

Global LATAM

Series Inversión Extranjera

MÉXICO



Secretaría General
Iberoamericana
Secretaria-Geral
Ibero-Americana



GOBIERNO
DE ESPAÑA

MINISTERIO
DE INDUSTRIA, COMERCIO
Y TURISMO

ICEX

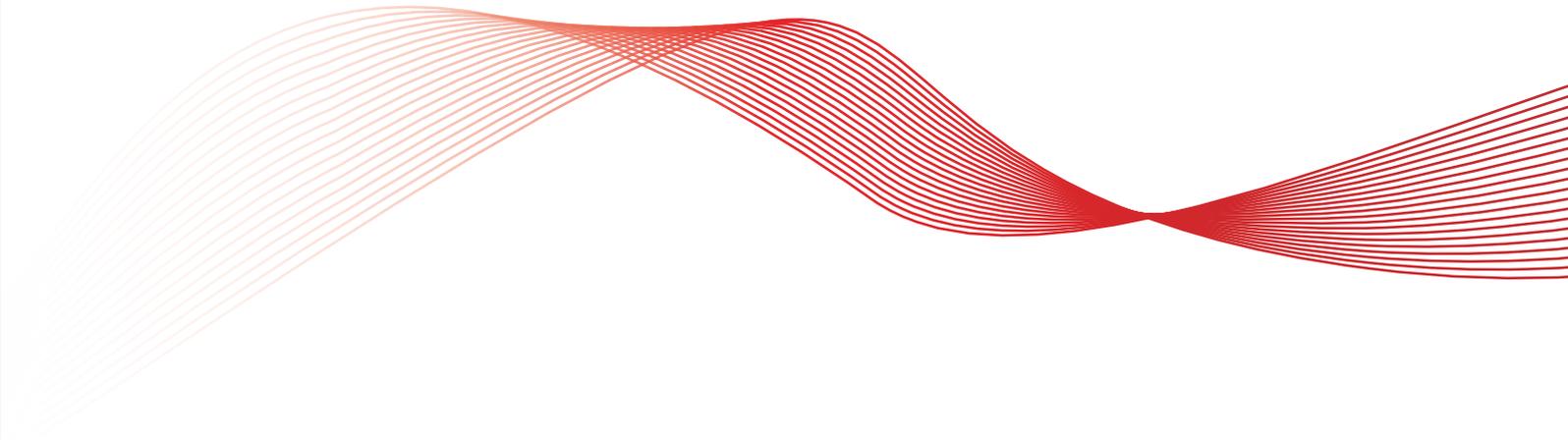
INVESTIN
SPAIN



Editor

Adrián Blanco Estévez

ICEX - Invest in Spain



Índice

Prefacio	3
Resumen ejecutivo	5
Introducción	7
La internacionalización de las empresas latinoamericanas	11
1. PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN LATINOAMERICANA	13
2. UNA MIRADA EN DETALLE A LOS PAÍSES CLAVE	18
3. CONCLUSIONES Y TENDENCIAS	29
México, un inversor global consolidado	33
1. LA APERTURA DE LA ECONOMÍA MEXICANA COMO FACTOR CRÍTICO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL	34
2. LA INVERSIÓN DE MÉXICO EN EL MUNDO A TRAVÉS DE TRES PAÍSES: BRASIL, ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA	37
3. CONCLUSIONES	42
Los programas de cooperación como herramienta de la internacionalización de las empresas mexicanas	44
Internacionalización y la industria de capital privado en México	46
BSD Enterprise: el “cliente ancla” como factor crítico de internacionalización	48
Anexo. El desembarco de las grandes empresas latinoamericanas en España, un fenómeno reciente con protagonismo mexicano	51

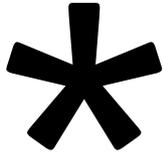


Prefacio



María Jesús Fernández

Directora Ejecutiva, ICEX-Invest in Spain



Con la entrada en el siglo XXI América Latina experimentó un largo ciclo de crecimiento económico, una década dorada con un avance medio del PIB cercano al 4% en el periodo 2003-2012, que estuvo motivada por una combinación de factores internos y externos. Entre los primeros cabe destacar la mejora de los fundamentales macroeconómicos de la región, la aplicación de políticas inclusivas que favorecieron el crecimiento interno y el desarrollo de las clases medias, y un mayor compromiso con la apertura económica y comercial. Entre las segundas, cabe destacar el alza en los precios de materias primas y el acceso a financiación internacional a tipos moderados.

Se crearon los condicionantes necesarios para un mayor desarrollo del tejido empresarial, y aunque ya existían experiencias previas de expansión internacional, fue en ese periodo en el que se consolidó el fenómeno de la internacionalización de las empresas latinas. Posteriormente, el fenómeno se iría haciendo más complejo, se multiplicó el número de inversores, se diversificó el patrón sectorial y se abordó la internacionalización desde diferentes estrategias de inversión. De este modo hoy encontramos inversiones en el exterior de empresas estatales especializadas en materias primas, pero también de empresas de menor tamaño que operan en sectores como alimentación, logística, manufacturas, moda, tecnología u ocio, así como inversores no empresariales y de naturaleza financiera como fondos de inversión o *family offices*.

Sin embargo, y pese a la importancia que reviste esta nueva y compleja realidad empresarial para la región, no existe una herramienta que permita realizar un seguimiento de manera regular acerca de la expansión en el exterior de la inversión latinoamericana. En este contexto el proyecto GLOBAL LATAM tiene como objetivo contribuir a ocupar este espacio, a través de una publicación de periodicidad anual que analice la inversión latinoamericana en el mundo, y que permita identificar las principales tendencias y actores que la protagonizan. GLOBAL LATAM se concibe como una serie de seis informes sobre inversión extranjera, en cada uno de los cuales se analizará el estado de la inversión latinoamericana, así como con mayor profundidad un país en particular.

El informe consta de dos capítulos principales, en el primero se analizan qué empresas, países y sectores lideran la inversión latina en el mundo. En el segundo capítulo nos centramos en analizar la expansión de las empresas mexicanas, país escogido para esta primera edición, y uno de los principales inversores mundiales procedentes de América Latina. Además, hemos enriquecido el análisis con distintas colaboraciones alrededor del papel jugado por la industria del capital privado y por las políticas públicas, además de incluir un caso de estudio de internacionalización empresarial. Finalmente, hemos reflejado la importancia de España como destino fundamental de la inversión latinoamericana en Europa.

GLOBAL LATAM es una iniciativa de ICEX España Exportación e Inversiones, entidad pública española que tiene como misión promover la internacionalización de las empresas españolas y atraer inversión extranjera, y se enmarca en su objetivo de identificar y apoyar las empresas latinoamericanas con interés en invertir en España. El proyecto está apoyado por la Secretaría General Iberoamericana (SEGIB), organismo internacional de apoyo a los 22 países que conforman la comunidad iberoamericana, y que apoya de manera decidida la construcción y ampliación de los vínculos económicos y comerciales dentro del espacio iberoamericano.

En este primer número, hemos colaborado con *Emerging Market Institute (EMI)* de la Universidad de Cornell para el seguimiento de la inversión latinoamericana en el mundo. Además, para el análisis sobre México hemos trabajado con tres de las instituciones de referencia en el ámbito de la internacionalización de la economía y las empresas mexicanas: el Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE), el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y ProMéxico, entidad del Gobierno de México que promueve el comercio y la inversión internacional.

En definitiva, esperamos que el presente documento sea de su interés y contribuya a un mejor y más profundo entendimiento del fenómeno de la internacionalización de las empresas latinas.



Resumen ejecutivo



- **La inversión latinoamericana en el mundo es un fenómeno empresarial que se ha consolidado en las últimas décadas** y que ha supuesto la incorporación de las empresas latinas al mapa de las grandes firmas globales. Pese a ello, en **2017 año hemos asistido a un descenso coyuntural** de la inversión, que se quedaría entre los 17.000 y los 23.000 millones de dólares según las distintas fuentes, fruto de los todavía reducidos precios de las materias primas, de la incertidumbre del ciclo político y de la elevada deuda corporativa.
- Las empresas latinas que invierten en el exterior se encuentran altamente concentradas en tres países, **Brasil, México y Chile**, que absorben el **81% de la IED exterior**. Si ponderamos por tamaño económico Chile es, a gran distancia de las demás, la economía con **mayor inversión exterior respecto del PIB de toda la región**. Por lo que respecta a los destinos de inversión, la propia región latinoamericana es, junto con Estados Unidos, el mercado de expansión principal de las empresas latinas.
- Conforme las economías latinoamericanas y su tejido empresarial ascendían en la cadena de valor, y la internacionalización empresarial alcanzaba mayor nivel de madurez, **las empresas especializadas en industrias pertenecientes a las distintas ramas del sector servicios (telecomunicaciones, tecnología) han ido ganando peso**, mientras que sectores tradicionales como recursos naturales e industrias básicas, asociados a una primera oleada inversora, han ido perdiendo importancia.
- **Vale** (minería), **Votorantim** (conglomerado industrial) y **Odebrech** (construcción) son las empresas brasileñas con mayor número de proyectos de internacionalización en el periodo 2009-2017; en México destacan especialmente **América Móvil** (telecomunicaciones), y en menor medida **Cemex** (cemento) y **Grupo Kaluz** (Mexichem) (industria); y en Chile **LATAM** (aerolínea) y **Falabella** (comercio). Otras empresas destacadas son las colombianas **Gerfor** (materiales) y **Grupo ISA** (electricidad), las argentinas **La Martina** (moda) y **Grupo Assa** (consultoría tecnológica), o las peruanas **Ransa** (logística) y **Belcorp** (cosméticos).
- La internacionalización de las empresas mexicanas es resultado de la apertura de México durante las últimas décadas – particularmente a partir de la firma del TCLAN en 1994 - y de la necesidad de expansión de las firmas para desarrollar ventajas competitivas. Actualmente **la IED Mexicana en el exterior es 22 veces mayor a la registrada en el año 2000, alcanzando los 180.057 millones de dólares**, habiendo crecido a un ritmo considerablemente superior a la inversión mundial durante los últimos años.
- Las empresas mexicanas presentan una muy elevada concentración geográfica por países de destino, y entre siete y **ocho de cada diez dólares de inversión exterior se dirigen a su mercado natural, esto es la propia región latinoamericana, y a Estados Unidos**. El país azteca cuenta con grandes empresas altamente internacionalizadas fundamentalmente en sectores primarios, destacando la **alimentación** (Bimbo, Gruma, Sigma), las **materias primas** (Pemex, Cemex, Grupo México), y el sector **servicios** (América Móvil, Grupo Elektra y Cinépolis).
- **España es uno de los principales destinos de la inversión latinoamericana**, es el segundo país de inversión tras Estados Unidos fuera de la región, y se ha convertido en la puerta de entrada principal de las empresas latinas al mercado europeo. La IED latinoamericana en España alcanza los **39.490 millones de euros**, está liderada por las empresas mexicanas y conformada por multitud de firmas que operan en la totalidad de los sectores económicos. De este modo la relación de inversión bilateral de España-América Latina parece haber superado la fase de unidireccionalidad derivada del desembarco de las multinacionales españolas en la región, y cada vez más empresas latinas están invirtiendo en España y pasando a formar parte relevante del tejido productivo español.



Introducción



Adrián Blanco Estévez
ICEX - Invest in Spain



LAS GRANDES EMPRESAS LATINOAMERICANAS, ACTORES GLOBALES CONSOLIDADOS

Los grandes grupos empresariales latinoamericanos comenzaron su internacionalización de manera gradual en los años 70, y desde entonces se han consolidado como actores destacados en el tejido empresarial de la región. No constituyen una realidad única, ni por el origen de su capital, ni por su sector de actividad o país de procedencia. Algunos de estos grupos tienen sus raíces en las políticas de industrialización y de sustitución de importaciones, otras encontraron su desarrollo en una regulación favorable y la ausencia de competencia, mientras que otras de perfil tecnológico han escalado posiciones rápidamente y se han convertido en gigantes del sector servicios. Sin embargo y pese a esta heterogeneidad, sí que existen ciertos atributos que son comunes a la mayoría de ellas, y que las sitúan como *frontrunners* en una Latinoamérica donde las mipymes y los negocios informales conforman el grueso del tejido empresarial. Las grandes empresas latinoamericanas son altamente innovadoras, cuentan con el mejor talento nacional y se financian habitualmente sin problemas en los mercados de capitales, y son en su gran mayoría grupos familiares o propiedad del Estado. Además son más rentables, y según estudios recientes, sus ingresos crecen tres veces más rápido que el resto de compañías latinoamericanas¹.

Más allá de su relevancia como actores generadores de valor en sus países de origen y en la región, hoy día estas empresas se han convertido en auténticos líderes globales en sus sectores de actividad. A título ilustrativo Cencosud (Chile, distribución), Embraer (Brasil, aviación), Gruma (México, alimentación) o Globant (Argentina, tecnología) son grupos empresariales de diversa procedencia y sector de actividad, pero todos ellos cuentan con una fuerte presencia internacional y más del 60% de sus ventas fuera de sus países de origen. Además, las grandes empresas latinoamericanas juegan en la liga de los grandes actores empresariales globales y desempeñan un papel crucial en los sectores en los que operan, protagonizando de forma frecuente operaciones de inversión sur-norte. Por ejemplo, el grupo brasileño Natura adquirió en 2017 la francesa Body Shop, hasta entonces en manos del grupo L’Oreal, por 1.100 millones de dólares.

En este contexto, el objetivo principal del presente trabajo no es estudiar los motivos que originan el nacimiento de estos grupos empresariales ni ahondar en el debate sobre estas inversiones, ámbitos suficientemente documentados, sino analizar las últimas tendencias de estos grupos empresariales y de su impacto a nivel global, así como realizar un seguimiento de las operaciones y su influencia sectorial.

1. Why Multinationals Hold the Key to Latin America’s Economic Future. BCG. 2018.

TENDENCIA A LA BAJA EN LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL LATINOAMERICANA

La Inversión Extranjera Directa (IED) en el mundo experimentó un retroceso del 23% en 2017, quedando en 1,43 billones de dólares, de acuerdo con los datos de la UNCTAD. Tanto las operaciones de fusión o adquisición como las inversiones *greenfield* registraron un retroceso respecto al año anterior (22% y 14% respectivamente) si bien la notable caída experimentada debe ser atribuida al decepcionante comportamiento de las primeras, que cuentan con un peso mucho mayor en los flujos mundiales de IED. Entre los factores que explican esta caída a nivel mundial, más allá de distintos focos de incertidumbre macroeconómica y geopolítica en distintas regiones del mundo, cabe destacar los menores retornos de la inversión extranjera (6,7% en 2017 en comparación con 8,1% en 2012)².

Por lo que respecta a la inversión exterior latinoamericana, las principales fuentes de información coinciden en señalar que 2017 no fue un buen año. Según la CEPAL, la inversión se redujo un 34%, quedando en 23.416 millones de dólares. De acuerdo con la UNCTAD, si bien se habría producido un incremento hasta los 17.300 millones de dólares, este volumen estaría muy por debajo de la media de los últimos años³. A este contexto hay que sumarle las propias especificidades de América Latina a la hora de explicar la caída de los flujos de inversión. El primer factor explicativo son los todavía reducidos niveles de los precios de las materias primas, que socavan la capacidad inversora en el exterior de algunas de las principales grandes empresas públicas y privadas dedicadas a la extracción, transformación y comercialización de *commodities*, como Vale, PEMEX o Ecopetrol, entre otras.

Un segundo factor explicativo es la fuerte incertidumbre a nivel político que imperó en 2017 en la región, habida cuenta de las elecciones Presidenciales en las principales economías como Brasil, México o Colombia, que se producían este 2018. Este hecho favoreció las estrategias *wait and see*, lo que produjo una reducción de las operaciones, en una región en la que, recordemos, la mayoría de las operaciones de inversión exterior son intrarregionales (por ejemplo, en la industria de las telecomunicaciones un 84% de los proyectos internacionales anunciados en los últimos tres años se produjeron en la propia región).

