del resto del tejido productivo.

B. Digitalización y estrategias empresariales

1. Transformación digital y sus efectos en la organización industrial

Desde sus orígenes hasta mediados de la década de 1990, la organización industrial de los sectores de telecomunicaciones, medios de comunicación y productos culturales estaba compuesta por una serie de cadenas de valor paralelas que operaban de manera independiente. Cada una de ellas incluía operadores que cumplían funciones específicas como el transporte, la provisión de equipamiento de red o los dispositivos de acceso. Las cadenas de valor que definían la estructura de cada uno de los sectores eran compartimientos estancos con pocas posibilidades de interrelación entre sí.

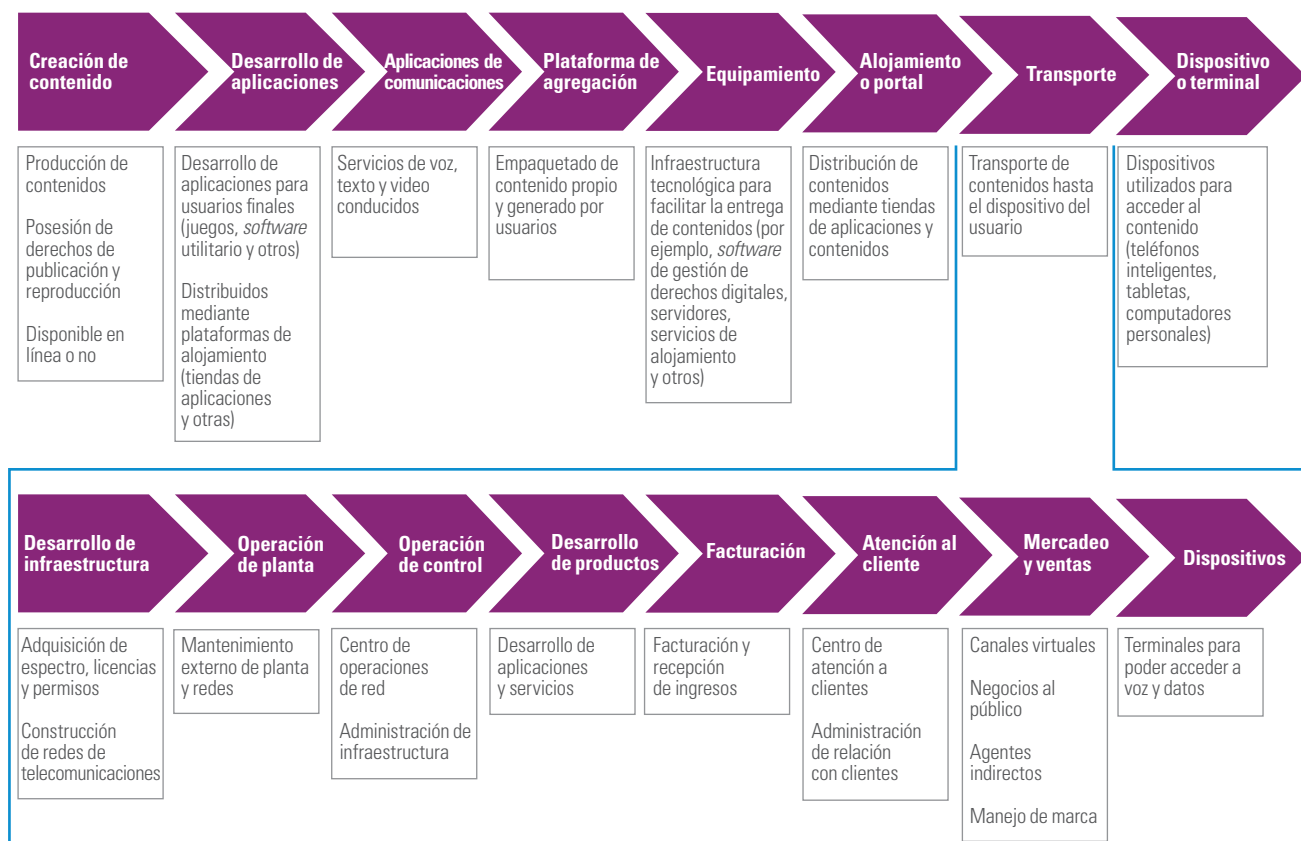
Asimismo, muchas de las empresas que operaban en cada cadena de valor estaban integradas verticalmente. Tal era el caso de los operadores de telecomunicaciones, que se encargaban de construir redes, operarlas, desarrollar productos y ofrecerlos al usuario. Por otro lado, en la distribución de contenidos —tomando como ejemplo los productos de video—, existían empresas que se encargaban de producir programas, empaquetarlos y distribuirlos, así como empresas especializadas en segmentos específicos: los estudios producían programas, los canales de televisión empaquetaban contenidos con vistas a atraer a una audiencia determinada y los operadores de televisión por cable se encargaban de distribuirlos.

En ese período, el cruce entre cadenas de valor —operadores de cable que intentaban ingresar en el negocio de las telecomunicaciones o empresas de telefonía que trataban de diversificarse hacia la distribución de contenidos— ocurría en forma ocasional y raramente tenía como resultado un éxito empresarial. No obstante, tanto el sector de la información como el de las telecomunicaciones reconocían que existía una oportunidad de negocio asociada a la diversificación en cadenas de valor adyacentes, pero no encontraban las plataformas tecnológicas que les permitieran hacerlo.

La digitalización masiva de contenidos y plataformas de transporte, la expansión de la Internet de banda ancha y el desarrollo de dispositivos multifuncionales facilitaron la convergencia de las cadenas de valor, ocasionando un cambio radical en la organización industrial. La segmentación original entre distribución de información y conectividad desapareció y las cadenas productivas de las industrias de medios de comunicación, telecomunicaciones y productos culturales comenzaron a integrarse, generando una estructura única de complejas y profundas interdependencias. Esta dinámica estuvo acompañada de una intensa ola de fusiones y adquisiciones.

En esta nueva serie de interrelaciones, el transporte y la conectividad ya no son cadenas productivas independientes, sino que se han transformado en los insumos que permiten a los diferentes componentes interrelacionarse entre sí y llegar al usuario final. De este modo, si bien los componentes del ecosistema digital mencionados anteriormente todavía están presentes, la contribución de cada uno ha cambiado (véase el diagrama III.3).

Diagrama III.3
Cadena de valor de contenidos y servicios digitales



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de R. Katz, *El ecosistema y la economía digital en América Latina*, Santiago, Fundación Telefónica/Editorial Ariel/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2015.

Del mismo modo, nuevos componentes comenzaron a emerger en la renovada organización industrial. Por ejemplo, los desarrolladores de aplicaciones digitales —una función inexistente en la cadena productiva anterior— crean nuevas propuestas de valor que permiten la vinculación entre oferta y demanda de productos específicos, como ocurre en la compra de pasajes aéreos, el trueque de habitaciones en casas de particulares y el encuentro de oportunidades de trabajo. Estas funciones ya existían anteriormente, pero su funcionamiento no tenía la eficiencia resultante de las actuales aplicaciones y plataformas digitales (véase el recuadro III.1).

Una plataforma digital es un modelo de negocios habilitado por la tecnología que crea valor al facilitar intercambios entre dos o más grupos interdependientes^a. En general, conectan a usuarios con productores, facilitan la realización de transacciones y permiten a las empresas compartir información para fortalecer la colaboración o la innovación en productos y servicios. Las plataformas se construyen sobre infraestructura compartida e interoperable, hacen un uso intensivo de datos y se caracterizan por las interacciones entre diferentes grupos de usuarios. Los principales atributos que caracterizan a las plataformas digitales y las diferencian de otros sistemas tecnológicos son:

- Interdependencia: la mayoría de las plataformas digitales afilian a grupos específicos de usuarios y les ofrecen la posibilidad de interactuar y realizar transacciones con grupos diferentes, igualmente afiliados.
- Efectos de red: el valor de uso de la plataforma depende directamente de la cantidad de usuarios que tenga en sus diferentes categorías. Esto hace referencia al efecto de un nuevo usuario de un bien o servicio en el valor de dicho bien o servicio para los demás usuarios, existentes o potenciales.
- Economías de escala y alcance de los datos: a medida que aumenta el número de usuarios se pueden recopilar mayores cantidades de datos personales y no personales, que pueden tener un gran valor. Mediante instrumentos analíticos, se pueden utilizar los datos para satisfacer de mejor manera las preferencias de los consumidores, optimizar los procesos de negocio, reducir costos e identificar tendencias de mercado y nuevas oportunidades.
- Confluencia de tecnologías: la concurrencia de múltiples tecnologías permite crear una nueva economía de servicios dinámicos, determinados por la demanda y personalizados. Las nuevas tecnologías tienen efectos igualmente importantes en el costo de provisión, los niveles de inversión y la velocidad para llegar al mercado.
- Interoperabilidad y multiconexión: las empresas que utilizan una plataforma determinada con cierto propósito tienen la capacidad de utilizar simultáneamente y sin costos adicionales otras plataformas con la misma finalidad.
- Control y gestión del riesgo: los operadores utilizan estrategias de autorregulación basadas en códigos de conducta, opiniones de los usuarios, control *ex ante* de las credenciales de los proveedores, protocolos de solución de controversias, sistemas de aseguramiento y bloqueo o filtrado de contenidos, entre otras.

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

^a CEPAL, *Datos, algoritmos y políticas: la redefinición del mundo digital* (LC/CMSI.6/4), Santiago.

Recuadro III.1

¿Qué son las plataformas digitales?

a) La economía conectada: operadores establecidos expuestos a cambios disruptivos

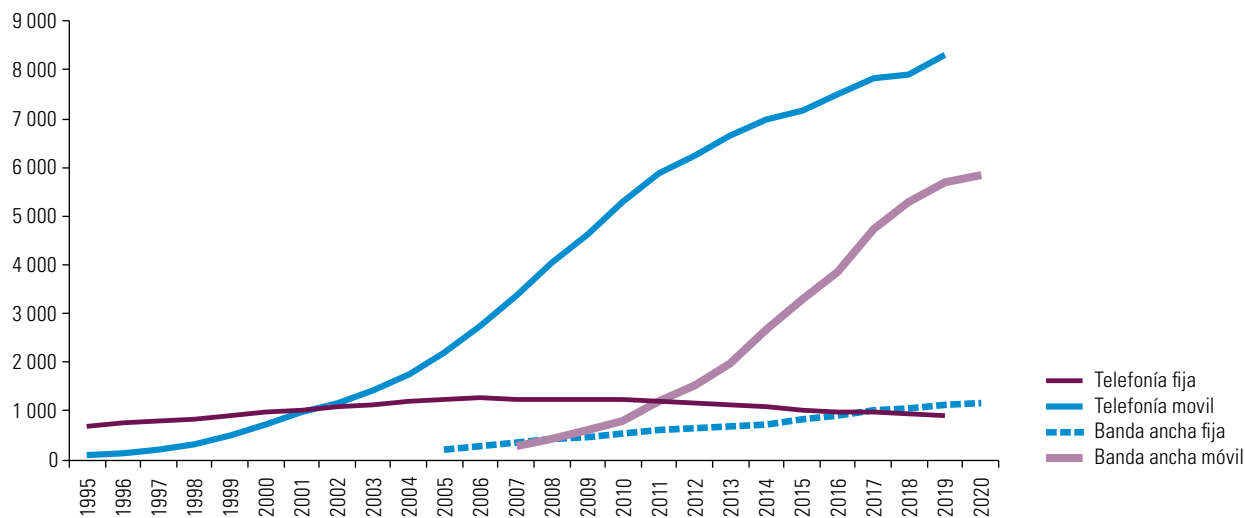
Durante los años noventa, la industria de las telecomunicaciones experimentó importantes cambios estimulada por la innovación tecnológica, el incremento de la competencia y la expansión internacional de los principales operadores de telefonía. Con la rápida irrupción de la Internet y el desarrollo de los servicios móviles, el sector presentó un auge sin precedentes. No obstante, al iniciarse la década de 2000 la fuerte sobrevaloración de la industria bruscamente se revirtió, lo que afectó a la gran mayoría de los agentes vinculados a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC). A partir de ese momento, el sector de las telecomunicaciones comenzó a intensificar su proceso de transformación. Los cambios tecnológicos y el desarrollo de nuevos servicios modificaron el corazón del negocio de los operadores de telecomunicaciones, que se reorientó hacia aquellos servicios de alto valor agregado que estaban emergiendo, para los cuales se requerían grandes inversiones en nuevas tecnologías de redes.

Con la eliminación de las fronteras tradicionales de la industria, los operadores establecidos comenzaron a registrar una caída de sus ingresos, como resultado de la obsolescencia de algunos servicios importantes en su modelo de negocio, como la telefonía fija, y la irrupción de nuevos actores y aplicaciones disruptivas. Sin embargo, esta dinámica fue parcialmente compensada por el desempeño de los servicios inalámbricos y el tráfico de datos (véase el gráfico III.5). En este escenario, los operadores buscaron generar ingresos adicionales acelerando la diversificación de sus actividades, principalmente hacia la distribución de audio y video. En esta dirección, tanto operadores establecidos como empresas alternativas comenzaron a diseñar innovadoras estrategias de comercialización, entre las que destacaba el empaquetado de servicios de voz, datos y video. Con la aceleración del proceso de convergencia, la amplia supremacía de los operadores posicionados en los mercados comenzó a verse desafiada por la irrupción de otros agentes que provenían de líneas de negocios similares; primero fueron los operadores de televisión por cable y luego los principales proveedores de contenidos y aplicaciones basadas en Internet, lo que provocó una intensa ola de fusiones y adquisiciones dirigidas a agregar valor tecnológico a los servicios y aplicaciones ofrecidos.

Gráfico III.5

Suscriptores de servicios de telecomunicaciones en el mundo, por segmento, 1995-2020

(En millones de suscriptores)



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

No obstante, frente a exigencias del mercado cada vez más sofisticadas, los operadores se enfrentaron a las limitaciones que comenzaba a evidenciar la insuficiencia de la infraestructura disponible. A pesar de la incertidumbre respecto a la posibilidad de rentabilizar las inversiones, se llevó a cabo un acelerado despliegue de nuevas redes de fibra óptica para plataformas fijas y especialmente para comunicaciones móviles avanzadas —las tercera y cuarta generaciones de tecnología móvil, 3G y 4G, respectivamente—. La apuesta de los operadores tuvo buenos resultados, ya que el mercado respondió favorablemente a las nuevas aplicaciones de servicios empaquetados y de tráfico de datos de alta velocidad, especialmente mediante redes móviles. Esta transformación fue acelerada por cambios muy profundos en el comportamiento de los consumidores, el crecimiento exponencial del uso de teléfonos inteligentes, tabletas y otros dispositivos y, más recientemente, un gran volumen de transmisión de video a través de redes inalámbricas y de aplicaciones móviles de toda índole.

Al mismo tiempo, las plataformas digitales llevaron a cabo estrategias que les permitieron ampliar su ámbito de acción, abordando segmentos dominados por los operadores tradicionales de las telecomunicaciones y los medios audiovisuales. Así, las plataformas se convirtieron en competidores directos con el desarrollo del Protocolo de Transmisión de Voz por Internet (VoIP) y la mensajería de texto, destacándose especialmente Skype⁴ en el caso de las llamadas de larga distancia y Messenger y WhatsApp⁵ en el caso de la mensajería de texto. Asimismo, los cambios regulatorios que obligaban a los operadores tradicionales a facilitar a sus competidores el acceso a sus redes modificaron el ambiente competitivo y tensionaron la rentabilidad de las empresas. En particular, fomentaron la competencia entre operadores y generaron una presión a la baja de los precios de los servicios.

En la actualidad, si bien la conectividad de red es una pieza crítica de la cadena de valor que emerge alrededor de la Internet de las cosas⁶, la mayor parte del valor sigue acumulándose en otros eslabones de la cadena, con aplicaciones directamente conectadas a los clientes. En este sentido, las empresas posicionadas en los extremos de la cadena de valor de la Internet de las cosas están atrayendo grandes cantidades de inversión de capital, lo que continuará impulsando un mayor crecimiento y fuertes disrupciones para los operadores de telecomunicaciones.

En un escenario en que aumenta el nivel de incertidumbre en torno a la industria de las telecomunicaciones, los operadores establecidos han tenido que aprender a aceptar la disrupción y reinventar sus capacidades de servicios de red para volver a impulsar el crecimiento. En este contexto, las redes móviles de quinta generación comienzan a visualizarse como una gran oportunidad para abordar estos desafíos (véase el recuadro III.2).

Las redes móviles de quinta generación (5G) son un sistema completo de comunicaciones inalámbricas móviles (o fijas, según la aplicación) que permiten obtener banda ancha móvil mejorada (*enhanced mobile broadband* (eMBB)), comunicaciones ultraconfiables de latencia baja (*ultra reliable low latency communications* (URLLC)) y comunicaciones masivas de tipo máquina (*massive machine type communications* (mMTC)), así como introducir un cambio conceptual en las prestaciones: computación en el borde, segmentación de la red, ultradisponibilidad, bajos retardos y otros. Esta tecnología es un habilitador de otras tecnologías como la Internet de las cosas, principalmente en industrias automatizadas y controladas salud, automóviles asistidos y autónomos, ciudades inteligentes y, en general, en todas las aplicaciones críticas que requieren bajos retardos, alta confiabilidad, gran ancho de banda y calidad de servicio segmentada.

La tecnología 5G permite la provisión de conexiones de gran velocidad de datos en conexiones fijas puede sustituir a la fibra óptica con menores costos en la inversión de infraestructura de red. Por tratarse de una tecnología inalámbrica, no tiene los costos hundidos de la instalación de una red fija y logra proveer cobertura con radiobases, lo que reduce sustancialmente la inversión inicial.

Recuadro III.2

5G: la nueva frontera tecnológica para viabilizar la Internet de las cosas

⁴ En 2011, Microsoft adquirió Skype por 8.500 millones de dólares.

⁵ En 2014, Facebook adquirió WhatsApp por 21.800 millones de dólares.