Un tercer factor explicativo podría ser la todavía considerable deuda corporativa de numerosos grupos empresariales. En los últimos años, en un contexto de restricción del crédito y bajas tasas de ahorro de la región, el acceso a financiación externa permitió a las empresas de la región aumentar considerablemente la inversión. Gran parte fue en bonos denominados en dólares y ahora toca devolverlos. En junio de 2016 las empresas en América Latina y el Caribe tenían una deuda de 406.000 millones de dólares en bonos emitidos en el extranjero, casi tres veces más que en junio de 2010, según el Banco Internacional de Pagos.

En todo caso cabe esperar que estos factores de naturaleza coyuntural vayan perdiendo fuerza durante 2018 y los siguientes ejercicios, de tal modo que las grandes empresas latinoamericanas vayan recuperando su apetito por la internacionalización y vuelvan a protagonizar importantes operaciones transfronterizas. Confiamos en que así sea, cuentan con ambición global, talento directivo y capacidad innovadora suficiente para ello.

2. Investment Report 2018. UNCTAD.

3. La principal diferencia procedería de que a partir de 2015 la mayor parte de los países de la región comenzaron a reportar los datos de inversión extranjera directa (IED) siguiendo las indicaciones de la sexta edición del Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional (MBP6) del Fondo Monetario Internacional (FMI) y de la cuarta edición de la Definición Marco de Inversión Extranjera Directa de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). Esta metodología fue utilizada por la CEPAL pero no por la UNCTAD. Según explica CEPAL "El principio direccional refleja el sentido de la influencia del inversionista que subyace a la relación de inversión directa. Es decir, todos los flujos de capital ejecutados por empresas cuyo último propietario es extranjero se atribuyen como pasivos en la economía (entradas de IED). En cambio, en el principio activo/pasivo, las transacciones se asignan al país de donde vienen, sin importar el país de residencia del inversionista final. En la práctica, la principal diferencia entre ambos es la forma de considerar los préstamos que las filiales hacen a sus casas matrices. En el caso de las filiales en el extranjero de una empresa, el principio direccional asigna estas transacciones a las salidas de IED (porque la empresa es residente en el propio país), mientras que el principio activo/pasivo las asigna a las entradas de IED (porque el país está incrementando su pasivo)".



La internacionalización de las empresas latinoamericanas



Lourdes Casanova

Profesora titular y directora del Emerging Market Institute
Cornell S.C. Johnson College of Business. Cornell University

La autora quiere agradecer la contribución de Tiago Siato,
investigador principal así como la de Daryl Lwin y Adriano Claudio



Avda. El Dorado, Bogotá, Colombia

En el entorno económico actual, las organizaciones y los individuos invierten en el exterior como una alternativa a las inversiones locales, configurando en consecuencia un ecosistema que trasciende los límites nacionales. En los últimos 50 años, en un contexto en el que Latinoamérica ha aumentado su presencia en la economía mundial, los países que la conforman no solo han sido objeto de inversiones extranjeras, sino que también han invertido dentro y fuera de la región. Cuando las empresas latinoamericanas invierten en el extranjero buscan crecimiento, mayores rentabilidades, nuevos recursos naturales y también conocimiento y desarrollar nuevas capacidades.

En este marco, el presente capítulo analiza la salida de Inversión Extranjera Directa (IED) latinoamericana, a fin identificar los principales países y sectores de destino de la inversión, y las empresas latinoamericanas que están protagonizando dicho proceso de internacionalización. De este modo el presente documento tiene como objetivo último servir de herramienta de análisis y seguimiento para el sector público, privado y la academia acerca de los procesos de internacionalización de las empresas latinoamericanas.

1. PRINCIPALES TENDENCIAS DE LA INVERSIÓN LATINOAMERICANA

La internacionalización de las grandes empresas latinoamericanas, muchas de ellas convertidas ya en líderes globales en sus sectores de actividad, es un fenómeno empresarial consolidado y de naturaleza irreversible. Según datos de la UNCTAD¹, la inversión exterior acumulada (stock) por parte de la región ha venido incrementándose de manera casi ininterrumpida durante las últimas dos décadas. Sin embargo, pese a la tendencia a largo plazo ascendente de la inversión acumulada, Latinoamérica experimentó una drástica caída en el flujo de IED emitida en los últimos años, pasando de más de 50.000 millones de dólares en 2010 a menos de 10.000 millones en 2016, para luego recuperarse ligeramente en 2017 (Gráfico 1). Latinoamérica invirtió de manera notable

en el exterior durante la «década dorada» de 2000 a 2012, pero con la caída de los precios de las materias primas y la consiguiente ralentización del crecimiento económico, sus empresas insignia redujeron sus inversiones en el exterior y, en otros casos, vendieron sus activos para compensar las pérdidas en el mercado local.

La economía de la región creció en 2012 y 2013 en torno al 2,5 %, el 1 % en 2014, el 0 % en 2015, seguido de una contracción del -0,5 % en 2016 y un crecimiento del 1,7 % en 2017, lo que forzó a muchas de las empresas de la región a consolidar su capital y no abordar nuevos procesos expansivos. Para ello, estas empresas exigieron a las filiales extranjeras que aceleraran el reembolso de las obligaciones pendientes, y redujeran la oferta de financiación mediante endeudamiento dentro de su grupo de empresas o vendieran sus activos.

Gráfico 1

Flujos de inversión de latinoamérica en el exterior (en miles de millones de dólares), 1980 - 2017



Fuente: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> a 6 de enero de 2018 para Argentina y otros países de América Central y América del Sur; Bancos Centrales para Brasil, Chile, Colombia y México.

Nota 1: los datos anteriores se actualizaron a escala de país a partir de los datos más recientes disponibles de los Bancos Centrales.

Nota 2: en los datos, México forma parte de Centroamérica.

Nota 3: Caribe incluye paraísos fiscales a través de los cuales se canaliza gran parte de la inversión latinoamericana en el exterior.

1. United Nations Conference for Trade and Investment.



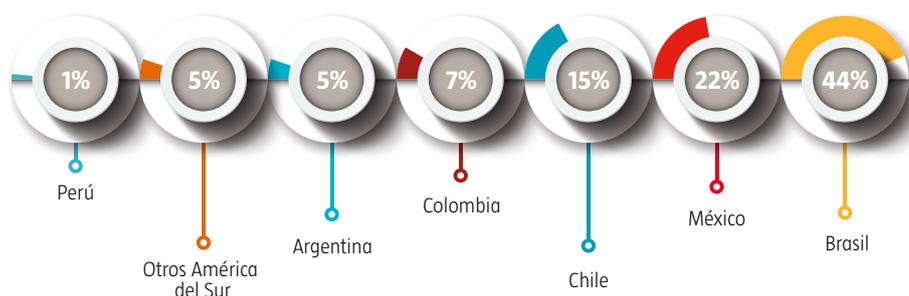
Lima, Perú

¿Qué países son los principales inversores latinoamericanos en el exterior? Existe una elevada concentración de la IED emitida en tres economías, Brasil, México y Chile, que suponen el 81% del total. Tal y como puede verse en el gráfico 2 la gran economía regional Brasil es el principal emisor de inversión exterior en términos acumulados de la región (45% del total), seguido de México (22%) y Chile (15%)². Si en lugar de la foto fija analizamos la tendencia, es relevante destacar que desde inicios de la década Brasil fue superado por Chile y México, debido a que Brasil ha congelado sus inversiones como a continuación veremos. Otros países como Colombia (7%), Argentina (5%), o Venezuela (3%), sin llegar a la importancia de las economías anteriores, también presentan volúmenes significativos de inversión en el exterior.

Si en lugar de tomar el volumen de inversión acumulada ponderamos este último por el tamaño económico, obtenemos una aproximación a la apertura económica en lo relativo a internacionalización empresarial. Bajo esta perspectiva Chile es, de forma destacada, el primer inversor a este respecto con un ratio del 44%. A gran distancia le siguen el resto de grandes economías latinoamericanas que cuentan con un ratio significativamente inferior, como son Colombia (18%), Brasil (17%), México (15%), y Venezuela (12%). A este respecto cabe destacar que países como Argentina (6%) o Perú (2%), tienen un ratio de inversión sobre tamaño económico notablemente inferior a los países anteriores, lo que evidencia un fuerte margen de mejora en la internacionalización de las empresas de ambos países. Por lo que respecta a resto de economías de la región, no solamente presentan volúmenes de inversión muy modestos, sino que incluso son menores de lo que a priori correspondería por su tamaño económico³ (gráfico 3).

Gráfico 2

Latinoamérica: distribución de países inversores en el exterior por volumen acumulado, 2017



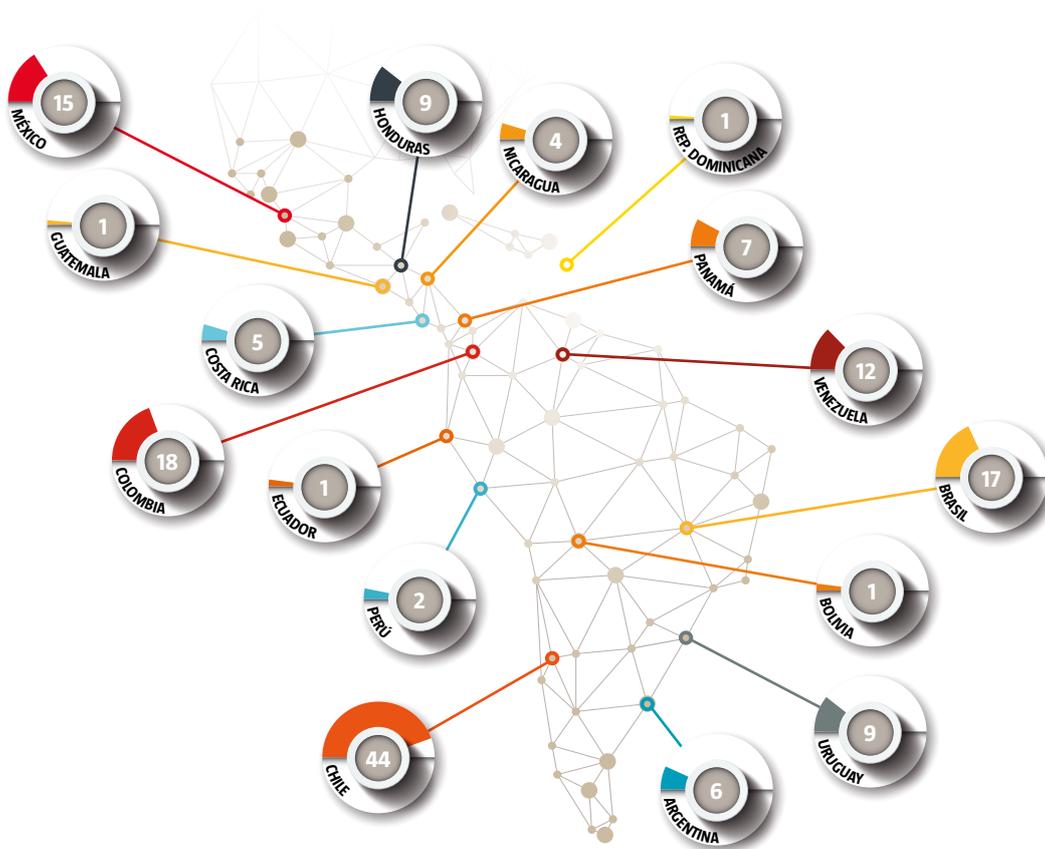
Fuente: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=96740> a 6 de enero de 2018.

2. Los datos de la UNCTAD referidos a la distribución porcentual de la IED emitida por América Latina excluyen los paraísos fiscales.

3. El ratio mencionado es el resultado de dividir la IED emitida acumulada (stock) entre el tamaño económico medido por el PIB a 2017 con datos del FMI, expresado en términos porcentuales.

Gráfico 3

Ratio de inversión acumulada de los países latinoamericanos ponderada por peso económico (en %), 2017



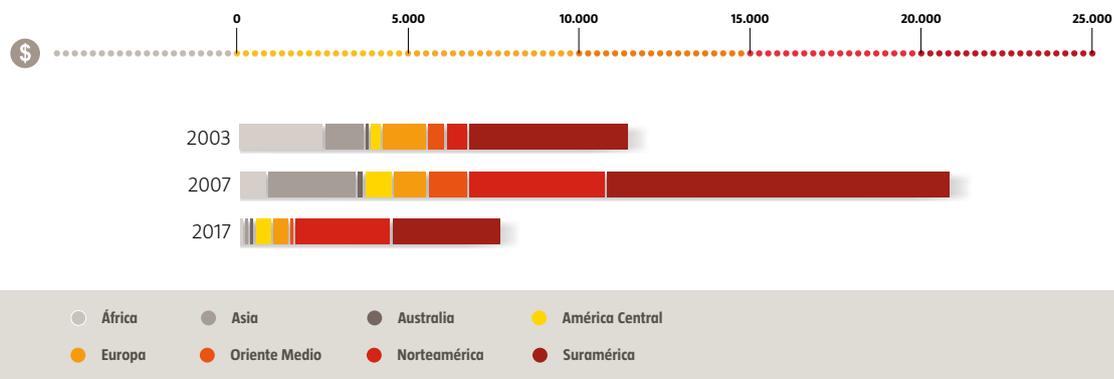
Fuente: elaboración propia a partir de UNCTAD y FMI con datos para 2017.

Por lo que respecta al destino de inversión de la IED latinoamericana se ha utilizado la base de datos FDIMarkets, que identifica proyectos nuevos, es decir, proyectos en los que las empresas abren sus propias fábricas o desarrollan proyectos de infraestructura. Tomando como años de corte 2003, 2010 y 2017, se observa que en 2003 la IED latinoamericana fue principalmente intrarregional, esto es, se dirigió principalmente hacia América del Sur, con una importante presencia de Angola, destino fundamental de las inversiones

brasileñas (gráfico 4). En 2010 apreciamos que la mayoría de las regiones de destino experimentaron un aumento en la inversión, destacando nuevamente la inversión intrarregional así como hacia América del Norte y Asia. Finalmente, en 2017 se consolidó la tendencia inversora hacia las américas: América del Sur y Estados Unidos en un entorno de menor inversión exterior se posicionaron como destinos prioritarios para las empresas latinoamericanas. La evolución por países de destino de la IED emitida por América Latina puede verse en el gráfico 5.

Gráfico 4

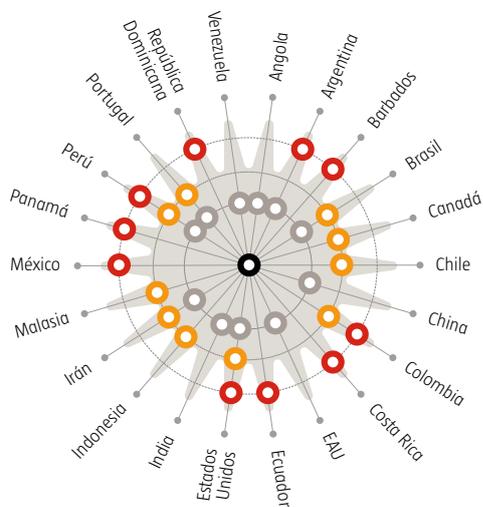
Destino de la IED latinoamericana por regiones (millones de dólares), 2003, 2010, 2017



Fuente: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd 2018.

Gráfico 5

Principales países de destino de la inversión latinoamericana, 2003, 2010 y 2017

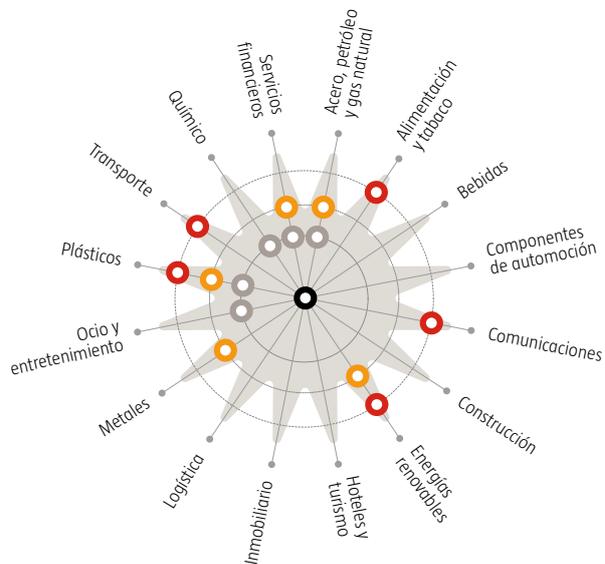


● 2003 ● 2010 ● 2017

Fuente: fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd 2018.