⁶ La cadena de valor de la Internet de las cosas comienza generalmente en el mundo físico. Mediante la implantación de sensores o actuadores se puede recopilar información del mundo físico y digitalizarla para que sea procesada posteriormente. Para implementar este tipo de sistemas se requiere una red que se ajuste al volumen de la información que se procesará y que sea capaz de transmitirla hacia la nube con rapidez y eficacia. La información generada se envía a una plataforma que se encarga de procesarla para crear patrones de comportamiento totalmente automatizados. De esta manera, el sistema puede tomar decisiones de forma autónoma basándose en la experiencia acumulada a lo largo de las iteraciones del proceso. La clave del aprendizaje automático consiste en crear modelos para resolver problemas que solamente se pueden resolver con ayuda de los sistemas informáticos avanzados.

Recuadro III.2 (conclusión)

Cabe mencionar que la tecnología 4G-LTE, por el momento, da respuesta a muchos requerimientos avanzados como altas velocidades y soporte para aplicaciones masivas no críticas de la Internet de las cosas, lo que permite a los operadores una evolución más gradual a la tecnología 5G. Los operadores pueden focalizarse en la provisión de banda ancha avanzada implementando redes 5G apoyadas en la infraestructura de la tecnología 4G o ir directamente a una red 5G para explotar al máximo las prestaciones de esta tecnología.

En relación con esto último, existen requerimientos de la Internet de las cosas que son satisfechos por la tecnología 5G, pero que no pueden ser atendidos total o parcialmente por las tecnologías anteriores:

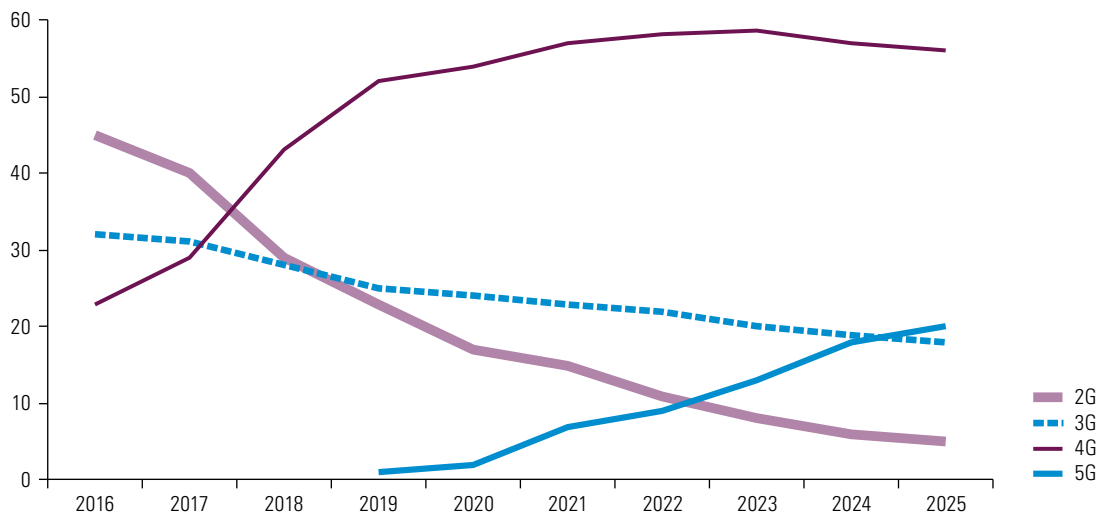
- Alta velocidad de transporte de datos, mayor que 1 GB/s en una sola banda.
- Retardos menores que 1 milisegundo y ultraconfiabilidad para soportar aplicaciones críticas: telemedicina, control de procesos industriales precisos y de rápida respuesta, vehículos autónomos y otros.
- Computación en el borde: aunque no es exclusiva de la tecnología 5G, provee retardos muy bajos, gran cantidad de dispositivos conectados a alta velocidad, mayor seguridad de datos para los clientes y menos tráfico en la red.
- Soporte de una gran cantidad de dispositivos bajo la misma radiobase.
- Provisión de servicios que utilizan distintos segmentos de la red ubicados de extremo a extremo con aplicaciones distintas, o diferentes requerimientos de calidad, usando la segmentación de la red en sus diversas capas.
- Posibilidad de instalar redes privadas como las requeridas en empresas, servicios críticos y otros.

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

En 2020, la tecnología 4G se convirtió en la tecnología móvil dominante en todo el mundo, con más de 4.000 millones de conexiones, lo que representa el 54% del total. Las conexiones 4G seguirán creciendo durante los próximos años y se prevé que alcanzarán un máximo de poco menos del 60% de las conexiones mundiales en 2023 (GMSA, 2020a) (véase el gráfico III.6).

Gráfico III.6

Participación de mercado de las tecnologías de telecomunicaciones móviles en el mundo, por generación, 2016-2025
(En porcentajes)



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

En abril de 2021, 435 operadores en 133 países estaban invirtiendo en la tecnología 5G, incluidas pruebas, adquisición de licencias, planificación, implementación de redes y lanzamientos. De ellos, 162 operadores en 68 países habían lanzado uno o más servicios comerciales de tecnología 5G (GSA, 2021). Estos operadores representan colectivamente más del 40% de la base global de suscriptores de servicios móviles (GSMA Intelligence, 2020). Además, se habían anunciado más de 700 dispositivos 5G (incluidos 351 modelos de teléfonos inteligentes), de los cuales 431 estaban disponibles comercialmente (GSA, 2021). En 2025, la tecnología 5G representará el 20% de las conexiones globales, con una aceptación particularmente alta en los países desarrollados de Asia y en América del Norte y Europa. Para respaldar este cambio generacional e impulsar aún más la participación de los consumidores, se espera que los operadores inviertan alrededor de 1,1 billones de dólares en todo el mundo entre 2020 y 2025 en tecnologías móviles, de los cuales aproximadamente el 80% estará en redes 5G (GSMA, 2020a).

En la actualidad, la tecnología 5G se está acercando a una masa crítica de implementación y suscriptores de redes comerciales en el mundo, lo que sugiere una rápida curva ascendente de adopción de esta tecnología en los próximos años. En diciembre de 2020, la tasa de crecimiento de los suscriptores de la tecnología 5G equivalía a tres veces la de los suscriptores de la 4G LTE, que requirió de cinco años para alcanzar el mismo nivel de usuarios. En el segundo año en que la tecnología 5G estuvo disponible comercialmente, la industria pasó de 15,4 millones a 401 millones de suscriptores (5G Americas, 2021).

A pesar de algunos obstáculos financieros, la perspectiva del total mundial de ingresos obtenidos de las tecnologías móviles se mantiene estable. Tras una estabilización de las tendencias de precios, especialmente en Europa y la India, y un fuerte y continuo crecimiento de los resultados en los mercados emergentes, los ingresos provenientes de las tecnologías móviles alcanzaron un total de 1,03 billones de dólares en 2019 (GSMA, 2020a). Los ingresos aumentarán constantemente a una tasa de alrededor del 1% anual hasta 2025, en gran parte debido al aumento de los ingresos en segmentos de la Internet de las cosas en el sector empresarial y nuevos servicios de la tecnología 5G⁷.

En las últimas décadas, la industria de las telecomunicaciones ha dado muestras de su dinamismo y capacidad de adaptación a las nuevas tecnologías y a las necesidades cambiantes de los usuarios. A pesar de que la tecnología 5G se visualiza como el próximo gran desafío de la industria, la pandemia de COVID-19 ha introducido retos e incógnitas que requieren una atención inmediata. De forma casi instantánea, las videollamadas reemplazaron muchas interacciones presenciales, una parte importante de la fuerza laboral adoptó la modalidad de teletrabajo desde sus casas, los niños cambiaron el salón de clases por salas de reuniones virtuales, el comercio se volcó a los canales de venta en línea y la telemedicina se transformó en una opción para la prestación de salud. Esto no solo presiona la capacidad de tráfico de las redes, sino que también plantea la demanda de hacer frente a la brecha digital existente. Así, en la medida en que los canales virtuales adquieren preponderancia, las empresas de telecomunicaciones deben ofrecer cobertura y calidad en la conectividad, mientras modifican los modelos de negocio para responder a la difícil situación económica mundial, al mismo tiempo que avanzan en la implementación de la tecnología 5G.

⁷ La convergencia de las redes, el almacenamiento y la potencia de procesamiento han permitido el florecimiento de la Internet de las cosas, en el que los modelos de negocios para la entrega de bienes y la provisión de servicios, desde libros hasta la gestión del transporte, se enfrentan a un panorama disruptivo por la convergencia de la conectividad inalámbrica, el *hardware*, el *software* y los servicios en la nube, el análisis de datos y la inteligencia artificial. La Internet de las cosas será una parte integral del cambio tecnológico hacia la 5G. Entre 2019 y 2025, la cantidad de conexiones globales de la Internet de las cosas se duplicará con creces hasta llegar a casi 25.000 millones, mientras que los ingresos globales de la Internet de las cosas se triplicarán a 1,1 billones de dólares (GSMA, 2020a).

b) La economía digital: el surgimiento de los nuevos líderes globales

La dinámica caracterizada por la creación de bienes y servicios digitales y modelos de negocios en línea basados en plataformas de alcance global permitió que en menos de 20 años se consolidara la economía digital. Estos modelos, intensivos en el uso de datos, se han ido difundiendo rápidamente a tal punto que sus principales representantes se han posicionado más allá de la industria digital. En la actualidad, las grandes plataformas digitales se han transformado en las empresas más valiosas, en términos de capitalización de mercado, a nivel global (véase el cuadro III.1).

Cuadro III.1

Las diez mayores empresas del mundo según capitalización de mercado, 31 de marzo de 2000, 2009 y 2021

(En miles de millones de dólares)

2000				2009				2021			
Empresa	País	Sector	Valor	Empresa	País	Sector	Valor	Empresa	País	Sector	Valor
Microsoft	Estados Unidos	Tecnología	588	Exxon Mobil	Estados Unidos	Petróleo	337	Apple Inc.	Estados Unidos	Tecnología	2 050
General Electric	Estados Unidos	Holding	475	PetroChina	China	Petróleo	287	Microsoft	Estados Unidos	Tecnología	1 778
NTT DoCoMo	Japón	Telecomunicaciones	366	Wal-Mart Stores Inc.	Estados Unidos	Comercio	204	Amazon Inc.	Estados Unidos	Tecnología	1 558
Cisco Systems	Estados Unidos	Tecnología	349	ICBC Ltd.	China	Finanzas	188	Alphabet Inc.	Estados Unidos	Tecnología	1 395
Wal-Mart Stores Inc.	Estados Unidos	Comercio	286	China Mobile Ltd.	China	Telecomunicaciones	175	Facebook Inc.	Estados Unidos	Tecnología	839
Intel Corporation	Estados Unidos	Tecnología	277	Microsoft	Estados Unidos	Tecnología	163	Tencent	China	Tecnología	767
NTT	Japón	Telecomunicaciones	275	AT&T Inc.	Estados Unidos	Telecomunicaciones	149	Tesla Inc.	Estados Unidos	Automotor	641
Exxon Mobil	Estados Unidos	Petróleo	266	Johnson & Johnson	Estados Unidos	Farmacéutica	145	Alibaba Group	China	Tecnología	615
Lucent Technologies	Estados Unidos	Telecomunicaciones	238	Royal Dutch Shell	Países Bajos	Petróleo	139	TSMC	Provincia china de Taiwán	Tecnología	613
Deutsche Telekom	Alemania	Telecomunicaciones	210	Procter & Gamble Co.	Estados Unidos	Bienes de consumo	138	Berkshire Hathaway	Estados Unidos	Finanzas	590

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Financial Times, FT Global 500, y PwC, Global Top 100 companies.

Esta posición de liderazgo, derivada del crecimiento de las actividades del núcleo del negocio original—equipos, *software*, publicidad y bienes y servicios digitales—, ha permitido a las empresas de este sector diversificarse y extenderse, sobre la base de sus conocimientos técnicos, a otros ámbitos como la infraestructura de comunicaciones, la computación en la nube, las actividades financieras, el comercio minorista y los servicios, como los relacionados con la salud, permeando así sectores de la economía tradicional. En la actualidad, las plataformas digitales están presentes en múltiples sectores económicos⁸. En este universo, se observa el predominio de empresas de los Estados Unidos y China (véase el cuadro III.1).

Las plataformas digitales realizan importantes contribuciones a la economía, pues crean nuevas conexiones entre la oferta y la demanda de bienes o servicios en diferentes mercados, contribuyen a aumentar la eficiencia en la utilización de activos y abren oportunidades de negocios y de mejora de la productividad para las empresas, incluidas las microempresas y las pequeñas y medianas empresas (mipymes).

⁸ Amazon, Alibaba, eBay, Taobao y Rakuten facilitan transacciones entre compradores y vendedores en el comercio electrónico; Airbnb conecta a propietarios de viviendas con inquilinos; Uber pone en contacto a conductores de vehículos con pasajeros para viajes urbanos; Facebook vincula a usuarios entre sí y con anunciantes; iOS de Apple une a desarrolladores de aplicaciones con sus usuarios; Android de Google pone en comunicación a fabricantes de dispositivos, desarrolladores de aplicaciones y usuarios; las consolas PlayStation de Sony y Xbox de Microsoft facilitan interacciones entre desarrolladores de juegos y usuarios; American Express, Paypal y Square conectan a comerciantes con consumidores para pagos electrónicos; Ticketmaster vincula espacios para eventos con consumidores; Kickstarter conecta a emprendedores con financiadores y Upwork conecta a profesionales independientes con clientes.

También son fuentes de innovación relevantes. De hecho, a nueve plataformas digitales originadas en los Estados Unidos se les otorgaron 11.585 patentes en 2014 (Evans y Gawer, 2016). Como se mencionó anteriormente, por cuanto introducen nuevos productos, servicios y modelos de negocios, se han convertido en un factor de disrupción en sectores tan disímiles como el transporte, el alojamiento, la banca, la educación y los medios de comunicación.

Al mismo tiempo, es importante no olvidar que las plataformas digitales presentan también algunos aspectos problemáticos, relacionados principalmente con la concentración de datos (tema que se tratará en la sección C del presente capítulo) y el surgimiento de nuevas demandas y conflictos en materia laboral. De hecho, la flexibilidad que ofrecen las relaciones laborales generadas por las empresas digitales está asociada a menudo con dificultades para garantizar la protección social de los trabajadores, sus derechos sindicales y la formalización de la relación laboral.

c) La economía digitalizada: la búsqueda de activos digitales en las industrias tradicionales

Como se ha reiterado anteriormente, los cambios impulsados por las tecnologías digitales han tenido un profundo impacto en el panorama empresarial mundial. Más allá de los efectos directos en la relevancia de la economía conectada y de la economía digital, las tecnologías digitales están transformando los modelos de negocios, la dinámica competitiva de las empresas, las decisiones de inversión y las cadenas de valor en las industrias tradicionales, dando origen a lo que se ha denominado “economía digitalizada”. Estas tecnologías incrementan la eficiencia de los procesos productivos y optimizan la toma de decisiones, facilitando la identificación de nuevas áreas de negocio y dinamizando la relación con los consumidores.

La digitalización de los sectores tradicionales está produciendo importantes cambios a lo largo de las cadenas de valor. De hecho, las tecnologías digitales y la digitalización del conocimiento reconfiguran el papel de la distancia en las redes productivas y permiten generar y distribuir conocimiento a escala global (Castellani, Jiménez y Zanfei, 2013; Castellani, Rullani y Zanfei, 2017). En este sentido, se están produciendo las siguientes transformaciones:

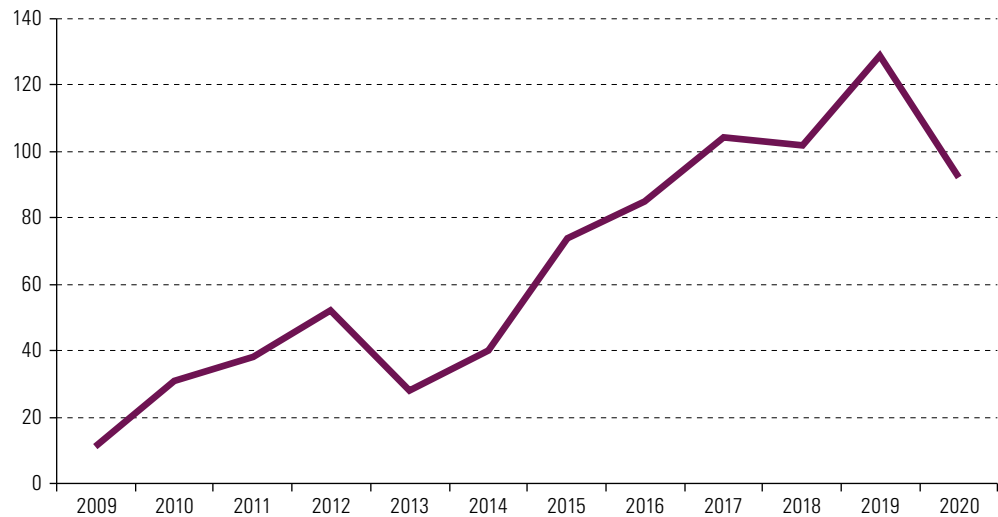
- La codificación del conocimiento y la centralidad de los datos en las tomas de decisiones reducen las ventajas competitivas asociadas a la fragmentación de los procesos productivos y favorecen la concentración de las actividades intensivas en conocimiento en torno a los grandes polos tecnológicos y en los mercados con infraestructura digital de calidad.
- Las actividades a lo largo de la cadena no pierden importancia, pero su función cambia. Una empresa manufacturera puede codificar su conocimiento para la fabricación de un producto y transferirlo digitalmente a una planta inteligente en el mercado de destino. Así, las especificidades de los mercados locales se vuelven fundamentales en la medida en que pueden ser el origen de una ventaja competitiva.

Estas dinámicas pueden cambiar profundamente las decisiones de inversiones transfronterizas de las empresas. De hecho, en la medida en que avanza la digitalización de los procesos y de las cadenas productivas, está disminuyendo la necesidad de la presencia física de las empresas para atender los requerimientos de los consumidores, y con ello la IED pierde relevancia como instrumento de ingreso a nuevos mercados (Eden, 2016; UNCTAD, 2017). En paralelo, mientras vaya avanzando la incorporación de tecnologías y servicios digitales en etapas claves de los procesos productivos, aumentará la necesidad de invertir en empresas y activos digitales (Bughin, Catlin y LaBerge, 2019).