Gráfico 6

Principales sectores de destino de la inversión latinoamericana, 2003, 2010 y 2017



Durante el mismo período, analizamos las industrias a las que se dirigieron las inversiones latinoamericanas, y vemos que el desglose del sector refleja una transición desde materias primas e industrias básicas hacia servicios y actividades que operan en la parte alta de la cadena de valor (gráfico 6). En 2003, se observa una elevada concentración en los plásticos y otros materiales, mientras

que en 2010 se produce un incremento del foco en servicios, en especial, servicios financieros, energías renovables y hostelería y turismo. Finalmente en 2017, se observa como el interés se ha desplazado hacia las comunicaciones, con aumento también en las energías renovables, y sectores tradicionales como recursos naturales e industrias básicas pierden relevancia.



Nota metodológica

Los Gobiernos latinoamericanos en el diseño e implementación de políticas han estado más centrados en impulsar la atracción de IED que la emisión de IED, lo que ha tenido una derivada en el déficit en la generación de información y estadísticas a nivel público sobre la internacionalización de las empresas de la región. Por este motivo el presente trabajo se complementa con bases de datos privadas allí donde no existen datos oficiales, lo que es frecuente en el desglose del destino de la inversión por sector y país. De este modo se ha utilizado la base de datos privada FDI Markets para proyectos greenfield o de inversión nueva y Capital IQ para datos de fusión y adquisición, y cabe destacar que los datos reflejados por ambas son indicativos de tendencias pero que no se corresponden con el total volumen de la IED emitida.

La utilización de datos para los apartados del presente capítulo ha sido la siguiente. En el apartado 1 ("Principales tendencias de la inversión latinoamericana") se han utilizado los datos de UNCTAD, elaborados a partir de fuentes oficiales, para medir la inversión acumulada (stock), y FDI Markets para el análisis de tendencias de destinos geográficos y sectores de destino. En el apartado 2 ("Una mirada en detalle a los países clave") se han utilizado principalmente los datos de FDI Markets, tanto para el análisis de la evolución como de destinos geográficos, sectores y empresas, excepto en el caso de Brasil, para el que se han utilizado la fuente estadística oficial Banco Central do Brasil. Por último, en el apartado 2.4. ("Otros países latinoamericanos") en el que se presenta el mapa de inversión de la región en el exterior se han utilizado nuevamente los datos de UNCTAD de inversión acumulada (stock).



Sao Paulo, Brasil

2. UNA MIRADA EN DETALLE A LOS PAÍSES CLAVE

En este apartado analizamos con mayor profundidad la IED de los países más importantes, Brasil, México y Chile, que por sí solos representan el 81 % del total de la inversión exterior latinoamericana. Finalmente, se realiza un breve análisis de otras economías con una inversión exterior más modesta, como son Colombia, Argentina y Venezuela.

2.1. BRASIL

Brasil es un actor fundamental a la hora de explicar la inversión exterior latinoamericana llegando a concentrar el 45% de la IED emitida por la región, si bien en los últimos años ha reducido notablemente sus operaciones. Entre los factores que explican este descenso se encuentran la contracción económica en los dos últimos años, debido a la caída de los precios de las materias primas, así como diversos problemas de índole política e institucional, que condujeron a una disminución de su PIB durante tres ejercicios consecutivos. De acuerdo con datos oficiales del Banco Central de Brasil, la IED emitida fluctuó sustancialmente de 2009 a 2017, de 8.400 millones de dólares en 2009 a 30.300 millones en 2010 y de nuevo a 11.000 millones de dólares en 2017.

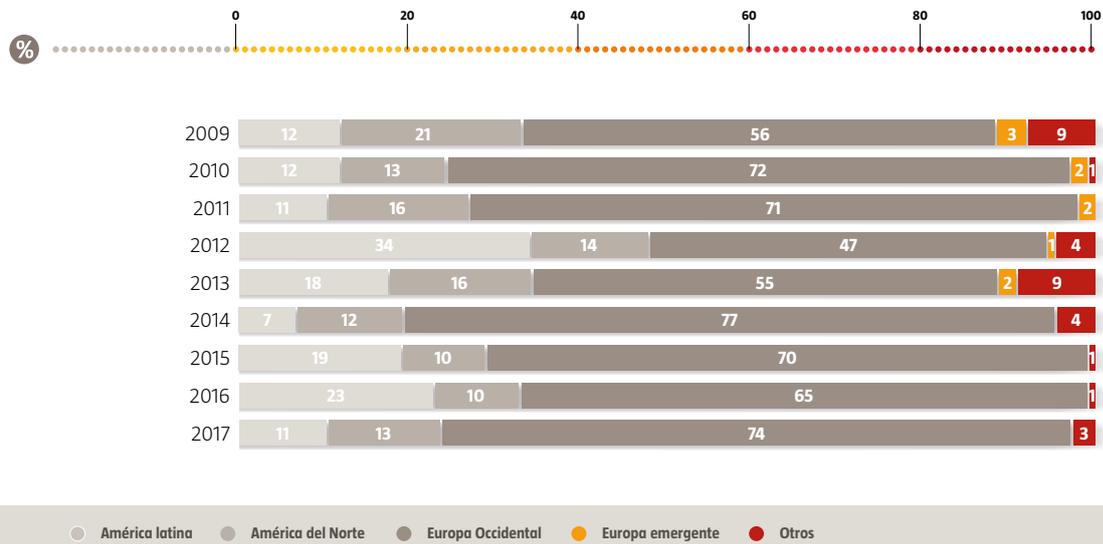
La distribución porcentual por regiones de destino indica que la inversión brasileña se dirigió fundamentalmente hacia Europa, seguida de América Latina y América del Norte, una distribución que se ha mantenido estable a lo largo de los últimos años (gráfico 7). Entre los principales países de destino de la inversión brasileña para el período 2009-2017 encontramos a Países Bajos, Estados Unidos, Austria, Portugal, Argentina o Reino Unido, además de España país en el que cuenta con un destacado grupo de empresas que contabilizan una inversión superior a los 3.500 millones de dólares. Además, entre los principales destinos (finales o intermedios) de la inversión brasileña encontramos distintos *Offshore Financial Centers* (OFCs), así como otros destinos con una fiscalidad ventajosa, que concentran una elevada proporción del total de las inversiones brasileñas en el exterior (gráfico 8).

Si nos referimos exclusivamente a las operaciones de fusión y adquisición llevadas a cabo por las empresas brasileñas, y no a los flujos totales, es destacable que las realizadas en Reino Unido, República Dominicana y Portugal concentran hasta un 81% del monto total en los tres últimos años⁴. A modo ilustrativo, Joshep Safra, uno de los principales banqueros brasileños, adquirió el rascacielos londinense Gherkin por un valor cercano a los 1.000 millones de dólares, y distintas empresas portuguesas como Cimpor (cemento) o Gal (petroquímico) han recibido inversión brasileña en los últimos años.

4. Datos provistos por Capital IQ.

Gráfico 7

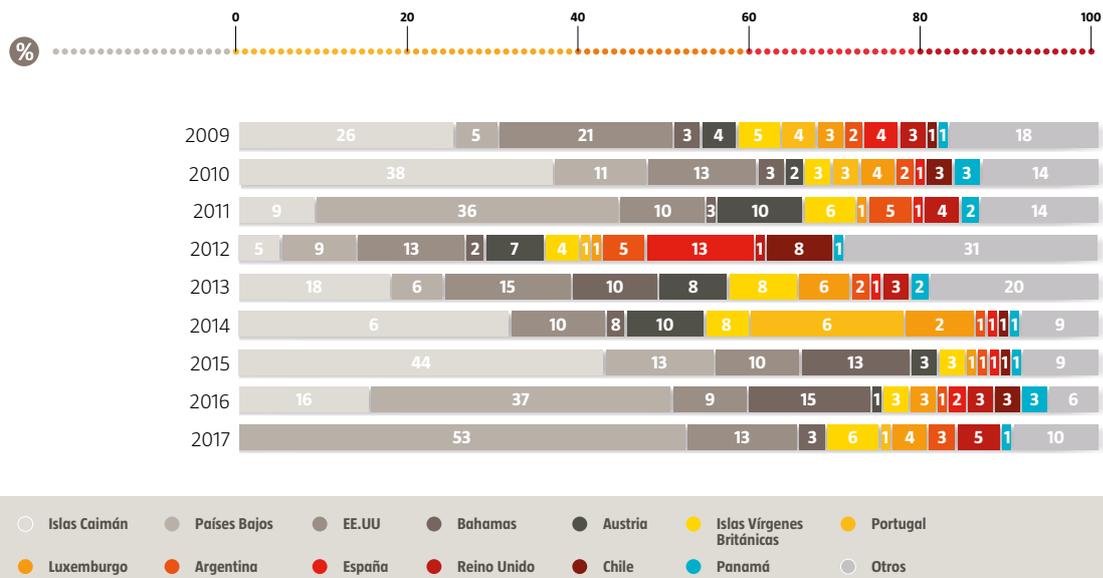
Distribución de la inversión desde Brasil hacia las regiones del mundo (en %), 2009 - 2017



Fuente: Banco Central de Brasil (<https://www.bcb.gov.br/htms/Infecon/SeriehistFluxoInvDir.asp>). Marzo de 2018.
 Nota: los datos no incluyen la reinversión de beneficios.

Gráfico 8

Distribución de la inversión desde Brasil por países (en %), 2009 - 2017



Fuente: Banco Central de Brasil (<https://www.bcb.gov.br/htms/Infecon/SeriehistFluxoInvDir.asp>). Marzo de 2018.
 Nota: los datos no incluyen las reinversiones de beneficios.

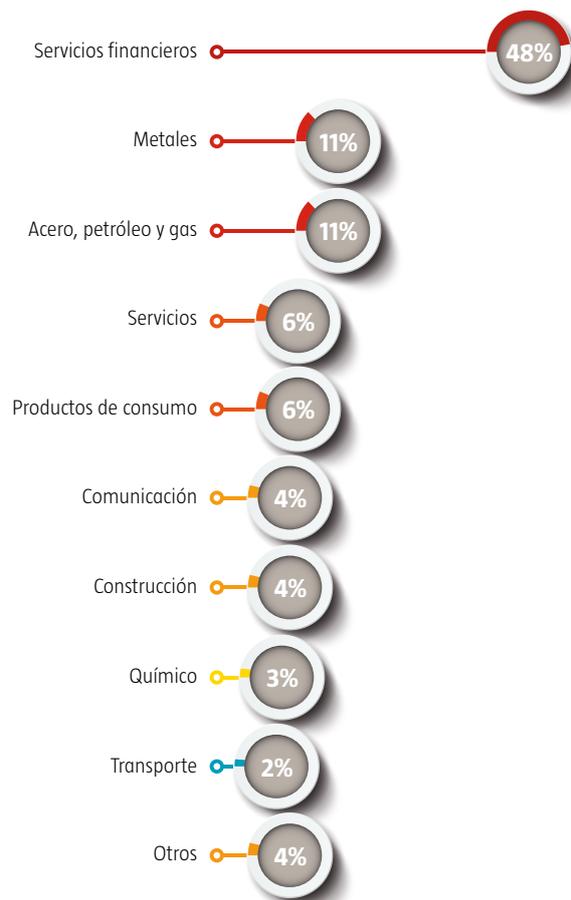


Plataforma perforación petrolera. Río de Janeiro, Brasil

Por lo que respecta a los principales sectores en los que Brasil invierte son servicios financieros, metales y recursos naturales (carbón, petróleo y gas natural), y estos tres combinados representan el 70 % del flujo de salida de capital de Brasil al sumar las inversiones de todo el período. Sin embargo, si observamos la tendencia se aprecia una menor inversión en servicios financieros y metales en los últimos años, y un destacado incremento de las inversiones en recursos naturales en un contexto de expectativas al alza sobre el precio de las materias primas después de varios años de ciclo bajista⁵.

Gráfico 9

Inversión de Brasil en el exterior por sectores (% sobre total), 2009 - 2017



5. Nótese que los datos de Brasil están referidos a los volúmenes de inversión con datos del Banco Central de Brasil, y por tanto pueden no coincidir con los destinos ni sectores de inversión previstos por fuentes de datos privadas como FDI Markets o Capital IQ.

Por su parte la base de datos FDI Markets nos ofrece información acerca de las principales empresas brasileñas que han invertido en el exterior en los últimos años, que viene liderada por dos compañías. En primer lugar destaca Vale, una de las principales multinacionales mineras del mundo, especializada en la prospección, producción y venta de mineral de hierro, cobre, carbón y metales preciosos. Vale invirtió fuertemente durante 2010 y 2011, principalmente en distintos proyectos y empresas en Canadá, Australia, Malasia y Mozambique. En segundo lugar destaca Hejoassu Administração, que a través de

su filial Votorantim Participações es líder internacional en los segmentos de cemento, metalurgia, siderurgia, y generación de energía. Hejoassu realizó su mayor inversión en 2013, en una operación de 4.000 millones de dólares en Colombia en el sector del carbón, petróleo y gas natural en un proyecto de extracción (gráfico 10).

Gráfico 10

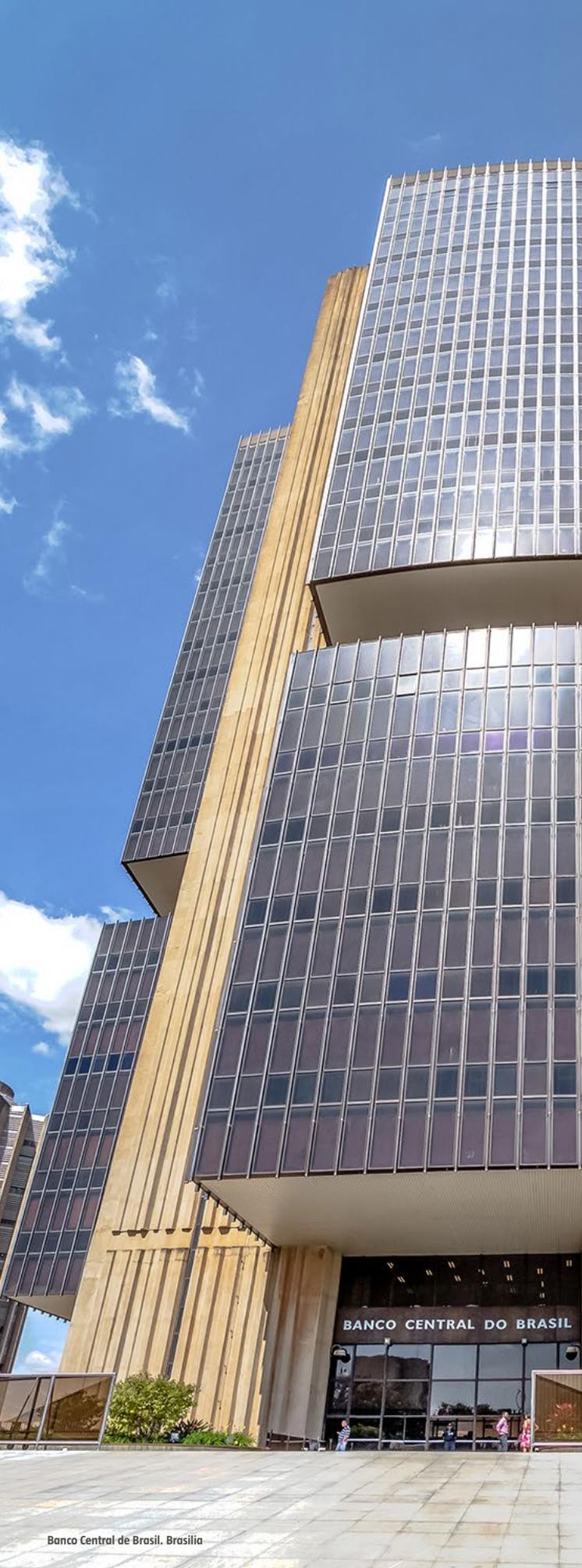
Las principales empresas brasileñas por inversión en el exterior (millones de dólares), 2009 - 2017



Fuente: © fDi Intelligence, de Financial Times Ltd 2018.