Las fusiones y adquisiciones de las mayores empresas tradicionales en el sector digital evidencian un cambio importante en sus estrategias de inversión. Entre 2009 y 2019, este tipo de operaciones aumentaron de manera significativa, pasando de 10 a 129 (véase el gráfico III.7). Los sectores más dinámicos en la adquisición de activos digitales fueron la manufactura, como la producción de bienes de consumo, el sector automotor, el de alimentos y bebidas y el aeroespacial (véase el gráfico III.8).

Gráfico III.7

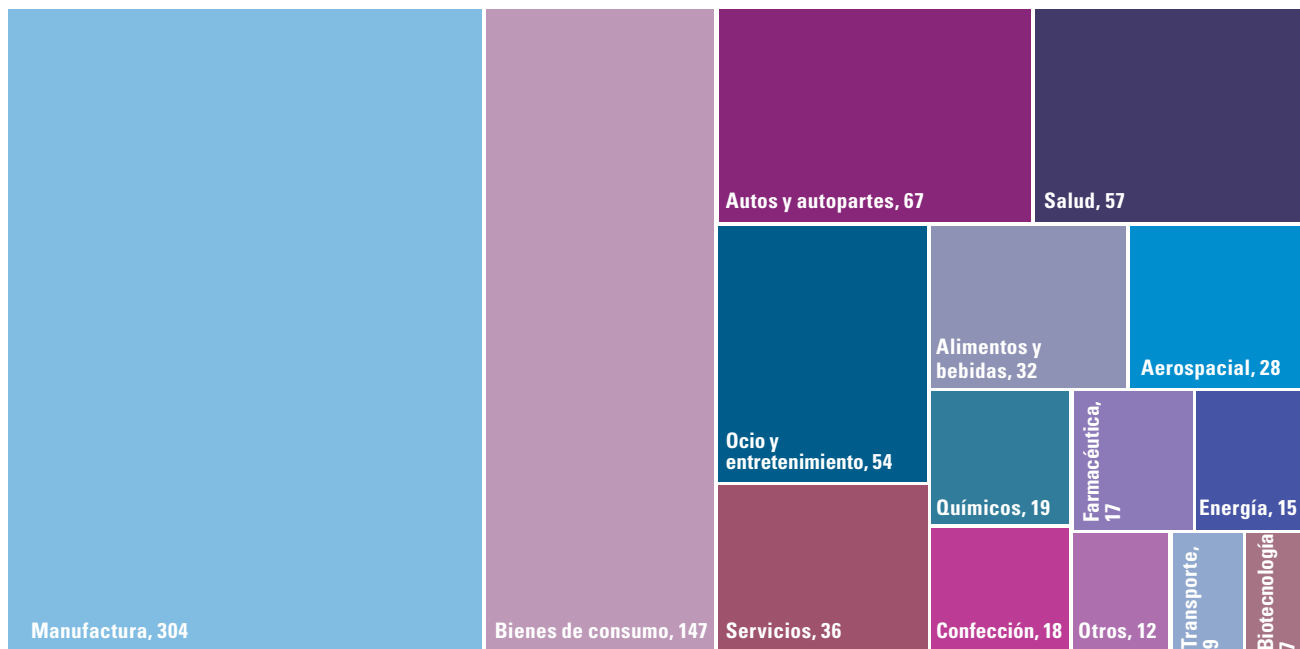
Número de operaciones de fusión y adquisición en el sector digital por parte de empresas tradicionales incluidas entre las 5.000 más importantes según valor de mercado, 2009-2020
(En número)



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

Gráfico III.8

Distribución del número de operaciones de fusión y adquisición en el sector digital por parte de empresas tradicionales incluidas entre las 5.000 más importantes según valor de mercado, por sector de empresa adquirente, 2009-2020
(En porcentajes y número de operaciones)



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

Este incremento de las inversiones en la economía digital por parte de empresas no digitales confirma la tendencia hacia la digitalización de la economía tradicional y, considerando la velocidad del cambio tecnológico, podría traducirse en una dinámica de inversión diferente de la que se ha observado hasta ahora. La necesidad de las empresas de sectores tradicionales de aumentar sus activos y capacidades digitales endógenas podría llevar a una reconfiguración de la estructura de las cadenas globales de valor y de la dinámica de las inversiones transfronterizas. En efecto, la compra de activos digitales tiene una naturaleza distinta de la adquisición de activos no digitales. Cuando una empresa transnacional, por ejemplo, compra una plataforma digital o una empresa de servicios en la nube, puede de forma inmediata dar acceso y permitir su utilización a subsidiarias ubicadas en diferentes mercados alrededor del mundo.

Las inversiones transfronterizas en la economía digital realizadas a través de fusiones y adquisiciones han estado muy concentradas en las economías desarrolladas. De hecho, 46 de las 822 operaciones identificadas fueron realizadas por empresas con sede en países en desarrollo y solo 88 de ellas tuvieron como objetivo de la adquisición empresas de países en desarrollo. En consecuencia, lo más probable es que las fusiones y adquisiciones de activos digitales se sigan concentrando en países con mayores capacidades digitales y oportunidades comerciales.

No obstante, un análisis limitado de las fusiones y adquisiciones podría introducir un doble sesgo sobre las características de la IED relacionada con la digitalización de la economía. Por un lado, al excluir los proyectos de inversión que buscan tecnología y conocimiento se podría subestimar la capacidad de atracción de los países desarrollados para las inversiones digitales. Por otro, al no incluir los proyectos a lo largo de la cadena de valor se podría subestimar el potencial para la creación y fortalecimiento de capacidades en las economías emergentes y en desarrollo⁹. De hecho, los proyectos de inversión en los sectores vinculados a la economía conectada y a la economía digital alcanzan el 23% del total entre 2003 y 2020. Antes de la pandemia de COVID-19 el número de proyectos digitales mostraba una tendencia positiva, y alcanzó un máximo de 4.914 proyectos anunciados en 2018 (en comparación con 2.093 informados en 2003). En 2020, el número de proyectos anunciados se redujo a 3.624. Durante el período de análisis, los servicios de *software* y tecnologías de la información representaron más de la mitad de los proyectos (54%), seguidos por las inversiones en comunicaciones (21%) y componentes electrónicos (11%) (véase el gráfico III.9).

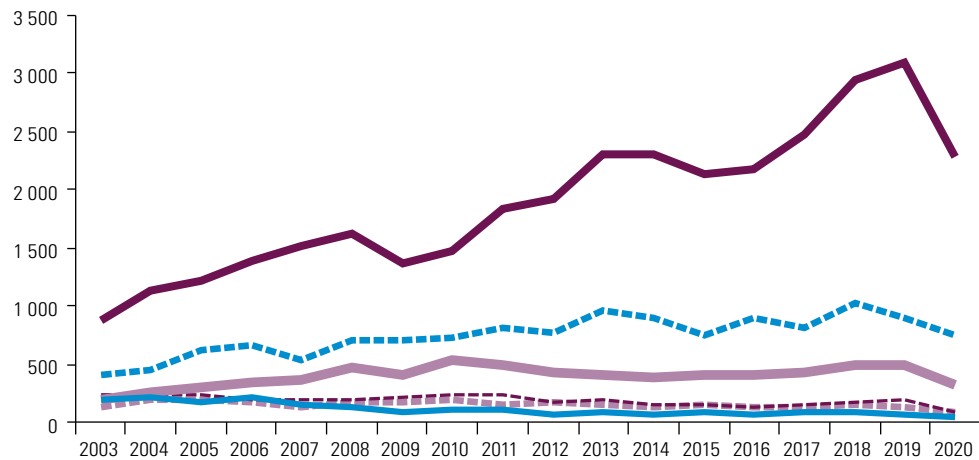
La distribución geográfica de los proyectos relacionados con la tecnología digital confirma la concentración de la economía digital en las regiones desarrolladas, particularmente en Europa Occidental. Esta región es el destino de un 33% del total de proyectos, seguida por Asia y el Pacífico (18%), América del Norte (12%) y América Latina y el Caribe (7%). A lo largo de la cadena de valor, los países más desarrollados atraen la mayor parte de las inversiones en actividades de preproducción (investigación y desarrollo y casa matriz) y en servicios de posproducción (logística, comercio, mercadeo y servicios al consumidor). Europa Occidental y América del Norte son las receptoras del 42% y el 20%, respectivamente, de los proyectos en actividades de preproducción, que son las más intensivas en conocimiento. Por otro lado, los países en desarrollo reciben la mayor parte de las inversiones en proyectos relacionados con infraestructura y capacidades, así como en actividades de producción, que son las más intensivas en trabajo. De hecho, un 41% de las inversiones mundiales en actividades asociadas a la producción se concentran en Asia (véase el gráfico III.10).

⁹ Desafortunadamente, los datos disponibles a nivel de proyecto no identifican el sector de la empresa inversora, lo que hace imposible comparar los comportamientos de la inversión en sectores relacionados con la tecnología digital.

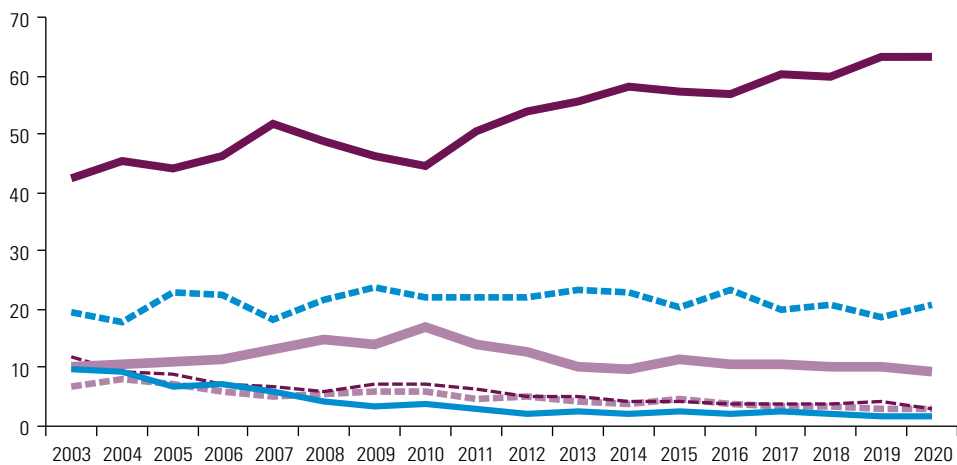
Gráfico III.9

Proyectos anunciados de inversión extranjera directa relacionados con la tecnología digital en el mundo, por sectores, 2003-2020
(En número de proyectos y porcentajes)

A. Número de proyectos



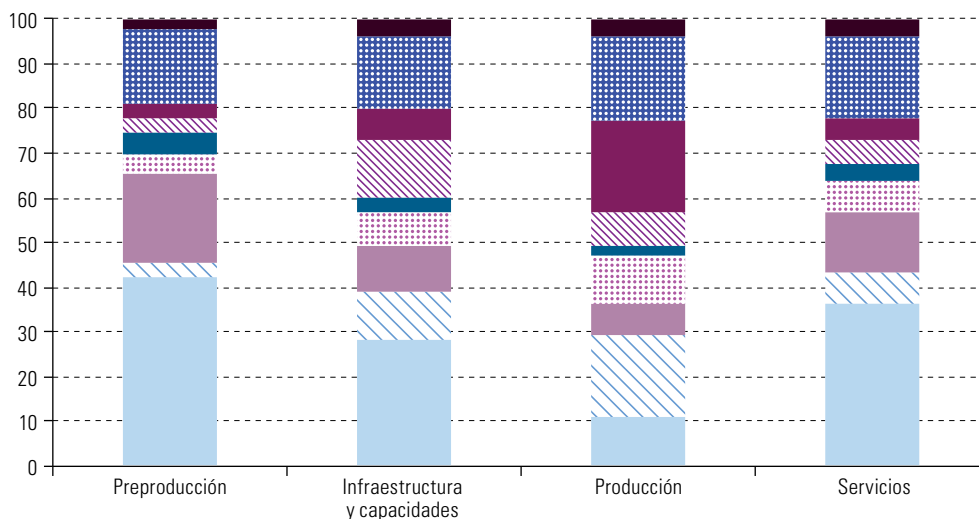
B. Porcentajes



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

Gráfico III.10

Proyectos anunciados de inversión extranjera directa relacionados con la tecnología digital en los diferentes segmentos de la cadena de valor, por región de destino, 2003-2020
(En porcentajes)



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

La dinámica de la inversión en la economía digitalizada plantea algunos desafíos en materia de política industrial y de atracción de inversiones. A nivel global, la generación de conocimiento en el ecosistema digital está concentrada en países con capacidades digitales avanzadas. Esto indicaría que, para atraer inversión intensiva en conocimiento, es necesario desarrollar condiciones habilitantes básicas, como infraestructura digital y capacidades técnicas. En este sentido, la brecha en el desarrollo del ecosistema digital y de sus condiciones habilitantes es un potencial factor limitante para el desarrollo de capacidades en la economía conectada y en la economía digital y, consecuentemente, para aprovechar los beneficios de la digitalización.

2. América Latina y el Caribe frente a los cambios globales

a) Grandes empresas con enormes desafíos para fortalecer la economía conectada

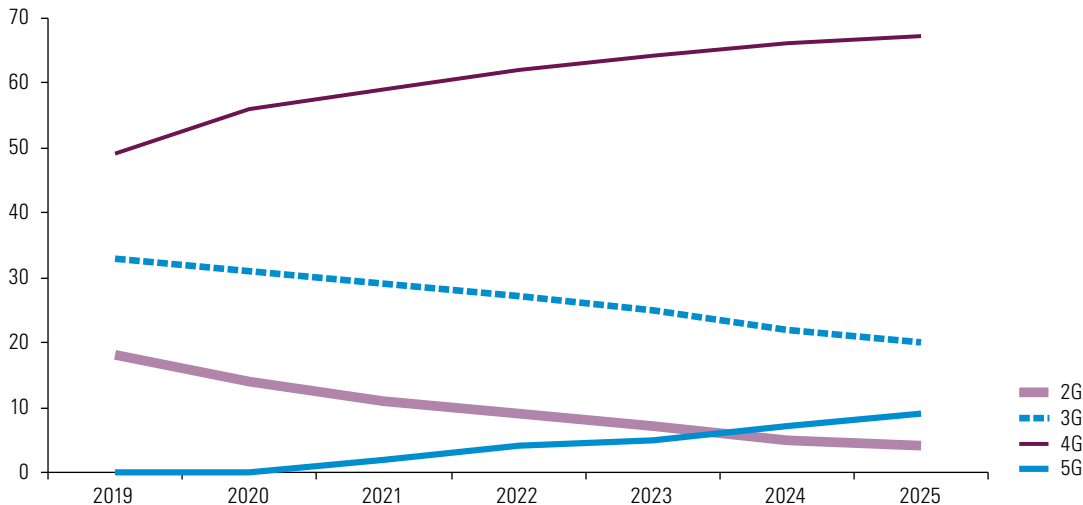
En América Latina y el Caribe, los principales operadores de telecomunicaciones se han concentrado en aumentar su base de clientes con el fin de ampliar su escala e incrementar sus sinergias, principalmente en el segmento de la telefonía móvil. De este modo, el número de empresas del sector se ha ido reduciendo de manera notable, y en la actualidad destacan tres grandes operadores regionales: Telefónica (Movistar), América Móvil (Claro) y Millicom (Tigo). En este escenario, la fuerte rivalidad entre estas empresas y la aparición de algunos operadores alternativos —como empresas de televisión por cable y operadores móviles virtuales— han contribuido de manera significativa a incrementar la competencia e introducir innovaciones tecnológicas en los ámbitos de la infraestructura, los equipos, las aplicaciones y las estrategias de mercadeo.

En la región —como ocurre también, aunque en menor medida, en las economías avanzadas—, no hay certeza respecto de qué mercado potencial existe para los nuevos servicios avanzados de telecomunicaciones. No obstante, al igual que en otros lugares, los modelos de negocio tradicionales dan muestras de agotamiento, por lo que los operadores se han visto obligados a buscar nuevas fuentes de ingresos. En la medida en que las presiones competitivas lo han exigido, los operadores líderes —en su gran mayoría extranjeros— han apostado por invertir en ofertas comerciales convergentes (de telefonía, video e Internet) y tráfico de datos móviles, y han desarrollado la infraestructura necesaria para ello. Es el caso, por ejemplo, de la fibra óptica en plataformas fijas y los estándares de la tecnología 4G para comunicaciones móviles avanzadas. Las inversiones alcanzaron su máximo nivel con el despliegue de las redes móviles y, posteriormente, se centraron en el seguimiento de los ciclos de innovación tecnológica relacionados sobre todo con el desarrollo de las versiones avanzadas de la tecnología 4G (LTE-A y LTE-A Pro) y la transformación digital. En la actualidad, más del 50% de las conexiones totales de la región cuentan con tecnología 4G, mientras que la cobertura de las redes 5G podría llegar a cerca del 10% en 2025 (véase el gráfico III.11) (GMSA, 2020b). Para lograrlo, se estima que, a pesar de la incertidumbre provocada por la pandemia de COVID-19, los operadores de telecomunicaciones podrían invertir unos 99.000 millones de dólares en el desarrollo de infraestructura de red en América Latina entre 2019 y 2025 (GMSA, 2020b).

En los meses de pandemia, se registró un crecimiento sin precedentes del tráfico de datos, lo que colocó a los operadores de telecomunicaciones ante el gran desafío de facilitar la continuidad de las actividades sociales y económicas en la región. A finales de 2020, unos 360 millones de personas —un 57% de la población latinoamericana— estaban conectadas a Internet móvil (GMSA, 2020b). Sin embargo, a pesar de que cerca del 93% de la población tiene cobertura de banda ancha móvil, una parte importante sigue sin poder conectarse a este servicio. Con la pandemia, esta situación se ha hecho más evidente, lo que ha puesto de manifiesto la necesidad de acelerar los esfuerzos destinados a cerrar la brecha digital.