Nota 1: todas las cifras de inversiones de capital que se muestran en la tabla están en USD, millones de dólares estadounidenses.

Nota 2: los datos de inversión de capital incluyen valores estimados. Financial Times Ltd no se hace responsable de la exactitud o imprecisión de estos datos.



Por lo que respecta al último año 2017, Odebrecht, Quaatro y Odata fueron los mayores contribuyentes a la IED emitida brasileña en proyectos de inversión *greenfield*. La multinacional de infraestructura y construcción Odebrecht invirtió fuertemente en Estados Unidos para construir una nueva planta de producción de polipropileno en Texas a través de su filial de resinas termoplásticas Braskem. Quaatro Participações es una empresa de energías renovables que invirtió en Argentina para desarrollar un proyecto de energía solar de 25 megavatios. Por su parte Odata, que opera una red de centros de datos en Latinoamérica y proporciona servicios de colocación, invirtió en Colombia y Chile para abrir nuevos centros de datos. Otras empresas con una actividad internacional relevante en el pasado año fueron GMR Empreendimentos, involucrada en la exploración, viabilidad, construcción y operación de proyectos de generación de energía, y Natura, fabricante y comercializador brasileño de productos de belleza, para el hogar y el cuidado personal, que invirtió en Argentina para ampliar su centro de distribución en Garín.

Por lo que respecta a operaciones de fusión y adquisición, las principales operaciones se produjeron dentro de Brasil. Entre estas destacan la fusión entre las casas de bolsa BM&FBovespa y su rival Cetip Mercados Organizados (bajo el nombre B3) valorada en el momento de la fusión en el 2017 en 3.400 millones de dólares para crear una de las mayores bolsas del mundo, o la adquisición por parte del brazo inversor del Banco Itaú sobre la firma de moda Alpargatas por 900 millones de dólares. La ausencia de grandes operaciones internacionales está en línea con la comentada retirada de Brasil del escenario de las grandes operaciones internacionales en 2017.



Puerto de Santos, Brasil

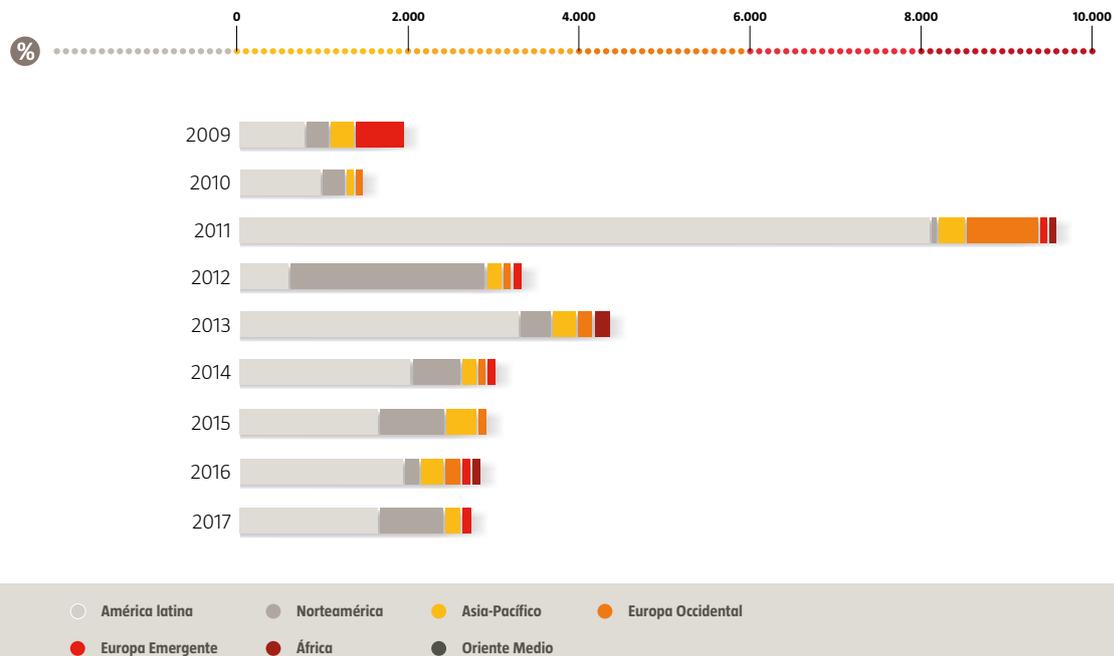
2.2. MÉXICO⁶

México es el segundo mayor inversor regional, concentrando un 22% del total de la inversión exterior latinoamericana. La IED emitida por México es estable en lo referido al volumen, oscilando entre 2.600 y 2.900 millones de dólares en los últimos años (gráfico 11). Por regiones de destino América Latina es el destino prioritario para la mayoría de las empresas mexicanas,

seguido por América del Norte, tal y como cabía esperar en un país tan integrado hacia el norte a nivel económico y empresarial. Por países, además de Estados Unidos, los países con mayor inversión mexicana son Brasil, Perú y Argentina, y entre los cuatro representan 5 de cada 6 dólares de la inversión mexicana en el exterior. Si nos centramos únicamente en las operaciones de fusión y adquisición, se aprecia igualmente una concentración en Estados Unidos incluso mayor, que alcanza el 74% de este tipo de operaciones en los tres últimos años⁷.

Gráfico 11

Distribución de la inversión desde México hacia las regiones del mundo (en %), 2009 - 2017



Fuente: © fDi Intelligence, de Financial Times Ltd 2018. Fuente: FDiMarkets, acceso en abril de 2018.

Nota 1: todas las cifras de inversiones de capital que se muestran en la tabla están en USD, millones de dólares estadounidenses.

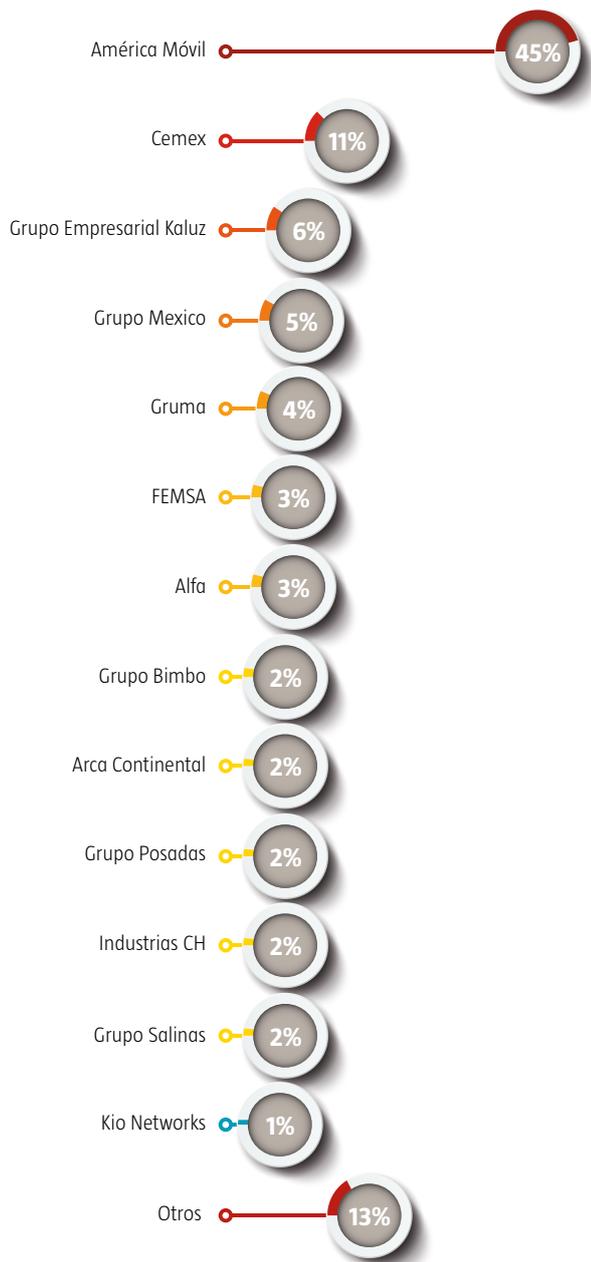
Nota 2: los datos de inversión de capital incluyen valores estimados. Financial Times Ltd no se hace responsable de la exactitud o falta de ella de estos datos.

6. El apartado de México ha sido ampliado en el capítulo 2.

7. Datos provistos por Capital IQ.

Gráfico 12

Las principales empresas mexicanas por inversión en el exterior (% sobre total), 2009 - 2017



El sector de comunicaciones y construcción es de forma destacada el principal emisor de inversión de México con un 47 % del total, seguido de construcción y materiales (10%) y bebidas y tabaco (9%). Esta distribución de la inversión mexicana en el exterior refleja claramente la actividad de los grandes grupos empresariales mexicanos. América Móvil es a gran distancia del resto de empresas el mayor contribuyente a la inversión de México en el exterior (gráfico 12). La compañía presta servicios de telecomunicaciones desde servicios de voz fijos e inalámbricos hasta televisión de pago por satélite a través de la marca Claro TV y televisión por cable a través de la marca Net. Su expansión se ha producido fundamentalmente en América Latina y Estados Unidos donde posee el mayor operador móvil virtual, Tracfone. El segundo mayor inversor mexicano es Cemex, especializado en la producción, comercialización, distribución y venta de cemento, y una de sus operaciones más destacadas fue la inversión en 2016 de 300 millones de dólares para ampliar la capacidad de su planta de Antipolo, Filipinas. El tercer mayor inversor es el Grupo Empresarial Kaluz, que opera en las industrias minera, petroquímica, de materiales de construcción y financiero. Su mayor inversión se produjo en 2012, cuando invirtió 1.500 millones de dólares para establecer un nuevo craqueador de etano en Texas.

En 2017 respecto a proyectos *greenfield* cabe destacar las operaciones de inversión en el exterior de América Móvil y Gruma. Respecto al grupo de telecomunicaciones, invirtió 220 millones de dólares en Costa Rica para ampliar su cobertura de LTE 4G en un 61 %, 450 millones de dólares en Ecuador y 162 millones de dólares en Perú para ampliar su red y cobertura en estos países. Ya en 2016 la compañía había invertido cerca de 1.000 millones de dólares en Brasil, 500 millones de dólares en Argentina y 265 millones de dólares en la República Dominicana para expandir sus redes. Gruma, productor de harina de maíz y trigo con sede en México, ha abierto una nueva planta de producción en Dallas, Texas, en 2017. La planta producirá 30 millones de tortillas al día para satisfacer la creciente demanda, suministrará a los estados de Oklahoma, Nuevo México, Arkansas, Louisiana, Kansas y el norte de Texas y se espera que este proyecto genere 1.000 empleos directos y más de 4.500 indirectos.

Por su parte cabe destacar que se registraron distintas operaciones de fusión y adquisición transfronterizas siendo dos de las tres más importantes en el sector de la alimentación. La firma de alimentación Grupo Lala compró la firma brasileña de lácteos Vigor Alimentos por 1.100 millones de dólares, y el Grupo Bimbo la firma estadounidense de suministro de productos de panaderías East Balt Bakeries por 550 millones de dólares. Con todo, la gran operación transfronteriza del año fue la adquisición por parte del Grupo México Transportes de la empresa ferroviaria estadounidense Florida East Coast Holdings, dueña de Florida East Coast Railways por 1.800 millones de dólares.



Santiago, Chile

2.3. CHILE

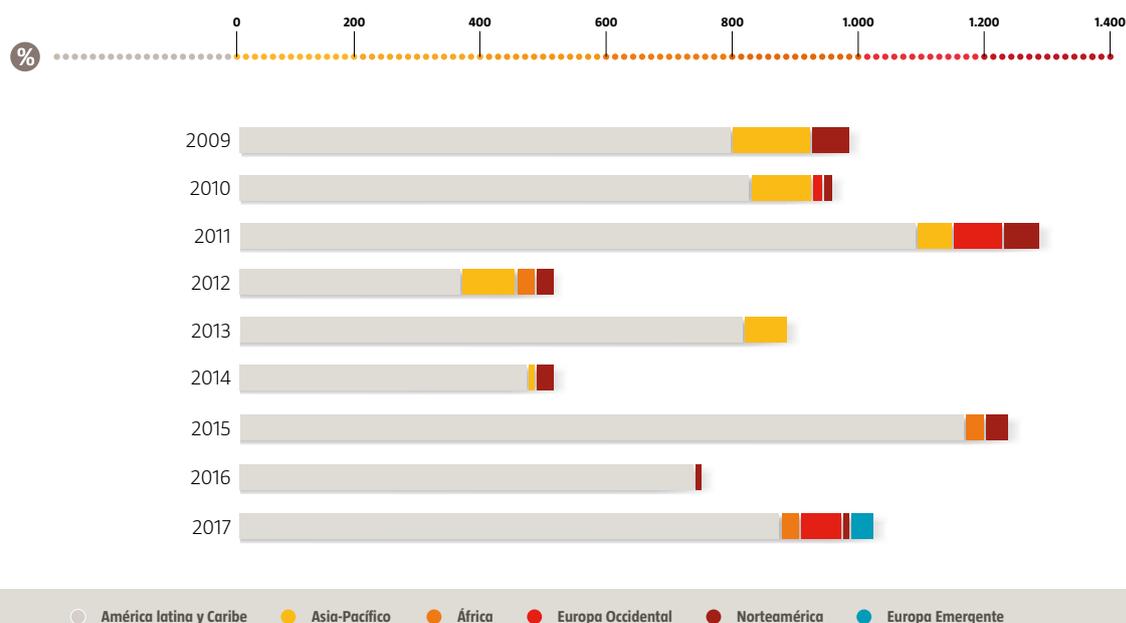
Chile es el tercer mayor inversor latinoamericano (15% del total), pero el primero en relación a su tamaño económico. La IED emitida en los últimos años de Chile no tiene una tendencia clara y presenta numerosos altibajos, y oscila entre 500 millones y 1.300 millones de dólares entre 2009 y 2017. A nivel geográfico su inversión se encuentra altísimamente concentrada en Latinoamérica, absorbiendo la región el 88 % del del período analizado (destacando la inversión en Perú, Colombia, Brasil y México), así como operaciones puntuales en la región de Asia y el Pacífico entre 2009 y 2013 y en Europa en 2011 y 2017 (gráfico 13). Por lo que respecta a las operaciones de fusión y adquisición cabe destacar que Brasil y Argentina han sido tradicionalmente los países de destino de las empresas

chilenas, si bien en los últimos dos años se ha notado un incremento de las mismas en Colombia y Perú (gráfico 14).

Respecto a los sectores de inversión cabe destacar que, al contrario que los destinos geográficos, hay una notable diversificación en la que ningún sector cuenta con más del 14% del total. Los principales sectores en los que se produjo la inversión de Chile fueron inmobiliario, transporte y servicios financieros, que en conjunto sumaron el 40% de la inversión (gráfico 15). En 2017 se aprecia un incremento del sector de comunicaciones y energías renovables, que totalizaron 311 millones de dólares de inversión en el exterior, reflejando la comentada tendencia general de Latinoamérica hacia inversiones que incorporen mayor valor añadido.

Gráfico 13

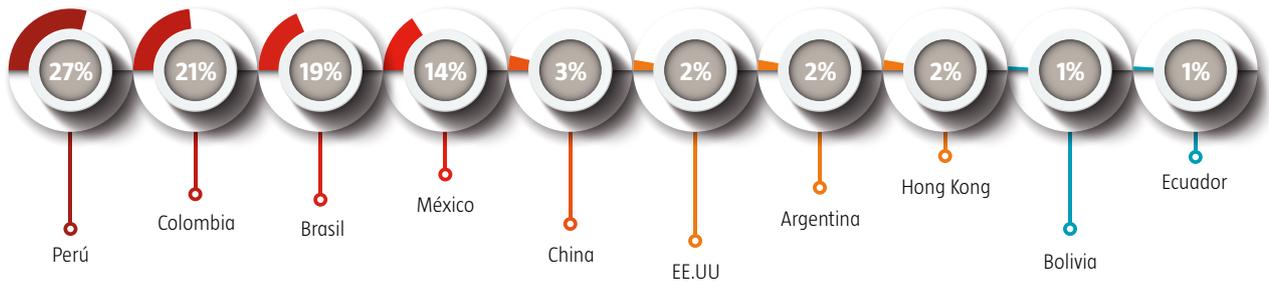
Distribución de la inversión desde Chile por regiones del mundo (millones de dólares), 2009, 2017



Fuente: © fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd 2018. Source: FDI Markets accessed by April 2018.

Gráfico 14

Distribución de la inversión desde Chile por país de destino, 2009 - 2017



En lo relativo a las empresas, LATAM Airlines Group y Falabella fueron los principales contribuyentes a la inversión exterior para el período analizado, tal y como puede verse en el gráfico 16. LATAM, resultado de la fusión entre el grupo brasileño TAM y el chileno LAN, se ha convertido en el principal operador aéreo de la región, y ha multiplicado las operaciones de inversión del grupo en América Latina en el último año. Por su

parte Falabella, especializado en venta minorista y opera grandes almacenes, supermercados y centros comerciales, se ha expandido fuertemente en la región en países como Perú, Argentina y Colombia. Otras empresas chilenas con actividad relevante en el exterior son el holding forestal y paplero CMPC, Embotelladora Andina, la firma especializada en diseño y maderas Masisa o el consorcio empresarial Luksic.

Gráfico 15

Distribución de la inversión desde Chile por sectores, 2009 - 2017

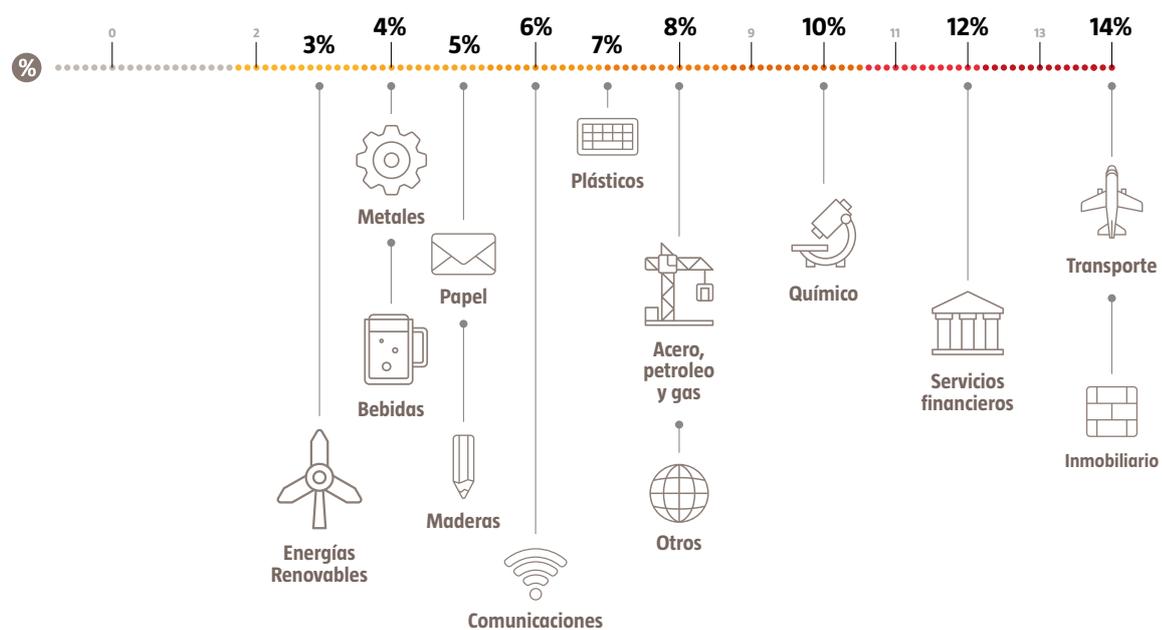
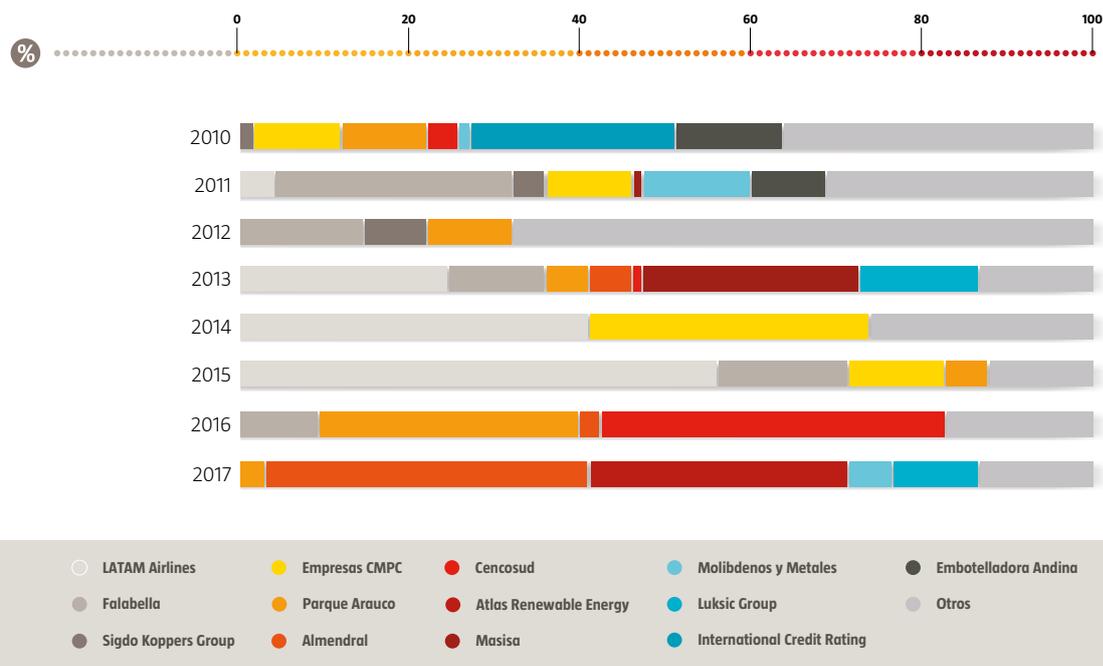




Gráfico 16

Contribución de las empresas chilenas a la inversión exterior (en %), 2010 - 2017



Fuente: © fDi Intelligence, from the Financial Times Ltd 2018. Source: FDI Markets accessed by April 2018.

En 2017 respecto a proyectos *greenfield* destaca que el holding chileno Almendral fue el mayor inversor fuera de Chile, llevando a cabo operaciones por 390 millones de dólares en Perú en el sector de comunicaciones debido a un proyecto de infraestructura de internet. También en el mismo año Atlas, segundo mayor inversor, invirtió en Brasil y México para abrir nuevas oficinas regionales. Por su parte Cencosud – empresa minorista multimarca que opera supermercados, tiendas de electrónica, farmacias, gasolineras, agencias de viajes y centros de entretenimiento

familiar – y Parque Arauco – que administra propiedades minoristas inmobiliarias en Latinoamérica – también fueron inversores destacados. Por lo que respecta a operaciones de fusión y adquisición, la mayoría de las grandes operaciones realizadas por empresas chilenas en 2017 se produjeron a nivel interno, destacando solamente una gran inversión transfronteriza, la protagonizada por una filial del grupo petrolero Copec (Copec Combustibles) sobre distintos activos de ExxonMobil en Perú, Ecuador y Colombia por 600 millones de dólares.



2.4. OTROS PAÍSES LATINOAMERICANOS

Tal y como se ha comentado, la elevada concentración en los países emisores es una de las principales características de la IED emitida por América Latina. Al margen de Brasil, México y Chile existen otras economías que también cuentan con una masa crítica de empresas significativas con presencia internacional. Entre ellos destacan Colombia, Argentina y Venezuela. Colombia representa el 7% (55.507 millones de dólares) de la inversión exterior latinoamericana. Su vecino Perú absorbe el 60% de su inversión, que está altamente concentrada en los sectores de plásticos, transporte y comunicaciones. Las empresas que están liderando la inversión exterior colombiana son las empresas especializadas en fabricación y comercialización de materiales Gerfor, holding de transmisión de energía eléctrica y telecomunicaciones Grupo ISA, y las eléctricas Empresa de Energía de Bogotá e Interconexión Eléctrica.

Argentina concentra un 5% (40.942 millones de dólares) de la OFDI latinoamericana, y sus empresas han invertido principalmente en otros países latinoamericanos, destacando Brasil y en menor medida Chile, además de en Estados Unidos y España fuera de la región. Entre los proyectos de inversión hay una muy elevada concentración en software y TIC, sector textil y servicios de negocio, lo que refleja la expansión internacional de empresas tecnológicas Grupo Assa y Globant, o las firmas de moda La Martina o Paez. Venezuela por su parte responde por el 3% (25.396 millones de dólares) de la inversión latinoamericana, y su expansión está dirigida principalmente a Colombia, Estados Unidos y República Dominicana. Las empresas que protagonizan los procesos de internacionalización de las empresas venezolanas son la petrolera estatal PDVSA y la entidad financiera Banesco. A partir de Venezuela, se produce un gran salto en las siguientes economías latinoamericanas, que serían Uruguay, Perú y Panamá, pero que en conjunto no alcanzan los 16.000 millones de dólares de inversión emitida.



3. CONCLUSIONES Y TENDENCIAS

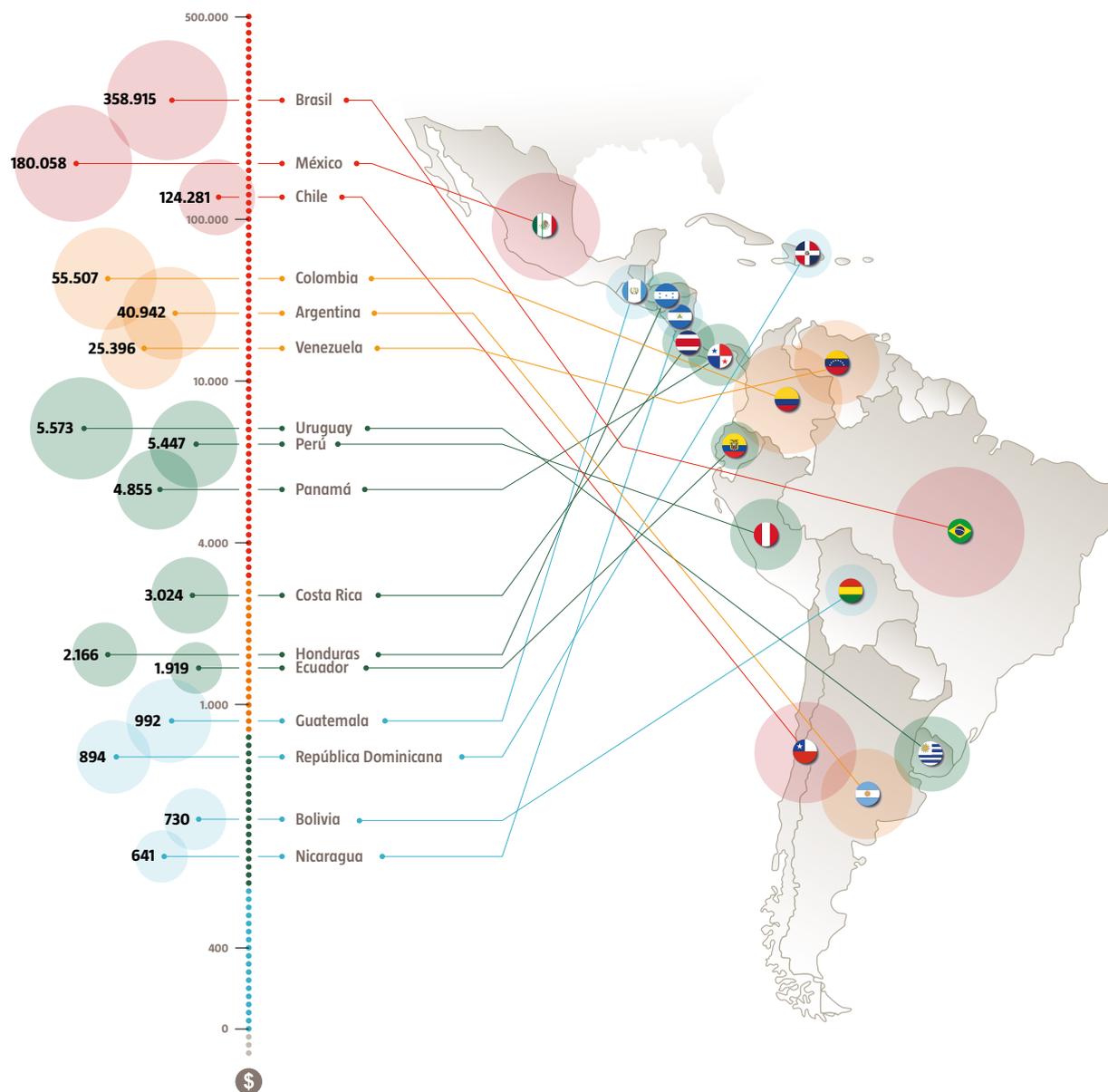
La inversión latinoamericana en el exterior es un fenómeno consolidado, pese a que en los últimos años haya experimentado un retroceso, y su volumen en términos acumulados totalizaba 813.000 millones de dólares a finales de 2017. El incremento en la posición inversora internacional de América Latina es un reflejo de su gradual apertura al exterior y de su integración en la economía mundial que se produjo desde los años 90, y derivada a su vez de la confluencia de dos factores. Por un lado, la mejora de los fundamentales macroeconómicos de la región condujo a un largo ciclo económico de crecimiento (cercano al 4% en la década 2003-2012), y generó la certidumbre necesaria para el estímulo de la inversión, y permitió a las empresas financiarse más barato en los mercados internacionales. Por otro lado las economías de la región aprovecharon un contexto exterior favorable caracterizado por la globalización económica y comercial, de los reducidos tipos de interés y auge en el precio de materias primas (que generó que muchas empresas estatales liderasen los procesos de internacionalización en distintos países).

Por lo que respecta a las compañías, la expansión internacional han generado un enorme valor a las grandes empresas latinoamericanas, permitiéndoles dar un salto cualitativo en términos de tamaño y desarrollo de ventajas competitivas, y pasar a convertirse en líderes mundiales en numerosos sectores de actividad. Las compañías se han beneficiado de la internacionalización por diferentes vías como el acceso a nuevos mercados, la adquisición de capacidades de gestión o tecnológicas, generar economías de escala, ahorro de costes por la producción en terceros países o posicionar la marca a nivel internacional. La expansión internacional ha posibilitado que empresas como Vale en minería, América Móvil en telecomunicaciones o Bimbo en alimentación, por citar tres ejemplos conocidos, se han convertido en líderes mundiales en sus respectivos sectores de actividad, algo que era impensable unas décadas atrás.

En este contexto, del análisis realizado en el presente trabajo se desprenden varios aspectos positivos alrededor del fenómeno de la expansión de las empresas latinoamericanas, que cabe poner en valor. Entre estos destacan que después de varios años caracterizados por un descenso de la inversión, en 2017 parece producirse un cambio de tendencia, que indica que las grandes empresas latinoamericanas están retomando sus procesos de internacionalización. Cabe también destacar que el colectivo de las grandes empresas latinoamericanas abarca cada vez un mayor número de sectores, y en particular se aprecia una tendencia hacia inversiones en sectores y actividades que operan en la parte alta de la cadena de valor, superándose un patrón excesivamente orientado hacia materias primas e industrias básicas. Por último, resulta muy relevante que las mayores economías de la región cuentan con una masa crítica de grandes compañías que ya están altamente internacionalizadas (Cemex está presente en 50 países o Vale en 36), y con una posición exterior muy consolidada, por lo que pese a que puedan en un ejercicio determinado desprenderse de determinados activos o ralentizar su expansión internacional, a medio plazo la posición exterior no se ve seriamente afectada.