Gráfico III.11

América Latina: participación de mercado de las tecnologías de telecomunicaciones móviles, por generación, 2019-2025
(En porcentajes)



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

En los próximos años, los operadores se centrarán probablemente en la implementación de versiones actualizadas de la tecnología 4G, a fin de preparar el camino para la 5G. Las comunicaciones móviles conforman una industria madura y consolidada, lo que hace poco probable que ingresen nuevos actores al mercado. Por el contrario, la tendencia parece apuntar a una mayor concentración, como resultado de la salida del mercado de algunos operadores. De hecho, entre 2019 y 2021, una de las dos mayores operadoras regionales, Telefónica, anunció que se retiraba de varios mercados latinoamericanos y concretó la venta de algunas de sus operaciones en Centroamérica¹⁰. En esta industria, la escala es muy importante, por lo que este proceso de consolidación en torno a pocos operadores no necesariamente afectaría la dinámica de la inversión, especialmente en el segmento de los servicios móviles. Por otro lado, algunas empresas están implementando estrategias de desinversión —especialmente en algunos segmentos de infraestructura física, como la construcción de torres— para centrarse en las actividades en las que tienen mayores fortalezas, operadores de comunicaciones, y en los segmentos comerciales de mayor valor agregado, con el fin de, entre otras cosas, aprovechar las oportunidades que puedan abrirse gracias a las futuras inversiones, particularmente en la tecnología 5G.

Los primeros servicios comerciales de redes 5G en América Latina deberían estar disponibles en 2021. Sin embargo, los avances varían de un país a otro y dependen no solo de los planes de las operadoras, sino también de la disponibilidad de espectro y de los procesos políticos y legales nacionales. En relación con esto último, la seguridad jurídica, así como la calidad de la regulación y de las políticas públicas, son clave. Sin embargo, existen dos elementos que pueden contribuir a la proliferación de nuevas redes comerciales 5G en la región. En primer lugar, la mayor disponibilidad de dispositivos preparados para esta tecnología, especialmente para servicios inalámbricos fijos. En segundo lugar, los esfuerzos de los Gobiernos para acelerar el desarrollo de redes 5G, que incluyen procesos de asignación de espectro, proyectos de incubadoras de 5G,

¹⁰ En 2019, Telefónica vendió sus operaciones en Nicaragua y Panamá a la operadora con sede en Luxemburgo Millicom, y su filial en Guatemala, a la mexicana América Móvil. En 2020, la operadora española transfirió sus activos en Costa Rica a compañía estadounidense Liberty Latin America.

anuncios de subastas de espectro e incentivos para las pruebas de la tecnología 5G (5G Americas, 2021). En la actualidad, y en esta línea, Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, México, el Perú, la República Dominicana y el Uruguay cuentan con el espectro liberado en el rango de los 3,5 gigahercios (GHz)¹¹.

El Uruguay fue el primer país en iniciar el desarrollo de infraestructura de redes 5G, aunque esta aún está lejos de llegar a los usuarios finales y, muy probablemente, las primeras aplicaciones serán de uso industrial, mediante acceso inalámbrico fijo. Sin embargo, Chile es el más avanzado en este ámbito, ya que fue el primero en licitar espectro para las redes 5G y es el país de América del Sur que ha puesto a disposición la mayor cantidad de espectro para sacar a concurso (1.800 megahercios (MHz)). En febrero de 2021, el Estado chileno recaudó 453 millones de dólares, cifra que supera con creces los 74 millones de dólares obtenidos de las licitaciones de espectro realizadas a lo largo de toda la historia del país. Las empresas ganadoras en este proceso (Movistar, Entel y WOM), que se quedaron con la banda de 3,5 GHz (50 MHz cada una), deberán proporcionar Internet móvil de alta velocidad a 366 localidades y 199 hospitales (SUBTEL, 2021). El despliegue de las redes 5G comenzará en Chile en mayo de 2021 y el servicio debería estar operativo en un plazo no superior a tres años, aunque el 88% de las capitales regionales deberían estar cubiertas en 18 meses. Por otra parte, el Brasil avanza en los preparativos para una licitación de espectro en la segunda mitad de 2021 para utilizar las bandas de frecuencia de 3,5 GHz, gracias a la cual el Gobierno espera recaudar unos 6.200 millones de dólares. Además, las empresas tendrán que invertir unos 14.000 millones de dólares en los próximos 20 años (Mari, 2021). Las autoridades esperan que todas las capitales estatales brasileñas tengan habilitada la tecnología 5G a mediados de 2022. Asimismo, Colombia y la República Dominicana también han anunciado su intención de licitar espectro para redes 5G durante 2021.

La 5G es la primera red de comunicaciones que no está pensada para el usuario particular, sino principalmente para las empresas y el sector industrial. Por lo tanto, para que la región siga la tendencia internacional, la tecnología 5G debería potenciar áreas como la Internet de las cosas. En este contexto, los operadores deberían explorar nuevas oportunidades para incrementar sus ingresos, ofreciendo servicios de Internet de las cosas para los hogares, las empresas y el sector público. De hecho, con el incremento de la velocidad de transmisión de datos, es de esperar que mejore la productividad de sectores que dependen de las comunicaciones masivas de máquina a máquina, como la minería, la logística y la manufactura. Estas nuevas opciones podrían ayudar a los operadores a revertir la tendencia del bajo promedio de ingresos por usuario, que limita también su capacidad de inversión. En 2025, se estima que el número total de conexiones de Internet de las cosas en América Latina (1,3 billones) representará el 5% de las conexiones mundiales (GMSA, 2020c).

Este escenario cambiante plantea nuevos desafíos relacionados con el marco normativo. La percepción que tienen los operadores de telecomunicaciones es que la regulación no ha evolucionado a la par que la tecnología, las nuevas modalidades de competencia o el ingreso de nuevos actores. En ese sentido, sería importante analizar las obligaciones de los diferentes participantes del mercado; en particular, las limitaciones a la provisión de servicios convergentes y la carga regulatoria de servicios que pueden tener sustitutos funcionales cercanos, como los servicios de mensajería de texto y de llamadas de larga distancia.

¹¹ La tecnología 5G necesita las bandas bajas (menores a 1 GHz) y altas (26, 28 y 40 GHz) del espectro, pero las frecuencias de rango medio también son una buena alternativa. Las frecuencias de 3,3 a 3,8 GHz ya se encuentran disponibles en redes comerciales y cuentan con una mayor cantidad de equipos compatibles. Por ello, se espera que este rango de frecuencia termine siendo el más común a nivel mundial.

De hecho, mientras que los operadores de telecomunicaciones iniciaron su actividad en un ambiente muy regulado, las empresas de Internet, por el contrario, han surgido en un contexto de limitadas restricciones. Como consecuencia, en un primer momento la relación entre estos dos grupos de empresas fue poco colaborativa y, hasta cierto punto, conflictiva. Sin embargo, esta relación ha cambiado y está evolucionando hacia un mayor grado de colaboración. En la actualidad, existen algunos proyectos que estos dos grupos de actores están llevando a cabo de manera conjunta para acelerar la adopción de las tecnologías digitales. En América Latina, por ejemplo, se pueden mencionar iniciativas como la de Internet para Todos, desarrollada por Telefónica del Perú, Facebook, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco de Desarrollo de América Latina (CAF), o la del cable submarino Tannat, construido por Google y la Administración Nacional de Telecomunicaciones (ANTEL) del Uruguay.

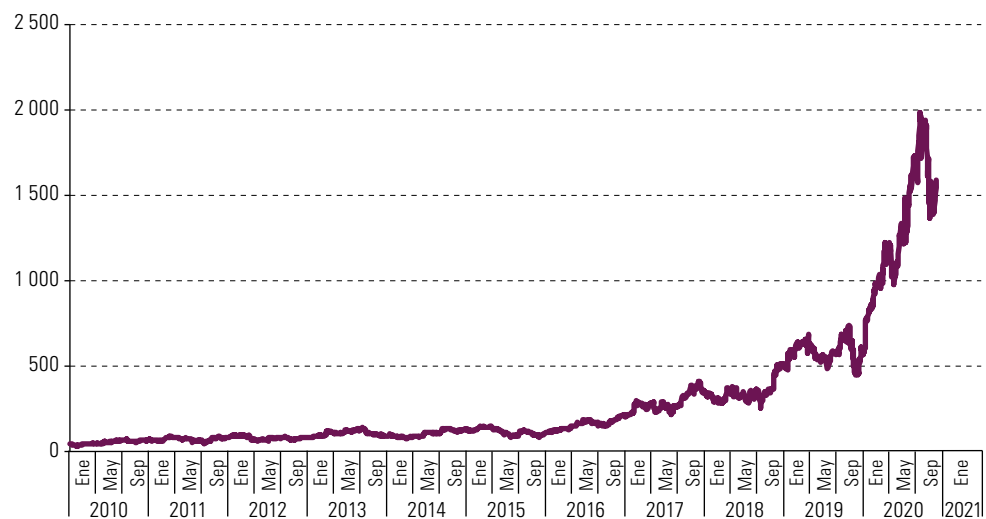
Otra barrera que cabe mencionar desde el punto de vista normativo-regulatorio es la de la poca coherencia que existe entre las diferentes legislaciones de los países de la región. Esta situación genera elevados costos de adecuación a las empresas que buscan operar en diferentes mercados y, además, dificulta las iniciativas integracionistas, como la del mercado digital regional.

b) La economía digital en América Latina y el Caribe

En los últimos años, la relevancia de las empresas digitales en América Latina y el Caribe aumentó de manera significativa. Debido a la pandemia de COVID-19, este tipo de empresas se ha vuelto clave. Un ejemplo de esta dinámica ha sido el espectacular incremento que ha experimentado el valor de mercado de la empresa de origen argentino dedicada al comercio electrónico Mercado Libre (véase el gráfico III.12). En abril de 2021, Mercado Libre se posicionaba como la segunda empresa de mayor valor de mercado en la región, por detrás de la minera brasileña Vale, y superando a compañías ya consolidadas como Petrobras, Itaú y América Móvil.

Gráfico III.12

Precio de las acciones de la empresa Mercado Libre, enero de 2010 a enero de 2021
(En dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Macrotrends [en línea] <https://www.macrotrends.net/stocks/stock-screener>.

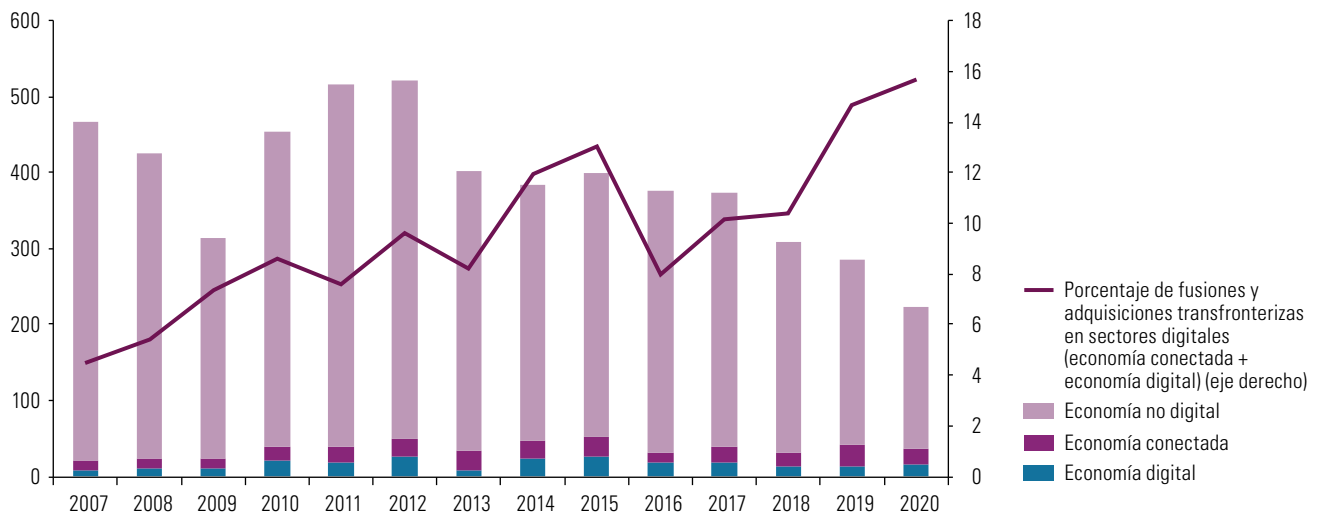
Con un mercado potencial de 650 millones de personas —387 millones de ellas, usuarias de teléfonos inteligentes—, América Latina y el Caribe ha despertado el interés de las grandes empresas mundiales de Internet. En la actualidad, la región tiene más usuarios de Internet que los Estados Unidos, un PIB dos veces mayor que el de la India y un porcentaje de penetración de dispositivos móviles cercano al 70%. Estos atributos han transformado a la región en el segundo mercado móvil de más rápido crecimiento

en el mundo, solo superado por el de África Subsahariana. Sin embargo, también se enfrenta a problemas como la escasa bancarización de la población, condición que supone una atractiva oportunidad para el desarrollo de aplicaciones financieras móviles. Estas oportunidades están siendo aprovechadas tanto por empresas emergentes locales como por las grandes plataformas internacionales. En los últimos años, gracias a las oportunidades existentes para las empresas que ofrecen soluciones digitales, muchas plataformas internacionales han ingresado a los mercados regionales y las empresas emergentes se están desarrollando más rápido que nunca.

Esta dinámica ha permitido que la inversión en los sectores digitales —tanto de la economía conectada como de la economía digital— haya aumentado su relevancia en América Latina, particularmente en lo referente a fusiones y adquisiciones. Entre 2007 y 2020, el número de operaciones de fusiones y adquisiciones transfronterizas en los sectores digitales aumentó de un 5% a un 16% del total. Sin embargo, el peso de estas operaciones en términos de monto es menor, pues supone un promedio del 10% del total en el período analizado. La relevancia de los sectores digitales en el total del monto de las fusiones y adquisiciones transfronterizas varía mucho de año a año, debido al peso que tienen las grandes operaciones asociadas al sector de las telecomunicaciones (véase el gráfico III.13).

Gráfico III.13

América Latina: fusiones y adquisiciones transfronterizas, por sector de la empresa adquirida, 2007-2020
(En número de operaciones y porcentajes)



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

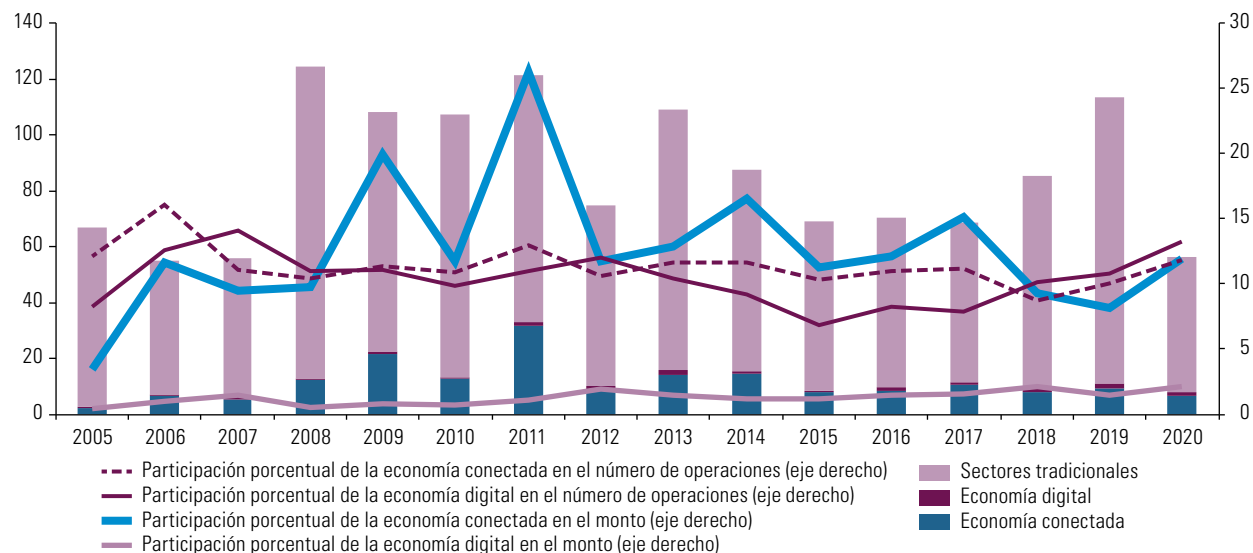
Nota: "Economía conectada" hace referencia al núcleo de la transformación digital, consistente en la implementación de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet, y "economía digital" hace referencia al uso de plataformas digitales globales como modelo de negocios.

Por otro lado, los anuncios de nuevos proyectos de inversión extranjera han tenido una dinámica diferente. La participación de los sectores digitales se ha mantenido, tanto en términos de monto como de número de proyectos. En 2020, la economía conectada —que incluye las inversiones en telecomunicaciones— y la economía digital alcanzaron un número de operaciones similar, que representó el 12% y el 13% del total, respectivamente. Por otro lado, en términos de monto, la economía conectada registró una participación del 12%, mientras que la economía digital alcanzó solo el 2% del total de los proyectos de inversión (véase el gráfico III.14). Estos resultados evidencian con claridad las características de la inversión en la economía digital. De hecho, las empresas transnacionales digitales, a pesar de ser cada vez más importantes en las economías domésticas de los países de la región, realizan inversiones físicas bastante modestas.

Gráfico III.14

América Latina: proyectos anunciados de inversión extranjera directa, por sector, 2005-2020

(En miles de millones de dólares y porcentajes del total)

**Fuente:** Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de fDi Markets.**Nota:** "Economía conectada" hace referencia al núcleo de la transformación digital, consistente en la implementación de redes de banda ancha y la masificación del uso de Internet, y "economía digital" hace referencia al uso de plataformas digitales globales como modelo de negocios.

Un elemento destacado y novedoso de la economía digital en la región es la importancia cada vez mayor de la inversión de capital de riesgo. De hecho, como producto de la menor madurez relativa del sector digital latinoamericano, la inversión en las empresas de la economía digital no se da mayoritariamente a través de fusiones y adquisiciones, sino, en muchos casos, con capital de riesgo.

Existe un amplio consenso respecto del aporte de las empresas emergentes al desarrollo de un ambiente emprendedor vigoroso y saludable. En general, las empresas emergentes proporcionan soluciones a problemas nuevos y complejos, introducen productos y servicios novedosos, instauran modelos de negocio creativos, generan nuevos mercados y, sobre todo, rejuvenecen el sistema empresarial e incrementan las competencias relacionadas con la innovación. Para generar respuestas innovadoras que tengan un impacto en el mercado, las empresas emergentes necesitan acceso a financiamiento. Ante la falta de acceso a los mecanismos tradicionales, el financiamiento de capital de riesgo se está convirtiendo en una alternativa cada vez más atractiva, e incluso esencial, para los nuevos emprendimientos que cuentan con un historial operativo limitado.

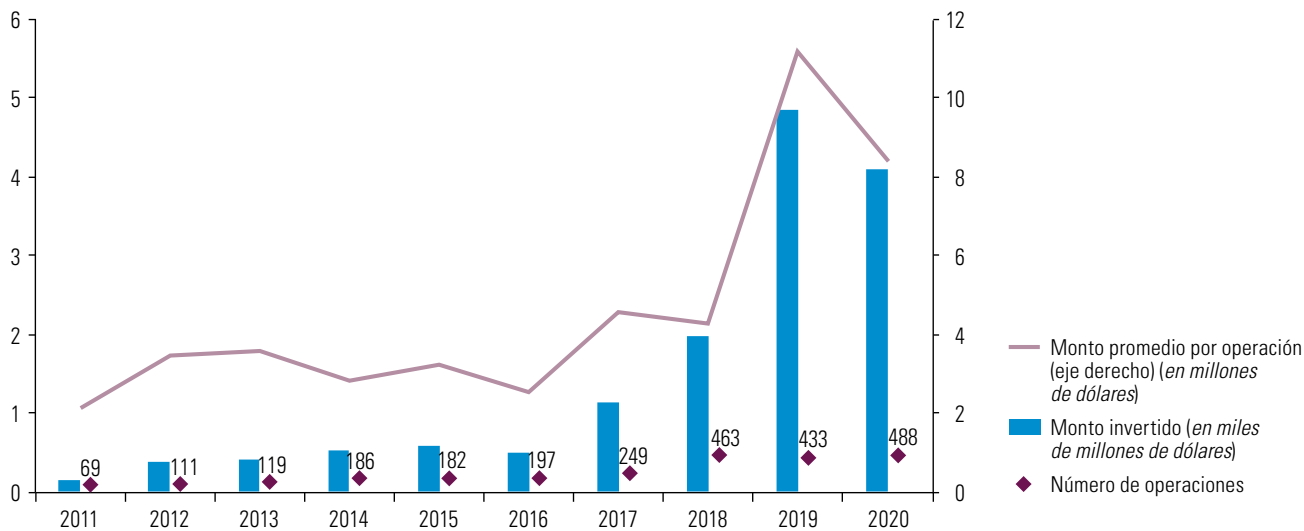
En los últimos años, algunos actores importantes del ámbito del capital de riesgo han centrado su atención en América Latina. Un caso interesante es el de la empresa japonesa de telecomunicaciones y servicios de Internet, y creadora de SoftBank, el fondo de tecnología más grande de la historia centrado exclusivamente en regiones de rápido crecimiento. En 2019, SoftBank anunció una inversión de 5.000 millones de dólares en un fondo de innovación para América Latina. Además de invertir estos recursos, con su interés en la región SoftBank ha enviado una potente señal a inversionistas de capital de riesgo de todo el mundo (Lustig, 2020). A finales de 2020, SoftBank había invertido más de 2.000 millones de dólares en empresas emergentes de la región.

Entre sus inversiones destacaban 1.000 millones de dólares para acelerar el desarrollo de Rappi, la plataforma de origen colombiano de intermediación entre varios tipos de usuarios; 300 millones de dólares en la empresa brasileña de gimnasios Gympass, y 318 millones de dólares en el operador brasileño de servicios bancarios digitales Banco Inter. Asimismo, SoftBank anunció que los 3.000 millones de dólares restantes de su fondo latinoamericano se destinarían al comercio electrónico, sector que podría experimentar un rápido crecimiento en la región en los próximos años (Latin America Reports, 2020).

Como resultado del fortalecimiento de las empresas emergentes y las instituciones de apoyo en la región, así como de la llegada de actores clave, como los recién mencionados, las inversiones de capital de riesgo han aumentado rápidamente. Entre 2016 y 2019, la inversión en capital de riesgo se duplicó con creces en América Latina y, en 2020, a pesar de la pandemia de COVID-19, se mantuvo en un nivel similar al del año anterior (véase el gráfico III.15). Además, se observa un mayor monto promedio de las transacciones de capital de riesgo en la región, lo que podría estar evidenciando un incremento de la madurez del sector. En 2020, el Brasil captó el 58% de la inversión de capital riesgo (2.385 millones de dólares), seguido de México (831 millones de dólares), Colombia (469 millones de dólares), la Argentina (222 millones de dólares) y Chile (136 millones de dólares). Estos recursos se centraron principalmente en el sector de las tecnofinanzas (40%) y en el comercio electrónico (12%) (véase el gráfico III.16).

Gráfico III.15

Capital de riesgo en América Latina: monto invertido en el sector tecnológico, número de operaciones y monto promedio por operación, 2011-2020
(En miles de millones de dólares, millones de dólares y número de operaciones)



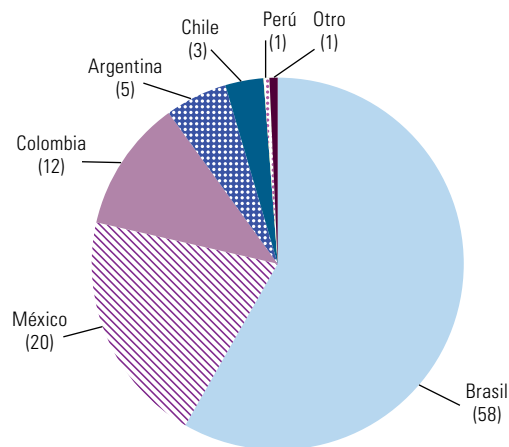
Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA), LAVCA's 2021 Review of Tech Investment in Latin America, 2021 [en línea] <https://lavca.org/industry-data/lavcas-2021-review-of-tech-investment-in-latin-america/>.

Gráfico III.16

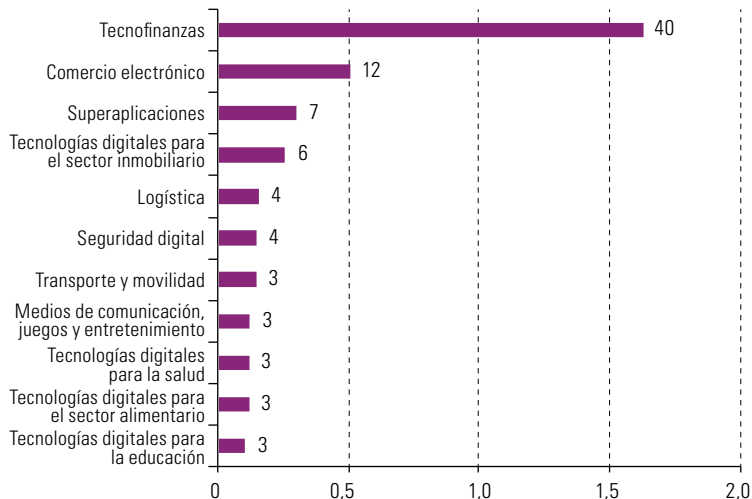
América Latina: capital de riesgo invertido, por país y sector de destino, 2020

(En porcentajes y miles de millones de dólares)

A. Distribución porcentual por país de destino



B. Monto y participación porcentual por sector de destino



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la base de Association for Private Capital Investment in Latin America (LAVCA), *LAVCA's 2021 Review of Tech Investment in Latin America*, 2021 [en línea] <https://lavca.org/industry-data/lavcas-2021-review-of-tech-investment-in-latin-america/>.

c) Avances en la digitalización de la empresa tradicional

La transformación digital de las empresas tradicionales avanza en América Latina y el Caribe. A continuación, analizaremos algunas de las características peculiares más destacables de este proceso.

En primer lugar, los mayores niveles de difusión se registran¹² en las tecnologías que podrían definirse como maduras, como los mensajes electrónicos para relacionarse con clientes o proveedores; los sitios web para promocionar la imagen de la empresa y sus productos o servicios; el contacto con instituciones públicas de apoyo; la banca electrónica; el comercio electrónico, y las redes sociales como canal de promoción o venta. En estos ámbitos, los resultados alcanzados por los países de la región no se diferencian demasiado de los registrados en las economías industrializadas. Asimismo, las brechas que existen entre las grandes y las pequeñas empresas son relativamente pequeñas y comparables a la que se observan en los países más avanzados.

Cuando se consideran modalidades más complejas de uso de estas tecnologías —como la computación en la nube, los sistemas de gestión interna, la intranet o la extranet o tecnologías aún más cercanas a la frontera, como la gestión de macrodatos, la impresión 3D y la robótica—, el panorama cambia radicalmente. Para empezar, hay menos disponibilidad de información¹³ y esta es más difícil de comparar. No obstante, sobre la base de documentación fragmentada, es posible apreciar brechas más significativas entre las empresas, en detrimento de las de menor tamaño. En el caso del Brasil, por ejemplo, la utilización de aplicaciones avanzadas evidencia la brecha existente entre las pequeñas y las grandes empresas, que se sitúa entre los 13 puntos en el caso de la penetración de la computación en la nube para la operación de *software* y los 52 puntos

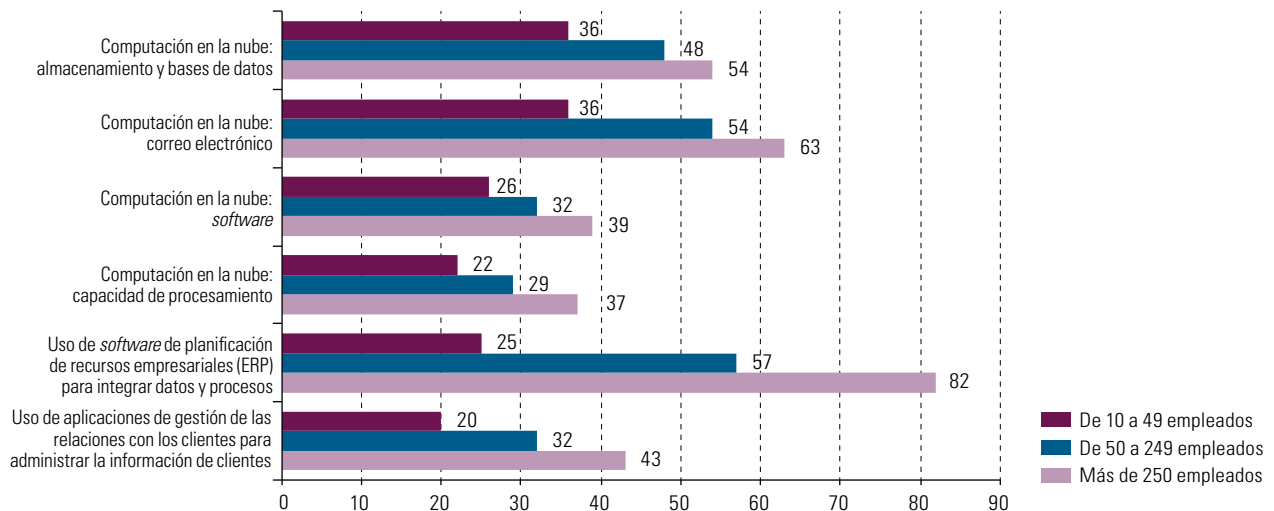
¹² Los países de la región que disponen de información oficial relativamente reciente, de encuestas industriales o censos, son escasos: el Brasil y México disponen de información de 2019; Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador y el Paraguay, de 2018, y el Uruguay, de 2017.

¹³ En solo cuatro países (Brasil, Chile, Ecuador y México) se dispone de información relativamente reciente sobre el uso de tecnología más sofisticadas.

en el caso del uso de *software* de planificación de recursos empresariales (ERP)¹⁴ (véase el gráfico II.17). De manera similar, de acuerdo con la información proporcionada por el Ministerio de Economía, Fomento y Turismo de Chile, las diferencias entre las pequeñas y medianas empresas (pymes) y las grandes empresas en lo relativo al uso de tecnologías digitales avanzadas es de 55 puntos en el caso del ERP y de 32 puntos en el de la computación en la nube¹⁵.

Gráfico III.17

Brasil: uso avanzado de Internet en las empresas, según tamaño, 2019
(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información del Centro Regional de Estudios para el Desarrollo de la Sociedad de la Información (Cetic.br).

Un segundo elemento de interés tiene que ver con las causas de estas brechas. En publicaciones recientes de la CEPAL, se aborda el proceso de penetración de las tecnologías digitales en las pymes manufactureras de la Argentina, el Brasil y Chile (Motta, Morero y Ascúa, 2019; Carmona, Amato Neto y Ascúa, 2020; Maggi, Ramos y Vergara, 2020) y se brinda información que puede ser de utilidad para el diseño de políticas que promuevan la difusión de estas tecnologías entre las empresas de menor tamaño. El proceso de absorción de las tecnologías digitales por parte de las empresas consta de distintas fases —adquisición, adaptación y asimilación—, en las que inciden factores internos y externos. Entre los primeros, destacan las competencias digitales ya existentes en la empresa, el grado de propensión al cambio que caracteriza a la cultura empresarial y la capacidad de las directivas de las empresas de visualizar nuevos modelos de negocio asociados con la incorporación de las tecnologías digitales. Entre los factores externos, destacan el nivel de exigencia del mercado principal, la necesidad de sistemas de información que brinden indicaciones oportunas sobre las tecnologías disponibles, la disponibilidad de proveedores y personal calificado, la existencia de instituciones que puedan apoyar el proceso de digitalización de las empresas y la calidad de la conexión.

¹⁴ Cualquier comparación entre países y tecnologías es compleja, porque las definiciones de los distintos agentes y modalidades de uso no son homogéneas, pero es significativo que, en promedio, la brecha entre pequeñas y grandes empresas en el uso de correos electrónicos por parte de las empresas para relacionarse con clientes y proveedores sea de 12 puntos en siete países de la región: Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Guatemala, Paraguay, Perú y Uruguay.

¹⁵ Los datos se refieren a 2018.

A propósito de este último punto, cabe recordar que, si bien América Latina y el Caribe cuenta con tasas de acceso a Internet de banda ancha elevadas, tanto en el caso de las pymes como en el de las grandes empresas, en materia de calidad (y, específicamente, de velocidad de acceso), la región todavía presenta brechas considerables, tanto internas (entre agentes económicos y territorios) como externas (respecto de los países más industrializados). A modo de ejemplo, solo entre un 50% y un 60% de las grandes empresas de la región superan los 30 MB/s de velocidad de descarga, mientras que, en el caso de las pymes, los porcentajes están entre el 20% y el 30%, lo que contrasta con el 85% al 90% de las pymes y el 95% de las grandes empresas en países como España y Alemania.

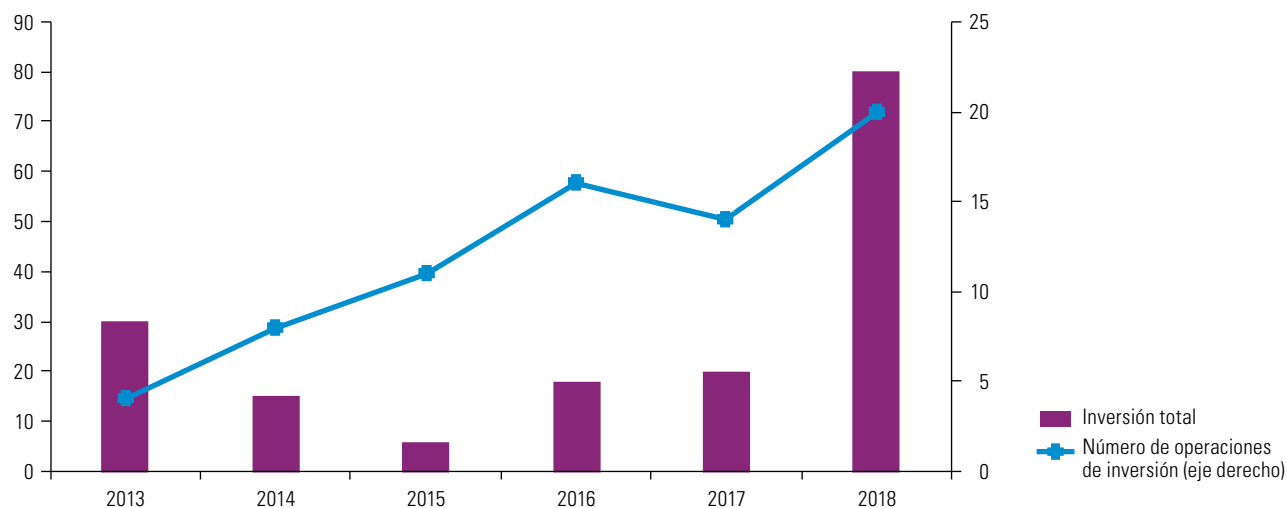
Además del tamaño de las empresas, el nivel de adopción de nuevas tecnologías varía de una actividad productiva a otra. Algunos sectores, como el agrícola y el automotor, vienen incorporando hace tiempo tecnologías digitales en sus cadenas de producción, y han tenido resultados positivos en términos de productividad y sostenibilidad, además de haber ejercido un impacto positivo en sus ecosistemas productivos mediante el impulso a la innovación. En el sector agrícola, por ejemplo, se observan grandes avances en términos de eficiencia gracias a la adopción de tecnologías digitales como sensores para la agricultura de precisión, georreferenciación inteligente mediante sistemas satelitales y drones para monitorear los cultivos, así como el uso de *software* por medio de aplicaciones o sitios web para realizar pronósticos relacionados con los cultivos y la variación climática.

El sector agropecuario del Brasil ha ido incorporando nuevas tecnologías en sus procesos de producción para mantener su competitividad internacional. Este país se ha convertido en el líder de América Latina y el Caribe en lo referente al desarrollo de tecnologías digitales para el sector agrícola; actualmente cuenta con 1.574 empresas emergentes y ha registrado un crecimiento del 40% en 2020 a pesar de la pandemia (EMBRAPA, 2021) (véase el gráfico III.18). Más de un tercio de estos emprendimientos se enfocan en soluciones de gestión del recinto, de sistemas de integración de datos, de plataformas de comercialización y de logística y trazabilidad¹⁶.