Por otro lado, el trabajo también identifica importantes aspectos de mejora respecto a la internacionalización de las empresas latinoamericanas. Entre estos últimos cabe destacar que el análisis evidencia que la internacionalización latinoamericana es una historia de dobles velocidades. En primer lugar porque como se ha visto existe una gran concentración en el origen geográfico de las empresas en tres países, Brasil, México y Chile, que no solo concentran el 81% de la inversión total, sino que, junto con Colombia, tienen las tasas más altas de internacionalización respecto de su tamaño. La internacionalización de las compañías procedentes de otros países parece ir un paso por detrás de las economías anteriores. En segundo lugar porque el desarrollo de grandes grupos empresariales globales en la región, que son ejemplo de gestión y buenas prácticas, constituye una excelente noticia, pero representa una realidad alejada de la mayoría de las empresas latinoamericanas, que presentan un menor tamaño económico y para las que la aventura internacional parece una realidad todavía muy lejana.

Mapa de las inversiones exteriores latinoamericanas (inversión acumulada en millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, datos hasta 2017.





Plaza de la Constitución. Ciudad de México



México, un inversor global consolidado



Luis Mauricio Torres Alcocer

Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. (IMCO)

Varios autores

Consejo Empresarial Mexicano de Inversión y Tecnología,
A.C. (COMCE)



Ciudad de México, México

1. LA APERTURA DE LA ECONOMÍA MEXICANA COMO FACTOR CRÍTICO DE LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

El proceso de internacionalización de las inversiones de las empresas mexicanas es reciente en términos históricos, y ha venido impulsado por dos fuerzas principales: la apertura económica al exterior implementada desde finales del siglo XX, y la toma de conciencia por parte de las empresas de las oportunidades existentes en los mercados internacionales. En primer lugar, en la década de los años 70 se evidenció el agotamiento del modelo económico protegido de sustitución de exportaciones que hizo perder peso a México en la escena internacional, a lo que sucedió la crisis de la deuda externa y la devaluación del peso. Por este motivo, a partir de los años 80 la política económica mexicana viró y pasó a un compromiso con la apertura y la búsqueda de acuerdos comerciales y de inversión internacionales, que generaron un entorno favorable para facilitar la expansión en el exterior de las empresas más competitivas.

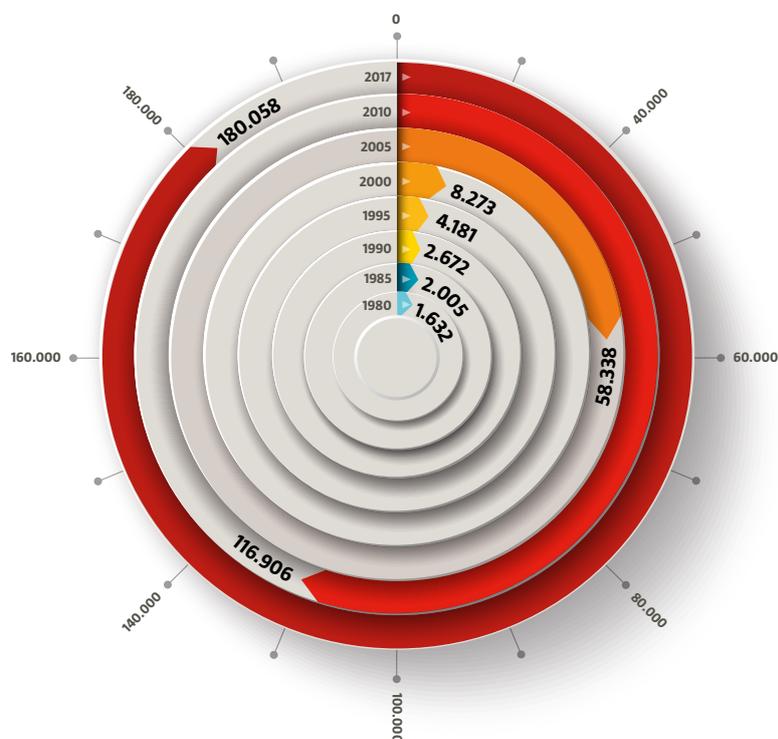
En segundo lugar, y sobre las bases sentadas en la década anterior (en la que se pusieron en marcha un amplio programa de privatizaciones), las multinacionales mexicanas buscaron desde mediados de los 90 incrementar el tamaño de su mercado potencial por la vía de la internacionalización, así como posicionar sus productos y marcas con el objetivo de obtener mayores retornos a la inversión, así como generar nuevas ventajas competitivas. A este respecto cabe destacar que numerosas empresas aprovecharon su carácter de oligopolios en el mercado local, lo que generó una serie de ventajas de propiedad en el que se sustentó su proceso de internacionalización.

Aunque gran parte de las grandes empresas mexicanas se habían expandido internacionalmente con anterioridad - como por ejemplo el Grupo Alfa, Vitro, Mexichem o Gruma - a raíz del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado con Estados Unidos y Canadá y que entra en vigencia en 1994, México da un enorme salto y en términos tanto de apertura comercial e inversión. En términos generales puede afirmarse que el crecimiento de

la inversión directa de empresas mexicanas se incrementa notablemente justo después de la firma del TLCAN: en el lustro posterior al acuerdo la inversión exterior se duplica en términos acumulados, pasando de los 4.181 millones de dólares hasta los 8.273 millones, y se dispara con la entrada en el siglo XXI, llegando actualmente a los 180.057 millones de dólares, 22 veces más que en el año 2000 (gráfico 1).

Gráfico 1

Inversión acumulada (stock) de México en el exterior (millones de dólares), 1980 - 2017



Fuente: UNCTAD.

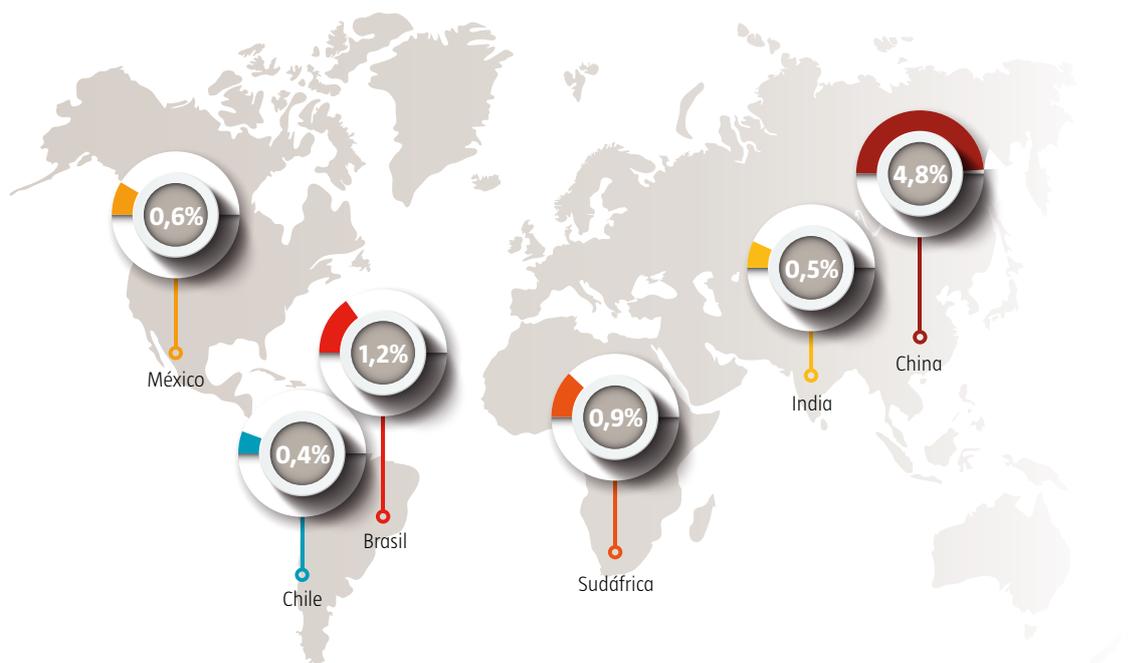
El crecimiento de la inversión mexicana en los últimos años ha sido espectacular. La IED en el mundo se ha multiplicado impulsada por factores como la globalización, la caída de los costes de transacción e información o la fragmentación de las cadenas de valor. Pero en el período 2000-2017 lo hizo 4,1 veces, muy por debajo de las 22 veces que se incrementó en México, con lo que la cuota mundial de inversión mexicana pasó del 0,1% al 0,6% en ese período. El fuerte incremento de la IED emitida por México es común a la mayoría de las grandes economías emergentes, que han aumentado su participación en los flujos de capital mundial en los últimos años. México se sitúa en cuota mundial en una posición intermedia entre las grandes economías emergentes, por delante de India o Chile y por detrás de China, Brasil o Sudáfrica (gráfico 2).

En definitiva, hoy día la internacionalización de las empresas mexicanas es un fenómeno económico y empresarial consolidado, México concentra el 22% de la

IED emitida por América Latina según la UNCTAD, y la inversión extranjera directa (IED) mexicana representa cerca del 10% de los flujos de IED hacia el exterior de los países de ingreso medio, de acuerdo con datos del Banco Mundial. Por lo que respecta a la evolución reciente cabe destacar que en 2017, último ejercicio con datos completos disponibles, el flujo de inversión exterior mexicana registró 5.082 millones de dólares, lejos del *record* histórico de 22.897 millones alcanzado en 2012, pero en todo caso un incremento después de que en 2016 fuese uno de los peores años en inversión emitida. Resta por ver si la tendencia a la recuperación se consolida en los próximos años, lo que dependerá de distintos factores como los resultados de la revisión del TLCAN, actualmente en negociaciones con Estados Unidos, la evolución macroeconómica y la estabilidad institucional tanto de la economía mexicana como del resto de principales destinos de la región, o la evolución de la deuda corporativa de las grandes empresas mexicanas.

Gráfico 2

Cuota mundial de IED acumulada en países emergentes seleccionados, 2017



Fuente: UNCTAD.



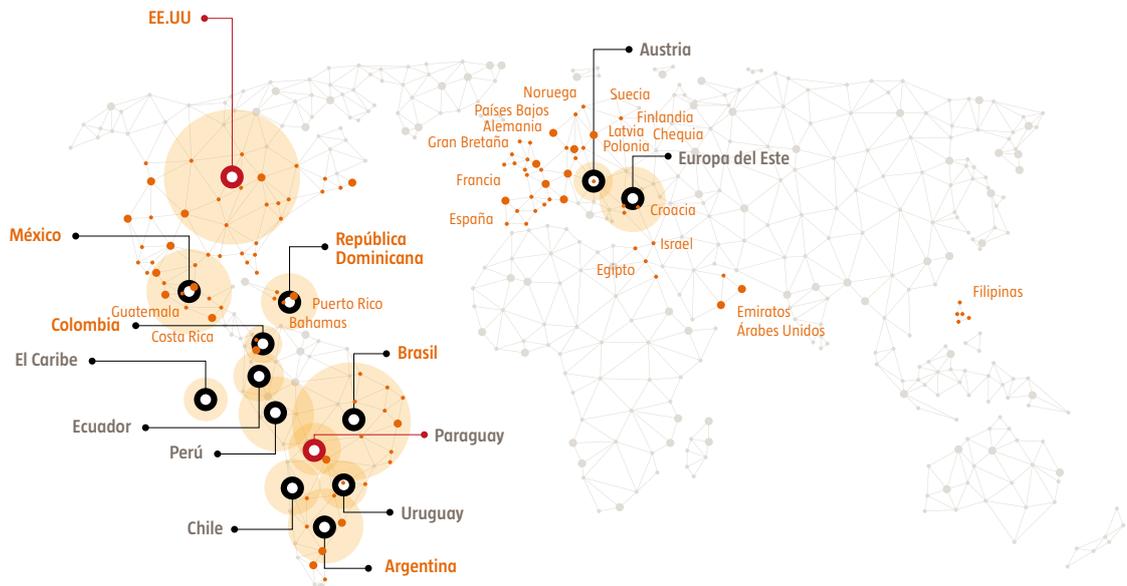
2. LA INVERSIÓN DE MÉXICO EN EL MUNDO A TRAVÉS DE TRES PAÍSES: BRASIL, ESTADOS UNIDOS Y ESPAÑA

A grandes rasgos puede afirmarse que la inversión mexicana en el exterior ha estado concentrada principalmente en América Latina y Estados Unidos, y, en menor medida, en Europa. La tendencia de las empresas mexicanas a expandirse a ambos territorios muestra el enorme peso de la proximidad cultural y geográfica en la matriz de decisión en la estrategia internacional de las compañías. De los ocho principales destinos de proyectos

greenfield, que concentran el 62% del total invertido por México en el exterior en el período 2009-2017, seis son latinoamericanos (Brasil, Colombia, Argentina, Perú, Chile y Costa Rica), además de Estados Unidos y España¹. En todo caso cabe señalar que la caracterización en lo respectivo a geografías y sectores de la inversión mexicana en el exterior viene determinada por la actividad de sus principales multinacionales, como América Móvil o Cemex, entre otras, que operan en 18 y 50 países respectivamente y que llegan a tener fuera de México más de dos tercios de sus activos.

Gráfico 3

Presencia internacional de América Móvil y Cemex




 Wireless and fixed operations
 Wireless operations

 Presencia Global

1. Fuente: FDI Markets.

A continuación se analiza la inversión mexicana en tres países relevantes para comprender el fenómeno de la expansión de sus empresas: el primer y segundo destino de su inversión, Brasil y Estados Unidos, y España, la economía que ha recibido más inversión mexicana en Europa.

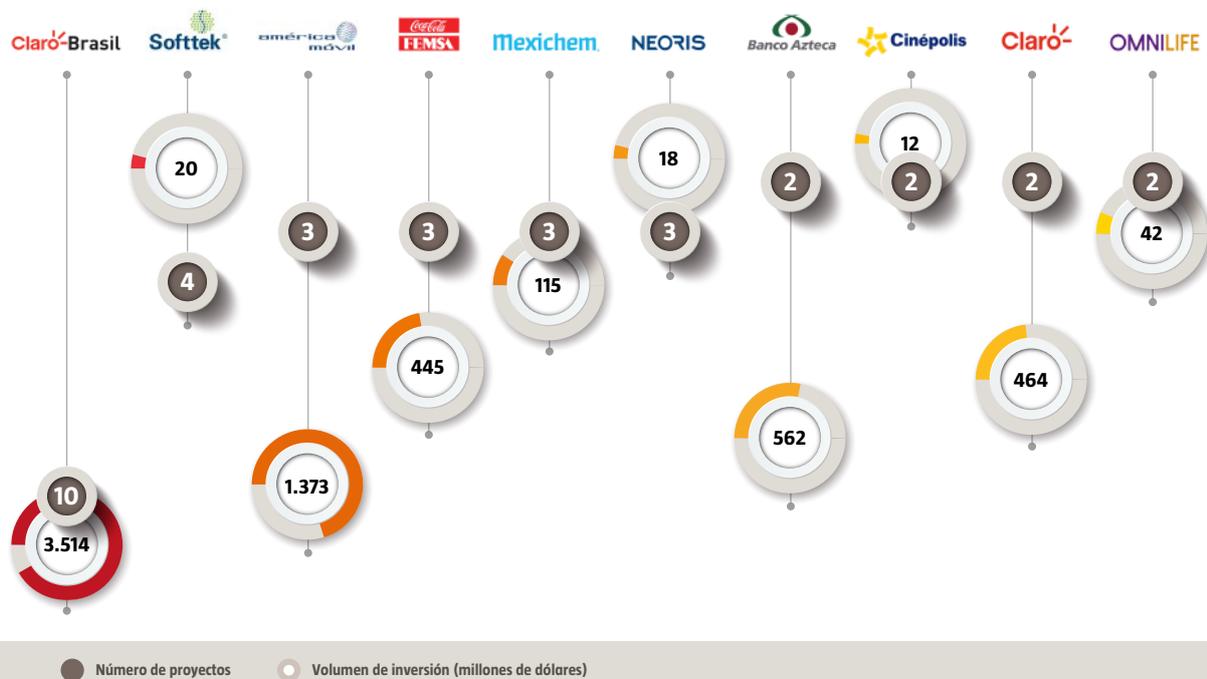
México y Brasil son las dos grandes economías regionales que suman el 65% del PIB regional. Aunque México está altamente integrada hacia el norte (debido al TLCAN) y Centroamérica, y Brasil hacia Mercosur, ambos países han realizado distintos acercamientos para fortalecer la relación bilateral, materializados en el Acuerdo de Complementación Económica (ACE) No. 53. En términos de inversión bilateral, pese al aumento de la internacionalización empresarial parece existir un importante margen de crecimiento. Brasil invirtió 5.126 millones de dólares en el período 1999-2018, siendo el 14º mayor inversor con una cuota sobre el total de lo invertido en México cerca del 1%². En sentido contrario, México invirtió 7.950 millones de dólares en Brasil en el período, siendo el 18º mayor inversor con una cuota del 1,1% del total entre 2001 y 2018 (junio)³.