Gráfico III.18

Brasil: monto total y cantidad de inversiones en empresas emergentes de tecnologías digitales para el sector agrícola (*agritech*), 2013-2018

(En millones de dólares y número de operaciones)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de SP Ventures, Homo Ludens y Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria (EMBRAPA), *Radar Agtech Brasil, 2019: mapeamento das startups do setor agro brasileiro*, 2019.

¹⁶ Véase [en línea] <https://radaragtech.com.br/agtechs-em-numeros/>.

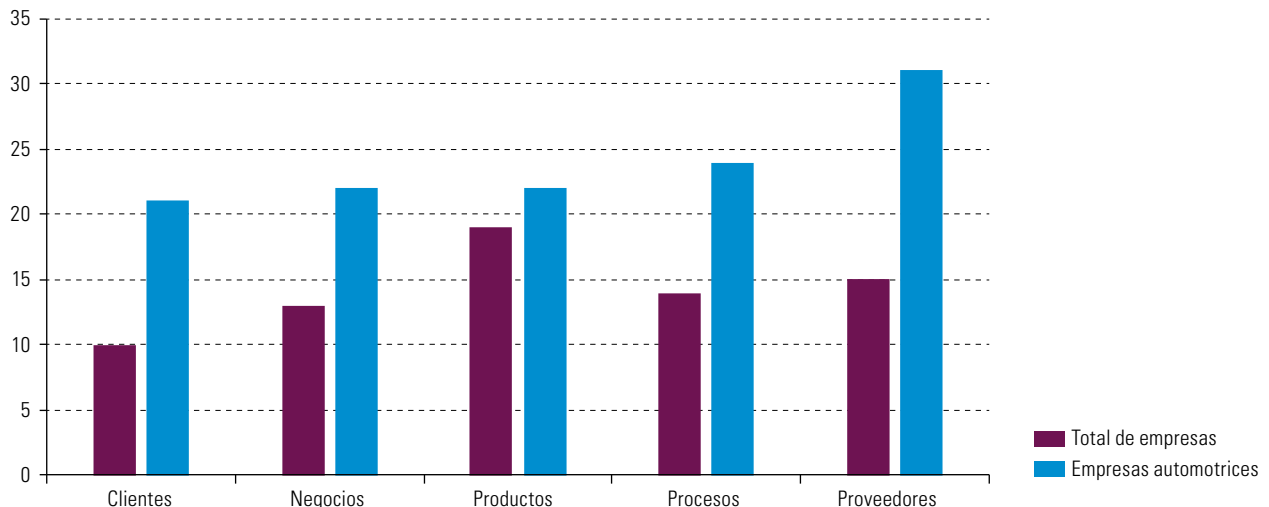
En la industria automotriz, el uso de tecnologías digitales para el monitoreo de los procesos productivos y la automatización están aumentando la eficiencia laboral y transformando la cadena de producción. En la Argentina, los indicadores de vehículos por trabajador y horas por vehículo pasaron de 18,8 y 73, respectivamente, entre 2000 y 2009, a 20,4 autos por trabajador y 55,9 horas por vehículo entre los años 2010 y 2018. Asimismo, en 2018, el sector automotor representó el 3,3% de la inversión en I+D del sector privado, destinada a desarrollar innovaciones tendientes a la personalización del producto mediante la oferta de servicios asociados.

Por otro lado, la adopción de tecnologías para impulsar la Industria 4.0 ha generado efectos de derrame en las empresas autopartistas, que han tenido que adoptar nuevas tecnologías para ser competitivas dentro de la cadena de suministro. Así, el ecosistema de más de 1.500 empresas de autopartistas se ha ido modernizando de forma paralela a las plantas de fabricación de vehículos (véase el gráfico III.19). El 31% de las empresas del sector automotor ha implementado el uso de tecnologías digitales para mejorar la interoperabilidad con los proveedores —interacción, asistencia en materia informática, existencias, trazabilidad y logística—, mientras que el 24% ha implementado estas tecnologías para mejorar la eficiencia de sus procesos productivos.

Gráfico III.19

Argentina: proporción de empresas que usan tecnologías digitales, según etapas de producción, empresas automotrices en comparación con el total de empresas, 2018

(En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Organización Internacional del Trabajo/Unión Industrial Argentina (OIT/UIA), *El futuro del trabajo en el mundo de la Industria 4.0*, Buenos Aires, 2020.

En el Brasil, esta industria lidera la implementación de tecnologías avanzadas —como robots, impresión 3D, inteligencia artificial e Internet de las cosas—, lo que genera una demanda de personal calificado. Se prevé que, entre 2019 y 2023, los empleos relacionados con la Industria 4.0 crecerán un 8,5%, por lo que se han creado programas especializados de educación superior y centros de investigación que ponen el énfasis en la Industria 4.0. Por otro lado, los efectos de derrame en las cadenas de suministro y en la logística se han traducido en la creación de un sector especializado de empresas que brinda soluciones para la Industria 4.0 en el sector automotor. Según una encuesta realizada en 2019, el 26% de las empresas consultadas que son proveedoras de la cadena de suministro de esta industria invierten en la adopción e implementación de tecnologías avanzadas para mejorar los sistemas de producción, ofrecer nuevos servicios y crear nuevos productos tecnológicos. Por último, los

avances en materia de sostenibilidad que permiten estas tecnologías han reducido las emisiones tanto en el proceso de manufactura (hasta un 32%) como gracias a la adopción de vehículos eléctricos e híbridos en el mercado brasileño. De acuerdo con la Asociación Brasileña de Vehículos Eléctricos (ABVE), en 2020 se vendieron más de 19.700 vehículos eléctricos en el país¹⁷.

Esto sugiere que no existe una trayectoria óptima para planificar el proceso de penetración de las tecnologías digitales en las empresas, y que dichas trayectorias no son lineales ni unidireccionales. En este contexto, las políticas de apoyo tienen que considerar las condiciones objetivas que caracterizan cada territorio productivo, las peculiaridades de las tecnologías que se quieren difundir y las especificidades de las industrias y empresas relacionadas, en términos de capacidades de producción, gestión y conexión con el entorno.

C. Implicancias en materia normativa y regulatoria

El intenso y rápido proceso de digitalización de la economía está generando tensiones en diferentes niveles de los marcos normativos y regulatorios. La seguridad jurídica, la calidad de los marcos regulatorios y las políticas públicas son elementos clave para la atracción de inversiones. Estos factores requieren de una institucionalidad que establezca una coordinación estrecha entre las distintas instancias de gobierno responsables de acompañar los nuevos desafíos que trae aparejados la economía digital, desde la infraestructura necesaria hasta la conformación de una estrategia digital nacional. En este sentido, es necesario priorizar las políticas públicas que impulsen un ecosistema de innovación, que interpreten adecuadamente las complejidades y los beneficios de las plataformas tecnológicas y que garanticen el libre acceso a las empresas innovadoras al mercado.

La datificación cada vez mayor de la economía exige hacer frente a los desafíos asociados a la defensa de la libre competencia y la regulación. Esto obliga a definir una nueva gobernanza que contemple los niveles cada vez mayores de intercambio y flujo de datos, la creación de infraestructura acorde con las nuevas necesidades y la revisión de los mecanismos de mercado, para que puedan contrarrestarse las prácticas anticompetitivas originadas por algunos de los nuevos modelos de negocio.

1. Las políticas de competencia en tensión

Los desafíos que supone para los marcos normativos y regulatorios el garantizar la libre competencia se han visto exacerbados por la creciente digitalización de la economía. En el centro de estos desafíos está el control del acceso y el uso de los datos que, en una economía digital, son elementos esenciales para la generación de innovaciones. Más aún, detrás de las cada vez más comunes innovaciones disruptivas se encuentran las estrategias de negocio de las grandes empresas tecnológicas (Amazon, Apple, Facebook, Google, Microsoft), que hacen un uso intensivo de algoritmos, tecnologías de la información, inteligencia artificial, aprendizaje automático y macrodatos.

Además, como se mencionó anteriormente, en la última década, las grandes empresas tecnológicas han puesto en práctica una activa estrategia de fusiones y adquisiciones, lo que ha preocupado a las autoridades de competencia de todo el mundo. De hecho, debido a su rápido crecimiento y a la gran concentración existente en ciertos mercados, algunas instituciones y actores destacados, como la Comisión Federal de Comercio de los Estados Unidos (Quartz, 2020) y la senadora demócrata

¹⁷ Véase [en línea] <http://www.abve.org.br/abril-bate-recorde-abve-preve-28-mil-ves-em-2021/>.

Elizabeth Warren (*The Economist*, 2019), han planteado la posibilidad de “trocearlas” o fragmentarlas, es decir, separar algunas de sus actividades en diferentes empresas. América Latina y el Caribe no es ajena a este problema. No obstante, hasta la fecha, la respuesta regulatoria a las plataformas digitales ha sido heterogénea¹⁸.

El enfoque tradicional de defensa de la libre competencia tiene el propósito de proteger el bienestar de los consumidores. En el ámbito de las plataformas digitales, esta aproximación se ha utilizado para garantizar que la estructura de mercado no determine precios superiores a los niveles competitivos. Sin embargo, este enfoque no ha resultado eficiente en una economía digital cada vez más datificada. De hecho, las plataformas digitales, aglutinadoras de poder económico e información, ejercen una gran influencia sobre las dinámicas empresariales sin que los parámetros tradicionales utilizados para determinar el bienestar de los consumidores revelen conductas inapropiadas.

Por otro lado, los monopolios pueden afectar a los consumidores de varias maneras: precios altos, reducción de productos, poca diversidad o disminución de la calidad. Sin embargo, en una economía digital, la determinación del precio de competencia se vuelve más difícil. En este contexto, los precios más elevados pueden deberse a una mayor velocidad de respuesta —mediante algoritmos que reducen los tiempos de búsqueda—, ofertas personalizadas y adaptadas a las preferencias de los consumidores y mejoras en la calidad de los productos o servicios ofrecidos, como efecto de las grandes economías de escala y de red de las que se benefician las principales plataformas digitales. En la actualidad, la presencia cada vez más generalizada de las plataformas y de los monopolios de datos hace que los modelos de pérdida irre recuperable de eficiencia —también conocida como pérdida de peso muerto o ineficiencia en la asignación— no sean capaces de determinar cuáles son los perjuicios reales para los consumidores. De este modo, mientras que, en la economía tradicional, el poder de mercado se refleja en el mantenimiento de los precios sistemáticamente altos, en la economía digital, esto puede reflejarse en bajos estándares en materia de protección de datos, privacidad y seguridad cibernética.

Como se mencionó anteriormente, es muy probable que el modelo de negocio de plataforma, basado en la intermediación de la oferta y la demanda, sea la revolución más importante generada por la economía digital. Las plataformas digitales están transformando la forma de hacer negocios transfronterizos, reduciendo el costo de las interacciones y transacciones internacionales, creando mercados y comunidades de usuarios a escala mundial, y proporcionando a las empresas una enorme base de clientes potenciales y formas de interacción efectivas para ofrecer sus bienes y servicios (Consejería Presidencial para Asuntos Económicos y Transformación Digital/DNP, 2020).

El modelo de plataforma es más complejo de evaluar cuando se afectan directamente los pilares de la competencia. En este contexto, los criterios tradicionales mediante los cuales se supervisa la libre competencia —mercado relevante, umbrales de notificación, niveles de precios o integraciones verticales y horizontales, entre otros— ya no son aplicables y deben revisarse. En este sentido, es necesario vigilar el control que las grandes empresas tecnológicas ejercen sobre las dinámicas de mercado, especialmente a través de las fusiones y adquisiciones.

En el ámbito tecnológico, las fusiones y adquisiciones han sido básicamente de dos tipos: predatorias (*killer acquisitions*) y basadas en datos (*data-driven*) (Da Silva y Núñez, 2021). Las primeras amenazan la tasa de innovación y a los potenciales competidores que atraen la atención de las empresas ya establecidas. En las segundas, el debate es más complejo, ya que estas operaciones no son necesariamente anticompetitivas;

¹⁸ De un cuestionario que la CEPAL envió a las autoridades de los países de la Alianza del Pacífico (Chile, Colombia, México y Perú) encargadas de la regulación de las plataformas digitales, se desprende que estos países tienen aproximaciones diferentes en lo que se refiere a la elaboración de una estrategia nacional en materia digital. En concreto, se constató que Colombia y el Perú ejecutaron agendas y acciones de coordinación más amplias que Chile y México.

su objetivo es adquirir bases de datos o apropiarse de redes establecidas. De hecho, algunas operaciones generan efectos anticompetitivos cuya detección anticipada por parte de las autoridades regulatorias puede resultar complicada, ya que se desconoce el valor y el uso que se dará a los datos adquiridos. En síntesis, cuando la misma empresa, a través de fusiones y adquisiciones, aglutina varios servicios o combina bases de datos, se produce un incremento de su poder de mercado. Este fenómeno se da, en buena medida, por el gran aumento de la capacidad de captura de las preferencias de los usuarios mediante los datos de las empresas adquiridas. De esta forma, el poder de las plataformas queda en evidencia por el valor que les asigna el mercado.

Algunas de las dificultades que enfrentan las autoridades de competencia son el manejo de grandes mercados relevantes y los efectos indirectos de la posesión de datos. Estas dificultades han permitido a las empresas dominantes hacer adquisiciones que impiden a potenciales empresas entrantes generar procesos de destrucción creativa en los mercados, debido al monopolio de los datos y las consiguientes barreras de acceso a ellos. De este modo, las fusiones y adquisiciones pueden amenazar el nivel y el ritmo de innovación y, con ello, transformarse en un problema para el consumidor y para la economía en su conjunto.

2. Mercado de datos: una nueva tendencia

Con la extensión de la Internet de las cosas, muchas empresas almacenan datos que no se utilizan y que podrían generar valor a otras empresas. De este modo, la existencia de mercados de datos permitiría que una gran cantidad de información pudiera ser mejor utilizada. Un ejemplo interesante son los datos recolectados por sensores en la plataforma CPP data-marketplace¹⁹.

La importancia de compartir, intercambiar y reutilizar los datos se revela al observar que muchas veces el valor de los datos no surge en su uso primario, sino en su reutilización (Mayer-Schönberger y Cukier, 2014). De hecho, las grandes empresas tecnológicas han demostrado tener la capacidad de hacer adquisiciones y extraer el valor de los datos de las empresas compradas. En los próximos años, las mejoras de productividad y la generación de innovaciones dependerán cada vez más de compartir, intercambiar y reutilizar datos. Por lo tanto, al tiempo que las cadenas globales de valor para la producción de bienes físicos parecen acortarse, los flujos de datos e información estarían ampliando e impulsando la globalización (Lund y Bughin, 2019). En el área de la salud, existe un interesante proyecto de aprendizaje automático para ayudar en el descubrimiento de fármacos denominado Machine Learning Ledger Orchestration for Drug Discovery (MELLODDY), que depende del libre flujo de datos para alcanzar sus objetivos. El propósito de MELLODDY es construir una plataforma que utilice las bases de datos combinadas de diez empresas de la industria farmacéutica, con el fin de entrenar un algoritmo de inteligencia artificial para desarrollar soluciones destinadas a la producción de antibióticos. En este proyecto, el uso de la tecnología de cadenas de bloques garantiza la seguridad de los datos.

En la actualidad, las empresas, aunque no tengan certeza absoluta sobre el valor de los datos, perciben que la obtención y utilización de estos es esencial para su supervivencia. Asimismo, tienen la convicción de que no poseen la capacidad individual suficiente para acumular los datos necesarios para sobrevivir en el mercado. Ante esta realidad, comienzan a surgir propuestas en torno a la creación de cooperativas y mercados de datos, como una

¹⁹ CCP data-marketplace es una plataforma abierta de vehículos conectados y edificios inteligentes que gestiona la intermediación de datos de los diferentes dispositivos de Internet de las cosas, lo que permite a los consumidores de datos crear nuevos productos y servicios basados en datos B2B (entre empresas) y B2C (entre empresa y consumidor). Esta plataforma permite monetizar grandes volúmenes de datos provenientes directamente de los propietarios de vehículos conectados y dispositivos en edificios inteligentes, compartiéndolos con consumidores de datos intersectoriales interesados en acceder a datos armonizados de vehículos y hogares (véase [en línea] <https://www.cross-cpp.eu/big-data-marketplace>).

solución que beneficiaría especialmente a las empresas de menor tamaño. El mecanismo de intercambio de datos, conocido como *give-and-take model*, ha atraído a muchas mipymes, tecnológicas y no tecnológicas, marcando una tendencia en la economía digital. Estas nuevas modalidades de acción requerirán de marcos regulatorios específicos para interactuar en los distintos mercados de datos. Algunos países están intentando adaptar sus estructuras normativas, mientras que otros, como los de la Unión Europea, están avanzando en el desarrollo de iniciativas regionales. En este escenario, la armonización de los marcos regulatorios, así como la coordinación nacional e internacional, resulta esencial para facilitar el acceso de los distintos actores al mercado.

Los mercados de datos son plataformas donde se intercambian bases de datos de distintas fuentes, normalmente almacenadas en la nube (véase el diagrama III.4). La consolidación de los mercados de datos puede ayudar a visualizar el potencial de las empresas y generar un nuevo mercado para muchas otras. El mercado de datos genera valor adicional a través de la construcción de redes o sistemas de empresas digitales interconectadas, crea nuevas oportunidades de monetización, permite compartir información, contribuye a la interoperabilidad y aumenta la calidad de los datos (Deichmann y otros, 2016). Los mercados abiertos de datos son una fuente de derrame de conocimientos (Koutroumpis, Leiponen y Thomas, 2020). De hecho, algunas empresas no digitales que poseen bases de datos, fundamentalmente de clientes y generados por la Internet de las cosas, podrían empezar a obtener ingresos de la venta de información en dichos mercados. Por otro lado, los compradores tendrán acceso a nuevas bases de datos, lo que puede brindarles enormes posibilidades de realizar innovaciones. Los países que han avanzado en esta dirección han realizado esfuerzos significativos para garantizar la privacidad y el anonimato de los datos intercambiados.