El numeroso grupo de compañías mexicanas que se ha expandido durante los últimos años hacia el gran mercado latinoamericano lo ha hecho tanto por la vía de desarrollo de proyectos como a través de la apertura de oficinas y puntos de venta, y la compra de compañías brasileñas. En los últimos 15 años se han producido 53 proyectos de inversión *greenfield* por parte de empresas mexicanas en Brasil, creando cerca de 10.000 puestos de trabajo. Entre las compañías mexicanas que se han expandido hacia Brasil existe una elevada diversificación a nivel sectorial, destacando el sector servicios y actividades que operan en la parte elevada de la cadena de valor. El primer inversor destacado en proyectos *greenfield* es América Móvil, que opera a través de la filial Claro Brasil y que no solamente ha desplegado una estrategia de desarrollo de negocio sino también ha invertido en infraestructura de telecomunicaciones.

Otras empresas con participación destacada son compañías tecnológicas Mexichem o el Banco Azteca, además de otras compañías con amplia presencia regional como la química y petroquímica Softeck o la tecnológica Neoris.

Gráfico 4

10 principales compañías mexicanas por proyectos *greenfield* en Brasil (2003 - junio 2018)



Fuente: FDI Markets.

2. Dato Secretaría de Economía de México.
3. Dato Banco Central do Brasil.

Por lo que respecta a las operaciones de fusión y adquisición cabe destacar grandes operaciones de inversión por encima de los 1.000 millones de dólares, un volumen muy elevado para las operaciones intrarregionales. Telmex, la empresa de telecomunicaciones, ha adquirido distintos paquetes accionariales desde 2004 para hacerse con el control de la brasileña Embratel. Un inversor relevante ha sido la embotelladora Coca-Cola FEMSA, que adquirió la brasileña Vonpar, líder del mercado de refrescos y con numerosos centros de producción y distribución en el sur de Brasil, por 1.000 millones de dólares en 2016 (segunda gran operación de FEMSA en Brasil tras la adquisición de Spaipa S.A. Indústria Brasileira de Bebidas en 2013 por 1.300 millones). También en el sector agroindustrial una de las mayores inversiones a nivel bilateral se produjo el pasado año en el sector de la alimentación, la compra por parte del Grupo Lala de la empresa de lácteos Vigor por 1.800 millones de dólares, líder de su segmento en Brasil con 47.000 puntos de venta incluyendo los grandes mercados de Sao Paulo y Rio de Janeiro.

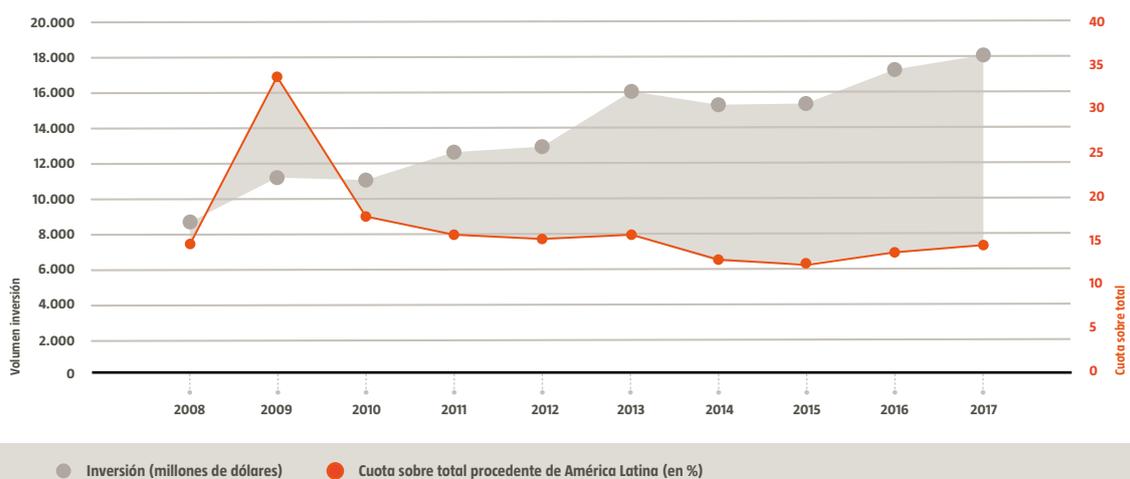
La relación económica y empresarial entre México y Estados Unidos se remonta varias décadas atrás, si bien se fortaleció a partir de la firma del TLCAN en 1994. México es el segundo mayor socio comercial de Estados Unidos: se estima que cada minuto comercian un millón de dólares y que 6 millones de empleos en Estados Unidos dependen del intercambio entre ambos países⁴.

Por lo que respecta a la inversión, Estados Unidos es el primer inversor en México de forma destacada con 213.500 millones de dólares, cerca de uno de cada dos dólares invertidos en México, lo que da una idea de la enorme influencia empresarial del primero en el segundo. Por lo que respecta a la inversión mexicana en Estados Unidos, aunque es muy inferior en importancia, ha crecido recientemente alcanzando los 35.400 millones de dólares a finales de 2017. Cabe destacar que en los últimos años, pese al incremento de la inversión mexicana en el mundo, el país ha perdido cuota en el conjunto de la inversión latinoamericana que va a parar a Estados Unidos, que llegó a situarse en un 33% del total en 2009 y que es actualmente el 14,4% (gráfico 5).

En el período de los últimos 15 años (2003-2017) un total de 86 empresas mexicanas llevaron a cabo 144 proyectos *greenfield* en Estados Unidos, cerca del triple de los realizados en Brasil, si bien estos fueron de menor volumen de inversión. En un patrón sectorial de inversión altamente diversificado destacan las hasta 22 empresas que se han expandido en los últimos años en Estados Unidos en el sector de la alimentación, entre ellas principalmente Bimbo y Gruma, pero también Grupo Modelo, Continental, Bachoco, Elamex, Lala o Sigma. Otros sectores destacados fueron componentes de automoción (destacando empresas como Vitro), comunicaciones (América Móvil/Claro), metales (Metalsa, Republic Steel) y construcción (DAK Americas, Construmex). (gráfico 6).

Gráfico 5

Evolución inversión mexicana acumulada en Estados Unidos y cuota sobre total latinoamericano



Fuente: US Bureau of Economic Analysis.

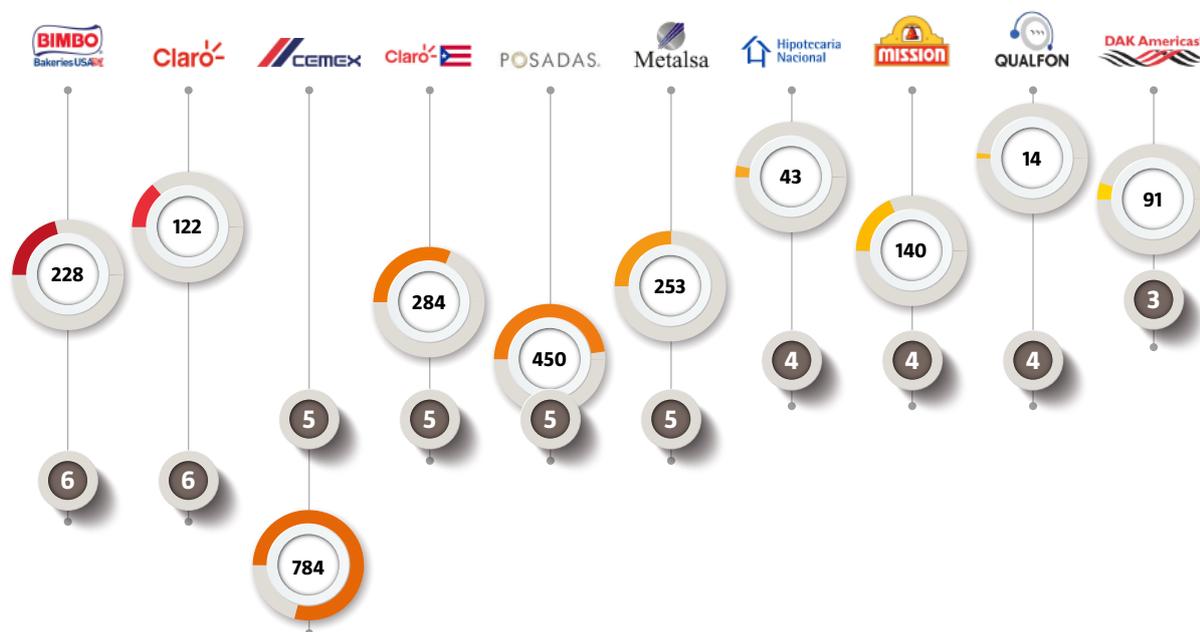
4. <https://mex-eua.sre.gob.mx/index.php/comercio-e-inversion>

Estados Unidos ha sido el gran receptor de las operaciones transfronterizas de adquisición de las empresas mexicanas. La mayor operación que se ha producido hasta la fecha fue en el año 2000, cuando la cementera con sede en Monterrey CEMEX adquirió la empresa afincada en Houston Southdown por un importe cercano a los 3.000 millones de dólares. Desde entonces se han materializado diversas compras por volúmenes relevantes. En los últimos años Mexichem se hizo con Dura Line, líder mundial en productos de polietileno de alta densidad (HDPE) para transmisión de voz y datos por 650 millones; Vitro adquirió la compañía de fabricación de vidrio PPG Industries

(con presencia también en Canadá) por 750 millones; o el Grupo Elektra sobre la compañía especializada en préstamos bancarios a corto plazo Advance America por cerca de 600 millones. Más recientemente en 2017 el Grupo México adquirió a través de su división de transportes la empresa ferroviaria Florida East Coast Holdings por 2.100 millones de dólares. Por su parte, el grupo Bimbo, que ya contaba con varias operaciones en Estados Unidos, adquirió East Balt Bakeries especializada en la provisión de productos a cadenas de comida rápida, por 1.500 millones de dólares^{5,6}.

Gráfico 6

10 principales compañías mexicanas por proyectos greenfield en Estados Unidos, (2003 -2017)

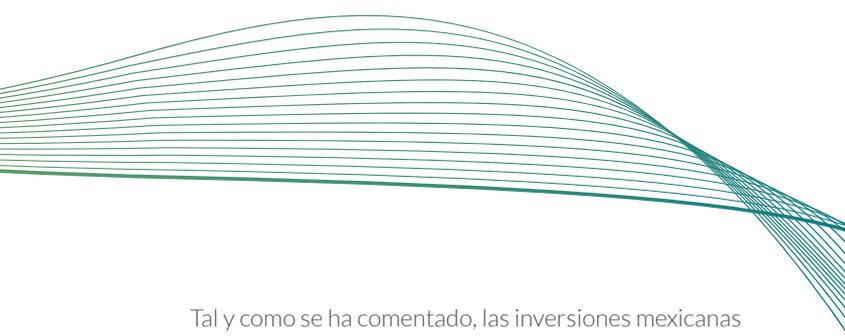


● Número de proyectos ○ Volumen de inversión (millones de dólares)

Fuente: FDI Markets.

5. Wilson, Christopher. Growing Together: Economic Ties between the United States and Mexico. Washington DC: Wilson Center, 2017. Disponible en: https://www.wilsoncenter.org/sites/default/files/growing_together_economic_ties_between_the_united_states_and_mexico.pdf

6. Rebolledo, Ruy Alonso. «5 datos sobre destacadas inversiones mexicanas en EU.» El economista, 28 enero 2017. Disponible en: <https://www.economista.com.mx/empresas/5-datos-sobre-destacadas-inversiones-mexicanas-en-EU-20170128-0020.html>



Tal y como se ha comentado, las inversiones mexicanas están fundamentalmente dirigidas a América Latina y Estados Unidos. Para completar la fotografía de la inversión mexicana en el mundo cabe destacar que algunas de las mayores operaciones de inversión se han producido en países europeos, como Reino Unido (la firma de tequila Casa Cuervo sobre Bushmills), Alemania (Mexichem sobre Vesolit, productor de resina de PVC) o Austria (América Móvil sobre Telekom Austria).

Sin embargo, el país preferido las empresas mexicanas para introducirse en Europa ha sido España. Las relaciones económico-empresariales mexicanas y españolas descansan sobre profundos vínculos históricos, culturales y lingüísticos entre ambos países, hecho que sin duda ha favorecido la internacionalización de las empresas mexicanas. Las relaciones empresariales bilaterales entre ambas economías son profundas y maduras. España es el segundo mayor inversor en México tras Estados Unidos con 33.760 millones de euros acumulados, y México es el quinto mayor inversor en España con un acumulado de 29.591 millones de euros, siendo el primer inversor latinoamericano, y situándose por delante de países europeos como Alemania o Países Bajos.



Catedral Metropolitana de la Ciudad de México



Ángel de la Independencia, Ciudad de México

3. CONCLUSIONES

México es un inversor global consolidado y el segundo mayor inversor en América Latina. La apertura económica, los procesos de privatización y desregulación, el menor margen para seguir creciendo en el mercado local, o la necesidad de desarrollar ventajas competitivas, son algunos de los factores que explican la inversión exterior de las compañías mexicanas. De este modo las grandes empresas mexicanas han tomado posiciones en el exterior, y hoy día su tejido empresarial cuenta con un numeroso grupo de compañías internacionalizadas, algunas con más del 50% de las operaciones en el exterior, como es el caso de América Móvil, Cemex o Gruma.

Después de varias décadas de internacionalización, hoy día México cuenta con una masa crítica de empresas en el exterior suficiente como para concluir dos características fundamentales de la inversión exterior mexicana: concentración geográfica y diversidad sectorial. Respecto a la primera, los países latinoamericanos y Estados Unidos representan entre siete y ocho dólares de cada diez que las firmas mexicanas han invertido en el exterior, si bien también han alcanzado otras geografías como Europa, en la que destaca el elevado número de empresas presentes en España. Respecto a la segunda, México cuenta con importantes empresas que operan en sectores primarios y que están altamente internacionalizadas, como PEMEX, CEMEX o Grupo México, pero también un numeroso grupo de grandes empresas especializadas en el sector servicios con una fuerte presencia exterior como América Móvil, Grupo Elektra o Cinépolis. Un sector particularmente exitoso en su proceso de internacionalización ha sido el de productos alimenticios, que han penetrado con fuerza especialmente en Estados Unidos.