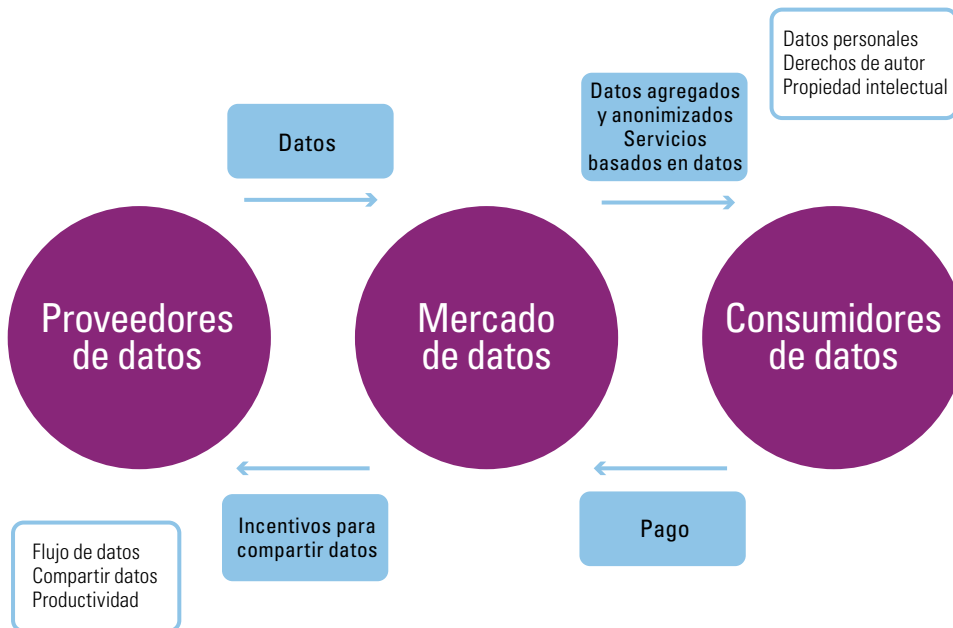


Diagrama III.4
Representación del mercado de datos

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de J. Deichmann y otros, "Creating a successful Internet of Things data marketplace", McKinsey & Company, 7 de octubre de 2016 [en línea] <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/creating-a-successful-internet-of-things-data-marketplace>.

A pesar de todo, resulta extraño que aún no exista una plataforma global de intercambio de datos que promueva la interoperabilidad y el acceso de los agentes económicos. Es probable que esto se deba a que las empresas todavía no ven sus posibles beneficios o no se ha generado la confianza suficiente para que accedan a

compartir sus datos. La certeza con respecto al uso, la protección y la privacidad de la información es sin duda un factor que las autoridades gubernamentales que intenten impulsar iniciativas de libre flujo de datos o un mercado de datos deben tener en cuenta. Cada vez más, los países, las industrias y las personas exigen certezas jurídicas relativas a la información que se extrae de su actividad digital y el uso que se le da.

Una plataforma de gran escala podría permitir el intercambio de datos entre empresas, centros de investigación, gobiernos y personas, generando economías de escala y de alcance, fomentando innovaciones y promoviendo el dinamismo de los mercados. A pesar de sus beneficios, un mecanismo de este tipo puede producir también diversos problemas, como la recolección ilegal de datos, la obtención de información de calidad dudosa o la falta de garantías acerca de la fiabilidad de los datos, entre otros (Koutroumpis, Leiponen y Thomas, 2020).

Para hacer frente a esta situación, algunos países han propuesto la instauración de un creador de mercados (*market maker*) (véase el recuadro III.3). Esta figura es un intermediario o facilitador que establece patrones de conducta para los participantes de acuerdo con determinados requisitos de seguridad, privacidad y competencia. El creador de mercados favorece el encuentro entre los participantes (compradores y proveedores de datos), determina patrones y asigna valor a las transacciones. Los mercados de datos son una tendencia incipiente y las autoridades deberían revisar las barreras regulatorias y naturales del mercado para poder ofrecer sus beneficios a la economía y a la sociedad.

Recuadro III.3

Avances en la creación de un mercado de datos: la experiencia de la Unión Europea

La Unión Europea tiene estrictas reglas respecto al manejo de datos por ejemplo, las contenidas en el Reglamento General de Protección de Datos^a. En este marco, está impulsando el intercambio y la reutilización de datos mediante tres iniciativas: el Centro de Apoyo para la Puesta en Común de Datos, la iniciativa *Open Data* y la propuesta de ley de gobernanza de datos (Comisión Europea, 2020). El Centro de Apoyo para la Puesta en Común de Datos es una iniciativa financiada por la Comisión Europea para seguir apoyando el desarrollo de un mercado único digital. El Centro facilita transacciones en que los datos en poder de los sectores público y privado se ponen a disposición de otras organizaciones (públicas o privadas) para su uso y reutilización. La iniciativa *Open Data*, de 2019, establece un marco común para intercambiar y poner a disposición datos públicos sobre la base de dos principios: transparencia y competencia justa. Este mecanismo garantiza el acceso gratuito de empresas, centros académicos, ciudadanos e instituciones de gobierno a bases de datos de alto valor como aquellas en los ámbitos geoespacial, de observación de la tierra y medio ambiente, meteorológico, de estadísticas, empresas y movilidad.

En la propuesta de gobernanza, se plantea que los datos del sector público estén disponibles para su reutilización; que los datos se compartan entre empresas a cambio de una retribución, y que se permita la utilización de los datos personales con la ayuda de un "intermediario de datos personales". Esta propuesta plantea desafíos importantes en términos de transparencia y competencia. Sin embargo, ofrece un modelo alternativo a las prácticas actuales de manejo de datos que realizan las grandes plataformas tecnológicas (Comisión Europea, 2020).

Un mercado de datos es un elemento central de la propuesta de gobernanza. El creador de mercado actuaría en él mediante mecanismos de intercambio, acuerdos y normas técnicas, pero no podría obtener ganancias por la intermediación. La propuesta permite que mucha información que estaba amparada por la propiedad intelectual o por leyes de protección de datos (por ejemplo, los datos médicos) pueda ser compartida para promover la innovación. A pesar de los esfuerzos realizados, aún existen barreras para la conformación de un mercado de datos. La heterogeneidad de los marcos regulatorios a nivel mundial, regional y local^b, las dudas sobre la veracidad respecto al origen de los datos y la falta de confianza de los agentes en los beneficios de compartir información en los mercados de datos se traducen en una baja participación.

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Comisión Europea, "Propuesta de reglamento del Parlamento Europeo y el Consejo relativo a la gobernanza europea de datos (Ley de Gobernanza de Datos)" (COM(2020) 767 final), Bruselas, 25 de noviembre de 2020 [en línea] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020PC0767&from=EN> y "Speech by Executive Vice-President Margrethe Vestager on the Data Governance Act and the Action Plan on Intellectual Property", Bruselas, 25 de noviembre de 2020 [en línea] https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/vestager/announcements/speech-executive-vice-president-margrethe-vestager-data-governance-act-and-action-plan-intellectual_en.

^a *Diario Oficial de la Unión Europea*, "Reglamento (UE) 2016/679 del Parlamento Europeo y del Consejo de 27 de abril de 2016 relativo a la protección de las personas físicas en lo que respecta al tratamiento de datos personales y a la libre circulación de estos datos y por el que se deroga la Directiva 95/46/CE (Reglamento general de protección de datos)" [en línea] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:32016R0679&from=EN>.

^b Por ejemplo, el Reglamento General de Protección de Datos, al mismo tiempo que establece normas para la protección de datos, permite a los Estados miembros de la Unión Europea contar con regulación sobre datos específicos. En el caso de los Estados Unidos, cada estado tiene su propia normativa.

La adecuada valoración de los datos es importante para detectar potenciales daños a los consumidores y tener fundamentos para la creación de una modalidad de impuestos digitales. Asimismo, la valoración de los activos digitales de las empresas es relevante en procesos de adquisición o ante una oferta pública inicial²⁰ y, por cierto, en las decisiones de inversión (Mayer-Schönberger y Cukier, 2014). La asignación de precios a activos es una tarea común para las grandes empresas; sin embargo, otras partes interesadas —los usuarios, los dueños de acciones, el mercado y los reguladores— no conocen el valor y tampoco el potencial de dichos activos. En general, los datos son activos, pero no es fácil asignarles un valor mediante los sistemas tradicionales de contabilidad económica. De ahí surge la importancia de atender al desarrollo de los mercados de datos en expansión.

3. Impuestos digitales: cerrando brechas de competitividad

Los modelos de negocio de la economía digital plantean desafíos para los sistemas tributarios. El hecho de que las empresas no estén presentes físicamente y de que los servicios que estas ofrecen trasciendan los límites geográficos genera una situación difícil de dimensionar con instrumentos tradicionales. La elevada complejidad de las transacciones y las dificultades para categorizar el tipo de actividad económica y los ingresos asociados son algunos de los desafíos que se presentan. En este contexto, la aplicación de los fundamentos técnicos tradicionales en que se basan el impuesto al valor agregado (IVA) y el impuesto sobre la renta se han mostrado frágiles y aún no se ha llegado a un consenso sobre la necesidad de un nuevo marco tributario internacional (CEPAL, 2019b).

Las peculiaridades de las empresas digitales se han traducido en una disparidad en el pago de impuestos y han generado un problema de competencia entre las empresas digitales que venden sus servicios en un país y tributan en otro, y las empresas locales, que están sometidas a la normativa fiscal nacional y obligadas a pagar la totalidad de los impuestos que dicha normativa establece. La ventaja fiscal de la que gozan dichas empresas digitales crea una distorsión que no está alineada con una política fiscal neutral. Adicionalmente, el régimen regulatorio que les brinda beneficios tributarios, como los incentivos a la investigación y desarrollo, y la rápida depreciación de sus activos, entre otros, profundiza las desigualdades tributarias. Si bien los objetivos detrás de estos beneficios son estimular la innovación y atraer inversiones en nuevas tecnologías, la menor carga fiscal resultante de los incentivos ha creado una brecha entre la tributación de las empresas digitales y la de aquellas de otros sectores.

Ante la dificultad de aplicar impuestos directos a las empresas digitales, muchos países han optado por aplicar a los servicios digitales tributos indirectos como el IVA (Asen, 2021)²¹; es decir, una suerte de impuesto al consumo sobre el suministro de ciertos servicios digitales, que se aplicaría sobre el ingreso bruto (CEPAL, 2019b). Hasta enero de 2020, habían introducido este tipo de gravámenes 77 países, de los

²⁰ La oferta pública inicial de Facebook en 2012 es un ejemplo de la necesidad de asignar precios a los datos. Facebook, siguiendo lo establecido en los manuales tradicionales de contabilidad, informó que sus activos estaban valorados en 6.300 millones de dólares antes de la oferta pública inicial. Sin embargo, el mercado le asignó una valoración total de 104.000 millones de dólares. La brecha, de casi 100.000 millones de dólares, entre el valor declarado por la compañía y el asignado por el mercado representa el valor de su principal activo intangible: los datos (Mayer-Schönberger y Cukier, 2014).

²¹ Cerca de la mitad de los países europeos de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) han anunciado, propuesto o implementado un impuesto a los servicios digitales que se aplica sobre los flujos de ingresos brutos de las grandes plataformas tecnológicas mediante acciones temporales (Asen, 2021).

cuales 12 eran de América Latina y el Caribe²². Con relación a los impuestos directos a servicios digitales, a pesar del riesgo de doble tributación, varios países han adoptado medidas fiscales unilaterales interinas²³, mientras se acuerdan soluciones integrales de carácter multilateral.

China sostiene que las empresas digitales deben tributar por los datos, así como lo hace la industria tradicional por la materia prima que utiliza (SCMP, 2020). La Unión Europea, las Naciones Unidas (2020) y la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE, 2020) han propuesto aplicar un impuesto del 3% sobre los ingresos procedentes de actividades en las que el usuario desempeña un rol importante en la creación del valor y a las que resulta complicado aplicar impuestos tradicionales. Se trata, por ejemplo, de la venta en línea de espacios publicitarios, la intermediación digital y las ventas de datos generados a partir de la información proporcionada por el usuario.

En América Latina y el Caribe, se ha hecho un abordaje distinto del que se observa en muchos países del mundo (véase el cuadro III.2). En lugar de crear un nuevo impuesto, que puede resultar provisional, varios países de la región, como la Argentina, Barbados, Chile, Colombia, Costa Rica, el Ecuador, México, el Paraguay y el Uruguay se decidieron por adaptar el IVA al contexto de las empresas digitales. Por otro lado, el Perú y el Uruguay decidieron implementar un impuesto sobre la renta de estas empresas, del 30% y el 12%, respectivamente (CEPAL, 2019b).

Cuadro III.2
Impuestos digitales
en el mundo, 2020
(En porcentajes)

Impuesto sobre los servicios digitales		Adaptación del IVA	
País	Tasa	País	Tasa
Austria	5	Argentina	21
Bélgica ^a	3	Australia	10
Brasil ^a	1-5	Barbados	17,5
Canadá	3	Bolivia (Estado Plurinacional de) ^a	13
Chequia ^a	7	Chile	19
Chile ^a	10	Colombia	19
España ^a	3	Costa Rica	13
Francia	3	Ecuador	12
Hungría	7,5	Estados Unidos	Lo determina cada estado
India	2-6	Islandia	22,5
Israel	3-5	Israel	16
Italia	3	Japón	10
Kenya ^a	1,5	México	16
México ^a	3	Nueva Zelanda	15
Nueva Zelanda	2-3	Noruega	25
Paraguay	4,5	Paraguay	10
Polonia	1,5	Perú ^a	18
Reino Unido	2	República de Corea	10
Túnez	3	Suiza	7,7
Turquía	7,5	Turquía	18
		Uruguay	22

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de D. Bunn, E. Asen y C. Enache, *Digital Taxation around the World*, Washington, D.C., Tax Foundation, 2020 [en línea] <https://files.taxfoundation.org/20200527192056/Digital-Taxation-Around-the-World.pdf> y CEPAL, *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2019* (LC/PUB.2019/8-P), Santiago, 2019.

^a Proyectos de ley.

²² Las propuestas de impuestos están basadas en impuestos al consumo, impuestos a los servicios digitales, preferencias impositivas para negocios digitales, normas digitales de establecimiento permanente y retenciones brutas de impuestos sobre servicios digitales.

²³ Como el cobro de impuestos sobre los ingresos en lugar de sobre las ganancias.

En la actualidad existen variados problemas para el establecimiento de un impuesto digital:

- A pesar de que las empresas digitales pagan impuestos sobre sus ingresos en el país donde está ubicada su sede, no lo hacen en el país donde se realizan las ventas o donde están ubicados sus usuarios, pues no tienen residencia física en estos países. Al respecto, se plantea un sistema de localización que vaya más allá de la presencia física de las empresas y que abarque una ubicación digital, es decir, una presencia digital imponible (Comisión Europea, 2018), que pueda aminorar las desigualdades tributarias entre las empresas digitales y las locales.
- Las normas internacionales sobre impuestos al ingreso corporativo dependen del concepto de creación de valor. En la economía digital, el valor es creado mediante la interacción entre algoritmos, usuarios, herramientas de ventas y conocimiento. Como las empresas solo tributan en el país donde está ubicada su sede, no se considera el valor con el que contribuyen los usuarios de plataformas de medios sociales o sitios de comercio electrónico en los ingresos corporativos (Comisión Europea, 2018). Un desafío económico es asignarle valor al usuario y su conducta.

D. Conclusiones

La transformación digital ha experimentado una fuerte aceleración durante la pandemia de COVID-19. En este contexto, América Latina y el Caribe presenta características ambivalentes: por un lado, alcanza un importante desarrollo en materia de consumo; por otro, registra una marcada marginalidad en el ámbito de la producción. La región tiene más usuarios de Internet que los Estados Unidos y es el segundo mercado de comunicaciones móviles de mayor crecimiento en el mundo; al mismo tiempo, registra una gran heterogeneidad entre sus territorios y actores productivos en el acceso a conexiones de alta velocidad. Las brechas que experimentan especialmente las áreas rurales y las mipymes en la adopción de tecnologías digitales más avanzadas se amplían frente a la acelerada digitalización de las zonas urbanas y de las empresas de mayor tamaño, entre ellas las de origen extranjero.

La digitalización como herramienta habilitante del crecimiento económico y la inclusión social presenta oportunidades sin precedentes. No obstante, su impacto no es independiente de los procesos de desarrollo, por lo que las condiciones estructurales de América Latina y el Caribe limitan sus potenciales beneficios. Sin la adecuada consideración y atención de estas condiciones estructurales, la digitalización podría profundizar las brechas existentes y generar mayor exclusión e inequidad distributiva.

En este sentido, las medidas tendientes a acelerar los procesos de adopción e incorporación de tecnologías digitales deben estar insertas y en concordancia con planes integrales de desarrollo. No obstante, dichas medidas no pueden basarse en recetas homogéneas. La penetración de las tecnologías digitales en las empresas no sigue un único sendero óptimo y, en el panorama heterogéneo que ofrece la región, es clave fortalecer a las instituciones públicas para que adapten los programas de apoyo a la transformación digital a las necesidades y potencialidades de los distintos actores y territorios. En esta perspectiva, la acción tiene que definir focos precisos, según las prioridades de cada país: para abordar la baja o nula conectividad de varios segmentos de la población, puede ser importante impulsar programas territoriales diferenciados; el estancamiento de la productividad puede exigir una atención especial a los temas de innovación y difusión tecnológica, mediante la promoción de redes empresariales y bienes colectivos en sectores determinados; el alto porcentaje de informalidad de la economía sugiere la necesidad de potenciar los encadenamientos con sectores más dinámicos, mientras que el escaso desarrollo de habilidades digitales de la población puede ser enfrentado con políticas integrales de fortalecimiento de la educación.

El enfoque estratégico que se propone en este capítulo para analizar estos aspectos se centra en la cadena productiva y en las relaciones entre sus principales eslabones. En este ámbito, en el capítulo se evidencian los cambios de conducta competitiva presentados por las empresas de la economía conectada, de la economía digital y de los sectores tradicionales. Un incremento de la concentración ha caracterizado la evolución de la economía digitalizada de la región (especialmente en el caso de los operadores de telecomunicaciones), que se ha visto obligada a poner en marcha fuertes innovaciones sostenidas por importantes planes de inversiones (en tecnologías 4G avanzada y 5G) para defender su posición competitiva y su rentabilidad. Por su parte, el explosivo crecimiento de las plataformas digitales ha impactado con fuerza a muchos sectores tradicionales, ya sea ofreciendo nuevas propuestas de valor a sus productos o servicios, o compitiendo sobre bases completamente nuevas en mercados consolidados —como los de las llamadas de larga distancia o la mensajería de texto, entre otros—.

Un aspecto relevante que surge de este análisis es que en la economía digital cambia la dinámica de las empresas en cuanto a la inversión extranjera directa. En particular, el desarrollo de las plataformas digitales ha permitido a estas empresas lograr una importante presencia internacional con montos muy reducidos de IED. Por otro lado, es evidente que en las decisiones de inversión de las empresas globales incide de manera creciente la disponibilidad de infraestructura digital adecuada y personal preparado, por lo que una política que estimule el desarrollo de estos activos puede tener efectos productivos transversales de mucho relieve.

En el centro de estos procesos se encuentra una creciente datificación de la economía, que se alimenta de la capacidad de transmitir y analizar grandes cantidades de datos a altas velocidades. Las repercusiones que esta ha tenido en el sector productivo han generado también desafíos inéditos en el marco regulatorio, evidenciándose cierta lentitud en los procesos de adaptación de las normas y falta de homogeneidad en los criterios de regulación de los distintos sectores que deberán ser incorporados por las entidades reguladoras de los países de la región. Al mismo tiempo, este proceso plantea problemas cuya solución requiere de una mirada y una capacidad de acción conjunta a nivel regional, especialmente para el establecimiento de un marco legal y normativo coherente que facilite la interacción económica y productiva en el ámbito digital.

Por otro lado, la irrupción de las plataformas digitales y los nuevos modelos de negocio basados en el manejo de gran cantidad de información y los movimientos transfronterizos de datos obligan a repensar y actualizar los fundamentos y las herramientas de las políticas de competencia, resultando ineficaces los indicadores y las metodologías tradicionalmente utilizados para detectar y controlar conductas monopólicas o abusos de posición dominante.

En especial, a través de las fusiones y adquisiciones, las grandes empresas tecnológicas pueden ejercer control sobre las dinámicas de mercado. En este escenario, puede resultar útil que la institucionalidad pública contribuya a estimular el desarrollo del mercado de los datos, transparentando los mecanismos que permiten crear valor a través de estos. Una parte del valor de los datos se refiere a su protección y su privacidad, factor que puede convertirse en una barrera de acceso para nuevas empresas que ingresen al sector. Otras soluciones que se están estudiando o con las que se está experimentando y que puede ser útil analizar desde una perspectiva regional son la creación de plataformas de intercambio de datos, la generación de operadores especializados dedicados a la creación de mercados de datos y la promoción de cooperativas de datos. Por último, los modelos de negocio presentes en la economía digital plantean significativos retos a la política tributaria de los países. Esto ha obligado a la adaptación de las modalidades tributarias tradicionales, así como a la puesta en marcha de iniciativas incipientes para la creación de modalidades *ad-hoc* de impuestos digitales, cuya presencia en países de la región se ha incrementado.

Bibliografía

- 5G Americas (2021), "5G achieves mass market appeal"; 25 de marzo [en línea] <https://www.globenewswire.com/news-release/2021/03/25/2199605/0/en/5G-Achieves-Mass-Market-Appeal.html>.
- Asen, E. (2021), "What European OECD countries are doing about digital services taxes"; 25 de marzo [en línea] <https://taxfoundation.org/digital-tax-europe-2020/>.
- Brynjolfsson, E. y A. McAfee (2014), *The Second Machine Age: Work, Progress, and Prosperity in a Time of Brilliant Technologies*, Nueva York, W. W. Norton & Company.
- Bughin, J., T. Catlin y L. LaBerge (2019), "The drumbeat of digital: How winning teams play"; *The McKinsey Quarterly*, N° 3, Nueva York, McKinsey & Company.
- Bukht, R. y R. Heeks (2017), "Defining, conceptualising and measuring the digital economy"; *Development Informatics Working Paper series*, N° 68, Centre for Development Informatics, Universidad de Manchester.
- Bunn, D., E. Asen y C. Enache (2020), *Digital Taxation around the World*, Washington, D.C., Tax Foundation [en línea] <https://files.taxfoundation.org/20200527192056/Digital-Taxation-Around-the-World.pdf>.
- Carmona, R., J. Amato Neto y R. Ascúa (2020), "Industria 4.0 en empresas manufactureras del Brasil"; *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/136), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Castellani, D., A. Jiménez y A. Zanfei (2013), "How remote are R&D labs? Distance factors and international innovative activities"; *Journal of International Business Studies*, vol. 44, N° 7.
- Castellani, D., E. Rullani y A. Zanfei (2017), "Districts, multinationals and global/digital networks"; *Economia e Politica Industriale*, vol. 44, N° 4.
- CB Insights (2021a), "The Big Tech Report: Investments, Acquisitions, & Key Themes"; 5 de mayo [en línea] <https://www.cbinsights.com/research/report/big-tech-investments-acquisitions/>.
- (2021b), "How Big Tech is Tackling Auto & Mobility"; 24 de febrero [en línea] <https://www.cbinsights.com/research/facebook-amazon-microsoft-google-apple-auto-mobility/>.
- (2020), "Where pharma giants are betting on artificial intelligence in healthcare"; 21 de diciembre [en línea] <https://www.cbinsights.com/research/pharma-giants-investment-artificial-intelligence-healthcare/>.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2021), *Tecnologías digitales para un nuevo futuro* (LC/TS.2021/43), Santiago.
- (2020), "Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación"; *Informe Especial COVID-19*, N° 4, Santiago, julio.
- (2019a), "Automatización y empleo: la reconfiguración del mercado laboral en Chile"; documento preparado para el seminario La Transformación del Empleo ante la Revolución Digital y la Automatización, Santiago, 5 de marzo.
- (2019b), *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2019* (LC/PUB.2019/8-P), Santiago.
- (2018), *Datos, algoritmos y políticas: la redefinición del mundo digital* (LC/CMSI.6/4), Santiago.
- Comisión Europea (2020a), "Propuesta de reglamento del Parlamento Europeo y el Consejo relativo a la gobernanza europea de datos (Ley de Gobernanza de Datos)" (COM(2020) 767 final), Bruselas, 25 de noviembre [en línea] <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020PC0767&from=EN>.
- (2020b), "Speech by Executive Vice-President Margrethe Vestager on the Data Governance Act and the Action Plan on Intellectual Property"; Bruselas, 25 de noviembre [en línea] https://ec.europa.eu/commission/commissioners/2019-2024/vestager/announcements/speech-executive-vice-president-margrethe-vestager-data-governance-act-and-action-plan-intellectual_en.
- (2018), "Fair taxation of the digital economy" [en línea] https://ec.europa.eu/taxation_customs/business/company-tax/fair-taxation-digital-economy_en.
- Da Silva, F. y G. Núñez (2021), "La libre competencia en la era digital y la pospandemia: el impacto sobre las pequeñas y medianas empresas"; *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2021/15), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Deichmann, J. y otros (2016), "Creating a successful Internet of Things data marketplace"; McKinsey & Company, 7 de octubre [en línea] <https://www.mckinsey.com/business-functions/mckinsey-digital/our-insights/creating-a-successful-internet-of-things-data-marketplace>.

- Consejería Presidencial para Asuntos Económicos y Transformación Digital/DNP (Consejería Presidencial para Asuntos Económicos y Transformación Digital/Departamento Nacional de Planeación) (2020), *Economía de intercambio de datos Data Marketplaces - Conceptualización para su implementación en Colombia*, Bogotá, diciembre [en línea] <https://dapre.presidencia.gov.co/TD/181220%20Econom%C3%ADa%20de%20Intercambio%20de%20Datos.pdf>.
- Eden, L. (2016), *Multinationals and Foreign Investment Policies in a Digital World*, E15 Initiative, Ginebra, Centro Internacional de Comercio y Desarrollo Sostenible/Foro Económico Mundial.
- EMBRAPA (Empresa Brasileña de Investigación Agropecuaria) (2021), "Número de startups no agro aumentou 40% em relação a 2019", 25 de mayo [en línea] <https://www.embrapa.br/informatica-agropecuaria/busca-de-noticias/-/noticia/62003009/numero-de-startups-no-agro-aumentou-40-em-relacao-a-2019>.
- Evans, P. y A. Gawer (2016), "The rise of the platform enterprise: a global survey", *The Emerging Platform Economy series*, N° 1, Nueva York, The Center for Global Enterprise, enero.
- General Motors (2020), "Surpassing 1 million Wi-Fi subscriptions, General Motors adds content and choices", 20 de octubre [en línea] <https://media.gm.com/media/us/en/gm/news.detail.html/content/Pages/news/us/en/2020/oct/1020-wifi.html>.
- Gestrin, M. V. y J. Staudt (2018), *The digital economy, multinational enterprises and international investment policy*, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- GMSA (2020a), *The Mobile Economy 2020*, Londres.
- _____(2020b), *The Mobile Economy Latin America 2020*, Londres.
- _____(2020c), *5G y el Rango 3,3-3,8 GHz en América Latina*, Londres.
- GMSA Intelligence (2020), *Global Mobile Trends 2021: Navigating Covid-19 and Beyond*, diciembre [en línea] <https://data.gsmaintelligence.com/api-web/v2/research-file-download?id=58621970&file=141220-Global-Mobile-Trends.pdf>.
- GSA (Global Mobile Suppliers Association) (2021), *5G Market Snapshot: April 2021 – Executive Summary*, 21 de abril.
- Katz, R. (2015), *El ecosistema y la economía digital en América Latina*, Santiago, Fundación Telefónica/Editorial Ariel/Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Koutroumpis, P., A. Leiponen y L. Thomas (2020), "Markets for data", *Industrial and Corporate Change*, vol. 29, N° 3, marzo.
- Latin America Reports (2020), "SoftBank set to invest \$3 billion more into Latin American tech for post-pandemic deals", 24 de noviembre [en línea] <https://latinamericareports.com/softbank-set-to-invest-3-billion-more-into-latin-american-tech-for-post-pandemic-deals/4918/#:~:text=About,SoftBank%20set%20to%20invest%20%243%20billion%20more%20into,tech%20for%20post%20pandemic%20deals&text=The%20Japanese%20conglomerate%20SoftBank%20recently,region's%20tech%20companies%20and%20startups>.
- Lund, S. y J. Bughin (2019), "Next-generation technologies and the future of trade", VOX, CEPAL Policy Portal, 10 de abril [en línea] <https://voxeu.org/article/next-generation-technologies-and-future-trade>.
- Lustig, N. (2020), "The 'SoftBank Effect' on VC in Latin America", Nasdaq, 5 de marzo [en línea] <https://www.nasdaq.com/articles/the-softbank-effect-on-vc-in-latin-america-2020-03-05>.
- Maggi, C., M. Ramos y R. Vergara (2020), "Adopción de tecnologías digitales 4.0 por parte de pequeñas y medianas empresas manufactureras en la Región del Biobío (Chile)", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2020/133), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Mari, A. (2021), "Brazil tech round-up: Senate passes legal framework for startups, dangers of privatization, cost of 5G", Forbes, 27 de febrero [en línea] <https://www.forbes.com/sites/angelicamarideoliveira/2021/02/27/brazil-tech-round-up-senate-passes-legal-framework-for-startups-dangers-of-privatization-cost-of-5g/?sh=732d84b17d67>.
- Mayer-Schönberger, V. y K. Cukier (2014), "Big data: a revolution that will transform how we live, work, and think", *American Journal of Epidemiology*, vol. 179, N° 9, mayo.
- Motta, J., H. Morero y R. Ascúa (2019), "Industria 4.0 en mipymes manufactureras de la Argentina", *Documentos de Proyectos* (LC/TS.2019/93), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Naciones Unidas (2020), "Tax treatment of payments for digital services" [en línea] <https://www.un.org/development/desa/financing/sites/www.un.org.development.desa.financing/files/2020-08/TAX%20TREATY%20PROVISION%20ON%20PAYMENTS%20FOR%20DIGITAL%20SERVICES.pdf>.

- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (2020), "Statement by the OECD/ G20 Inclusive Framework on BEPS on the Two-Pillar Approach to Address the Tax Challenges Arising from the Digitalisation of the Economy"; París [en línea] www.oecd.org/tax/beps/statement-by-the-oecd-g20-inclusive-framework-on-beps-january-2020.pdf.
- PYMNTS (2021), "Apple Car and high-tech partnerships hit the road"; 12 de marzo [en línea] <https://www.pymnts.com/innovation/2021/apple-car-and-high-tech-partnerships-hit-the-road/>.
- Quartz (2020), "Will governments break up tech giants like Google or Amazon in 2021?"; 21 de diciembre [en línea] <https://qz.com/1946579/will-governments-break-up-tech-giants-like-google-or-amazon-in-2021/>.
- Schwab, K. (2016), "The Fourth Industrial Revolution: what it means, how to respond"; Foro Económico Mundial, Ginebra, 14 de enero [en línea] <https://www.weforum.org/agenda/2016/01/the-fourth-industrial-revolution-what-it-means-and-how-to-respond/>.
- SCMP (South China Morning Post) (2020), "China should consider digital tax for large tech firms collecting copious amounts of user data, regulator says"; 16 de diciembre [en línea] <https://www.scmp.com/tech/policy/article/3114200/china-should-consider-digital-tax-large-tech-firms-collecting-copious>.
- SUBTEL (Subsecretaría de Telecomunicaciones) (2021), "Licitación 5G recauda USD 453 millones en total para el Estado"; 16 de febrero [en línea] <https://www.subtel.gob.cl/licitacion-5g-recauda-usd-453-millones-en-total-para-el-estado/>.
- The Economist* (2019), "Dismembering Big Tech"; 26 de octubre [en línea: <https://www.economist.com/business/2019/10/24/dismembering-big-tech>].
- _____(2017), "The world's most valuable resource is no longer oil, but data"; 6 de mayo [en línea] <https://www.economist.com/leaders/2017/05/06/the-worlds-most-valuable-resource-is-no-longer-oil-but-data>.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (2017), *World Investment Report 2017, Investment and the Digital Economy* (UNCTAD/WIR/2017), Ginebra.

Publicaciones recientes de la CEPAL

ECLAC recent publications

www.cepal.org/publicaciones

■ Informes Anuales/*Annual Reports*

También disponibles para años anteriores/*Issues for previous years also available*



Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2020
Economic Survey of Latin America and the Caribbean 2020



La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2020
Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean 2020



Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2020
Preliminary Overview of the Economies of Latin America and the Caribbean 2020



Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe 2020
Statistical Yearbook for Latin America and the Caribbean 2020



Panorama Social de América Latina 2020
Social Panorama of Latin America 2020



Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2020
International Trade Outlook for Latin America and the Caribbean 2020

El Pensamiento de la CEPAL/ECLAC Thinking

Construir un nuevo futuro: una recuperación transformadora con igualdad y sostenibilidad

Building a New Future: Transformative Recovery with Equality and Sustainability

La ineficiencia de la desigualdad

The Inefficiency of Inequality

Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio.

Textos seleccionados del período 2008-2018



Libros y Documentos Institucionales/Institutional Books and Documents

Construir un futuro mejor: acciones para fortalecer la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible. Cuarto informe sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe

Building forward better: Action to strengthen the 2030 Agenda for Sustainable Development. Fourth report on regional progress and challenges in relation to the 2030 Agenda for Sustainable Development in Latin America and the Caribbean

Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe, 2020: la política fiscal ante la crisis derivada de la pandemia de la enfermedad por coronavirus (COVID-19)

Fiscal Panorama of Latin America and the Caribbean, 2020: fiscal policy amid the crisis arising from the coronavirus disease (COVID-19) pandemic



Libros de la CEPAL/ECLAC Books

La tragedia ambiental de América Latina y el Caribe

La emergencia del cambio climático en América Latina y el Caribe: ¿seguimos esperando la catástrofe o pasamos a la acción?

The climate emergency in Latin America and the Caribbean: The path ahead – resignation or action?

Los sistemas de pensiones en la encrucijada: desafíos para la sostenibilidad en América Latina



Páginas Selectas de la CEPAL/ECLAC Select Pages

Protección social universal en América Latina y el Caribe.

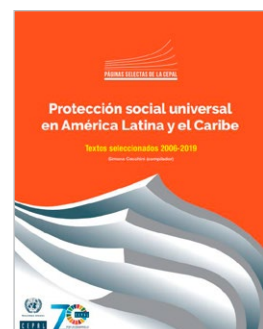
Textos seleccionados 2006-2019

Migración y desarrollo sostenible: la centralidad de los derechos humanos.

Textos seleccionados 2008-2019

Empleo en América Latina y el Caribe.

Textos seleccionados 2006-2017



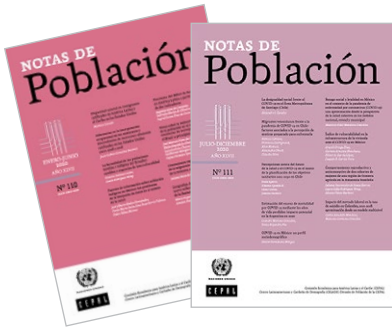
Revista CEPAL/CEPAL Review



Series de la CEPAL/ECLAC Series



Notas de Población



Observatorio Demográfico Demographic Observatory



Documentos de Proyectos Project Documents



Informes Especiales COVID-19 Special Reports COVID-19



Coediciones/Co-editions



Copublicaciones/Co-publications



**Suscríbase y reciba información oportuna
sobre las publicaciones de la CEPAL**

**Subscribe to receive up-to-the-minute
information on ECLAC publications**



www.cepal.org/es/suscripciones

www.cepal.org/en/suscripciones



NACIONES UNIDAS
UNITED NATIONS



www.cepal.org/publicaciones



facebook.com/publicacionesdelacepal

**Las publicaciones de la CEPAL también se pueden adquirir a través de:
ECLAC publications also available at:**

shop.un.org

United Nations Publications
PO Box 960
Herndon, VA 20172
USA

Tel. (1-888)254-4286
Fax (1-800)338-4550
Contacto/Contact: publications@un.org
Pedidos/Orders: order@un.org

www.cepal.org



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