Como asignaturas pendientes de la inversión mexicana en el exterior caben destacar fundamentalmente dos. En primer lugar, si bien el número de empresas mexicanas en el exterior es amplio y diversificado, existe un notable margen para que un mayor número de compañías se internacionalicen, en particular aquellas de tamaño medio más competitivas. Esto pasa por eliminar las principales barreras que dificultan el crecimiento empresarial como las regulatorias o la financiación, entre otras. Por otro lado, es deseable que el patrón de inversión en el exterior se diversifique más allá de la propia región latinoamericana y Estados Unidos, de tal modo que las grandes firmas mexicanas puedan aprovechar las oportunidades existentes en mercados de rápido crecimiento, principalmente elevando la exposición hacia Asia. En este sentido están llamados a jugar un papel relevante tanto las plataformas como el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP) (que abre la oportunidad de fortalecer relaciones comerciales y de flujo de capitales con países asiáticos como Singapur, Japón, Malasia y Vietnam) como la Alianza del Pacífico (que establece condiciones para una mayor integración regional con Chile, Colombia y Perú pero que tiene también una clara orientación hacia Asia).

Los programas de cooperación como herramienta de la internacionalización de las empresas mexicanas



Autores:

Mariana Pérez Frías Ortega
Directora de Cooperación Internacional
ProMéxico

José Ángel Santamarina Estévez
Director de Internacionalización
ProMéxico

La combinación de tres grandes elementos como son la globalización económica junto con el desarrollo tecnológico, y el largo ciclo expansivo de la economía mundial, han llevado tanto a las grandes empresas como a las pymes a considerar la expansión internacional como parte de su estrategia de diversificación. Ante esta realidad, los organismos públicos de promoción de negocios internacionales de los países en desarrollo han ido incorporando a su misión actividades y proyectos orientados a la facilitación de la internacionalización de las empresas, poniendo especial énfasis en las pymes. En el caso de ProMéxico, hemos ampliado nuestro catálogo de apoyos y servicios enfocados a promoción de exportaciones, atracción de inversión extranjera directa e internacionalización de empresas mexicanas, dando mayor cabida y adaptándolos a este conjunto de empresas.

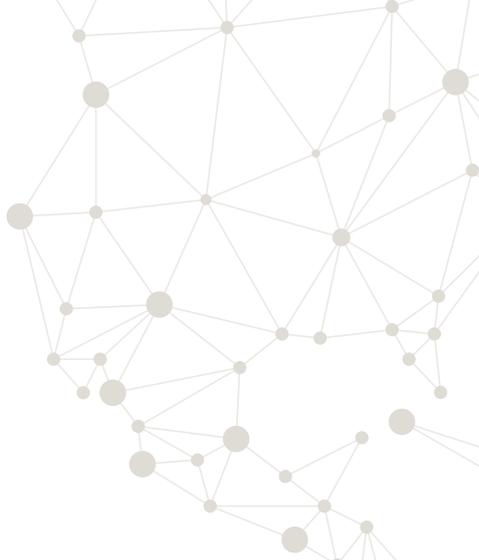
Una de las herramientas fundamentales puestas en marcha por ProMéxico ha sido el desarrollo e implementación de diferentes Programas de Cooperación Internacional de carácter regional y sectorial con otros actores internacionales. Gracias a estos programas se ha incidido en la mejora de la competitividad de empresas mexicanas por varias vías: a través del fortalecimiento de sus procesos productivos y mejoramiento de sus estándares de calidad, brindándoles mejores condiciones para incorporarse en las cadenas globales de valor, fomentando sus exportaciones en distintos mercados, identificando en el extranjero posibles aliados estratégicos y facilitando su internacionalización.

En este sentido y a título ilustrativo nos gustaría destacar dos ejemplos recientes de Programas de Cooperación liderados por ProMéxico, que resultan indicativos del esfuerzo y del papel que un organismo público de desarrollo puede ejercer aportando valor al sector privado. Concretamente se trata de programas que han contribuido a incrementar la cooperación económica y empresarial entre México y la Unión Europea, como son el programa ELAN (European & Latin American Technology Based Business Network) y el programa Programa AL-Invest 5.0.

Respecto al primero, el Programa ELAN es una iniciativa de la Comisión Europea cuyo objetivo principal es la identificación, generación y promoción de oportunidades de negocio basadas en tecnología entre empresas, clústeres e instituciones europeas y mexicanas dentro de diversos sectores. ProMéxico participa como Coordinador País, teniendo como contraparte y Coordinadora General del Programa por la Unión Europea a la empresa española Tecnalia, ubicada en la ciudad de Bilbao. A través de la identificación y acompañamiento en las oportunidades de negocio detectadas entre empresas mexicanas y europeas, se busca como objetivo principal del Programa la firma de acuerdos de colaboración y alianzas estratégicas con base tecnológica. Se han realizado diferentes eventos y actividades como es el caso de 5 misiones comerciales de empresas europeas a México en donde se firmaron 14 acuerdos tecnológicos entre empresas mexicanas y europeas en sectores como tecnología, automotriz y turismo inteligente.

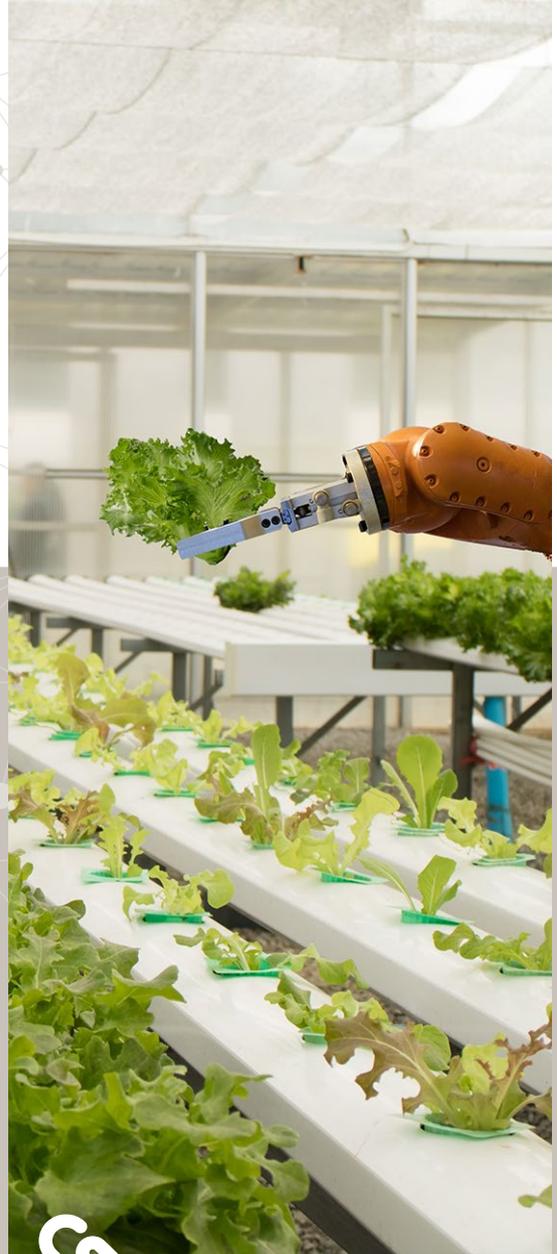
Con la idea de ejemplificar con un caso de éxito los alcances de estos programas, particularmente en lo que se refiere a su contribución para la internacionalización de las pymes mexicanas, podemos citar el caso de la empresa mexicana del Estado de Querétaro Visi Series México, SA de CV. Se trata de una empresa fundada en 2004 centrada en la aplicación de tecnologías de diseño y manufactura identificadas en el medio como CAD / CAM, para la industria metalmeccánica. Esta empresa debido a la evolución de la tecnología y requerimiento de sus clientes, se ha visto ante la necesidad de incursionar en otras áreas complementarias de innovación y vanguardia tecnológica, como son la digitalización 3D, maquinado de prototipos, impresión 3D e implantes médicos, entre otros.

Gracias a su participación en las actividades del Programa ELAN, Visi Series México ha firmado una alianza estratégica con la compañía española OPTIMUS 3D, fundada en 2014 y constituida por un equipo de ingenieros con capacidades de diseño basado en tecnologías aditivas y con equipos de última generación para aportar soluciones a las necesidades de cada cliente. Esta exitosa alianza estratégica tiene por objetivo el diseño de prótesis faciales para personas con cáncer o lesión en cabeza o cuello, mismas que son diseñadas por Visi Series México, para ser impresas en 3D en metal titanio por OPTIMUS 3D en España. En ambos casos, las soluciones que se ofrecen utilizan la tecnología más avanzada en la materia.



Como segundo caso de Programas de Cooperación, nos gustaría destacar el Programa AL-Invest 5.0, uno de los programas regionales de cooperación económica más importantes de la Comisión Europea, cuyo fin es promover el desarrollo de las pymes en América Latina así como promover un crecimiento integrador para la cohesión social en la región. ProMéxico fue designada como una de las tres instituciones ejecutoras del Programa, en base a distintos proyectos presentados para fortalecer el desarrollo empresarial en América Latina. En el marco de este Programa, quisiéramos destacar como ejemplo que ProMéxico lidera un proyecto en conjunto con la Federación Nacional de Agricultores y Ganaderos de Honduras (FENAGH) denominado “Diseño e Implementación de una Estrategia para la Vinculación, Capacitación y Consolidación de las mipymes de México y Honduras”. Los objetivos del proyecto son: potenciar la asociatividad de las mipymes de ambos países, a través de conformación de Redes de Exportación con la Metodología de ProMéxico (REDEX), e incrementar la competitividad y productividad de las mismas a través de capacitaciones y asistencia técnica relativas a la mejora de procesos productivos, empresariales y comerciales. El Programa ha dado igualmente muestras de éxito y operatividad, y desde el mes de mayo de 2017 que inició el Proyecto del Programa AL-Invest y hasta la fecha, se han desarrollado ocho grandes actividades en Honduras y México, enfocadas a alcanzar los objetivos señalados.

Tanto en el caso de ELAN como de AL invest 5.0. ProMéxico ha resultado una institución clave en el diseño y ejecución de los programas, mostrando que los Programas de Cooperación con otras instituciones internacionales, como en este caso la Unión Europea, pueden ser altamente eficaces a la hora de facilitar el desarrollo de las pymes mexicanas. En todo caso cabe destacar que en estos, como en otros casos de éxito, existe un común denominador, el hecho de que las empresas mexicanas que buscan internacionalizarse, deben tener la visión de que, ante un entorno de apertura, es necesario mantener un alto nivel de competitividad internacional. Desde esta perspectiva en ProMéxico, tenemos la responsabilidad de comunicar, promover, difundir, tener y apoyar la convicción de que la competitividad de nuestro país ante el mundo, y en ese aspecto la internacionalización de las empresas mexicanas juega un papel determinante.



ProMéxico es el organismo del gobierno federal mexicano responsable de promover y apoyar a las empresas mexicanas a realizar negocios internacionalmente. Desde su constitución, y con la finalidad de contribuir al desarrollo económico y social del país, ProMéxico cuenta con una triple misión:

- I.** Promover la atracción a México de inversión extranjera directa,
- II.** Apoyar las exportaciones mexicanas de productos y servicios y
- III.** Facilitar la internacionalización de las empresas mexicanas.

Internacionalización y la industria de capital privado en México



Autor:
AMEXCAP

La industria de Capital Privado en México ha recorrido un largo camino desde que diese sus primeros pasos hace 25 años. Su evolución desde entonces ha sido muy positiva, incrementando exponencialmente el número de fondos y el volumen de activos bajo inversión, reflejo del desarrollo financiero y del mercado de capitales en el país. De este modo, hace 17 años se puso en marcha la Asociación Mexicana de Capital Privada, con solo 4 fondos y 400 millones de dólares en activos bajo administración, y hoy día la industria alcanza 180 fondos activos que invierten en diferentes sectores, y cuentan con unos activos comprometidos para inversiones de 55.000 millones de dólares.

El sector de PE y VC (Private Equity y Venture Capital) en México continúa madurando y ha experimentado un notable crecimiento en los últimos años, explicándose en gran medida dicho desarrollo por la internacionalización. Las fuentes de financiamiento externo y la mayor presencia de fondos internacionales dinamizan la llegada del capital a la industria. En sentido contrario, la estrategia internacional de fondos nacionales mexicanos indica que la industria del PE y VC está desempeñando un papel cada vez más influyente a nivel regional y global. En esta breve nota se describe la evolución del capital privado en México y como esta se ha apalancado en la internacionalización, que puede desdoblarse en el auge experimentado tanto por la mencionada participación de fondos extranjeros en la industria local, como en la de fondos mexicanos en el exterior.

Características de la industria de capital privado en México

En los últimos años, la industria de capital privado de México ha venido creciendo gradualmente hasta alcanzar mayores niveles de madurez, apoyado en un largo ciclo económico caracterizado por la estabilidad. Su desarrollo ha sido reflejo del mayor interés que ha despertado por parte del sector financiero, evidenciado en el activo papel que en el mismo han jugado tanto la banca de desarrollo, como los fondos de pensiones, dinamizador fundamental e inversor “aguas arriba” de la industria, que han comprometido más de 26.000 millones de dólares en la industria del PE y el VC.

Las métricas disponibles son indicativas del tamaño y características de la industria. El capital privado alcanzó en 2018 a los 55.000 millones de dólares en compromisos de capital, con un 92% del total proveniente de los fondos de Capital de Crecimiento, Infraestructura y Energía y Bienes Raíces. El desarrollo de la industria también se refleja en el incremento de los administradores (entidades gestoras)

de fondos en México, que se han cuadruplicado en los últimos 11 años, pasando de 46 en el 2008 a 180 en lo que va del 2018, lo que ha conducido a una mayor profesionalización en la misma.

Por lo que respecta a los sectores, si bien el capital privado ha tenido un mayor impacto y llegada a un gran número de ellos, los compromisos de capital han aumentado especialmente en el sector de infraestructura y energía, que han dotado de un mayor músculo financiero y liquidez al desarrollo de ambas industrias en México. Por tipo de fondos cabe destacar que se ha producido un desarrollo particularmente relevante en los fondos de capital emprendedor (65 fondos), seguido de capital de crecimiento (44), fondos de infraestructuras y energía (33), bienes raíces (30), fondos de deuda (5) y fondo de fondos (3). Por su parte, la sofisticación de la industria ha dado lugar a la creación de nuevos vehículos de inversión crecientemente sofisticados. Por ejemplo, se han emitido 85 Certificados de Capital de Desarrollo o CKDs (instrumentos que permite a los fondos de pensiones mexicanos invertir en capital privado), 3 Fideicomisos de Bienes Raíces FIBRAS E (certificados bursátiles de inversión y energía e infraestructura) y 2 Certificados Bursátiles para Proyectos de Inversión (CERPIs)¹.

La internacionalización de la industria mexicana de capital privado

El PE y VC mexicano se ha abierto al mundo en los últimos años, en un contexto de globalización de los flujos de capital e inversión que han aprovechado los fondos para posicionarse a nivel internacional. Este fenómeno puede apreciarse por dos vías: a través de la creciente llegada de fondos internacionales a México y a través de la internacionalización del capital mexicano. En primer lugar, por lo que respecta a la llegada de fondos internacionales, cabe destacar que han llegado a convertirse en uno de los principales inversores e impulsores de esta industria, como puede verse en su evolución en la matriz capital nacional/extranjero. Hoy día el capital extranjero invertido en la industria mexicana alcanza el 60% del total, y están presentes en todos los tramos y modalidades de inversión. A modo ilustrativo, en venture capital tienen presencia fondos como 500 Startups, NXTPLabs o Wayra, en crecimiento y compra financiada por terceros (LBO o Leverage Buy Out) Linzor Capital, Southern Cross o Northgate Capital; en infraestructuras – donde hay una presencia particularmente importante – operan numerosos fondos extranjeros como Macquaire, KKR o el China-Mexico F; y en inmobiliario Clarion Partners, Walton Street o Kimco.

En segundo lugar, la internacionalización del capital privado mexicano también puede observarse a través de la mayor presencia de fondos mexicanos en el exterior. Concretamente, los fondos mexicanos han tenido participación y han invertido en 22 países extranjeros, enfocándose principalmente en Estados Unidos, destino

¹. Para mayor información ver “El Mercado de Valores y Financiamiento de Obras de Infraestructura”. Comisión Nacional Bancaria y de Valores (2016: <http://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2016/10/3.EduardoFloresFinanciamiento-de-obras-de-infraestructura.pdf>)

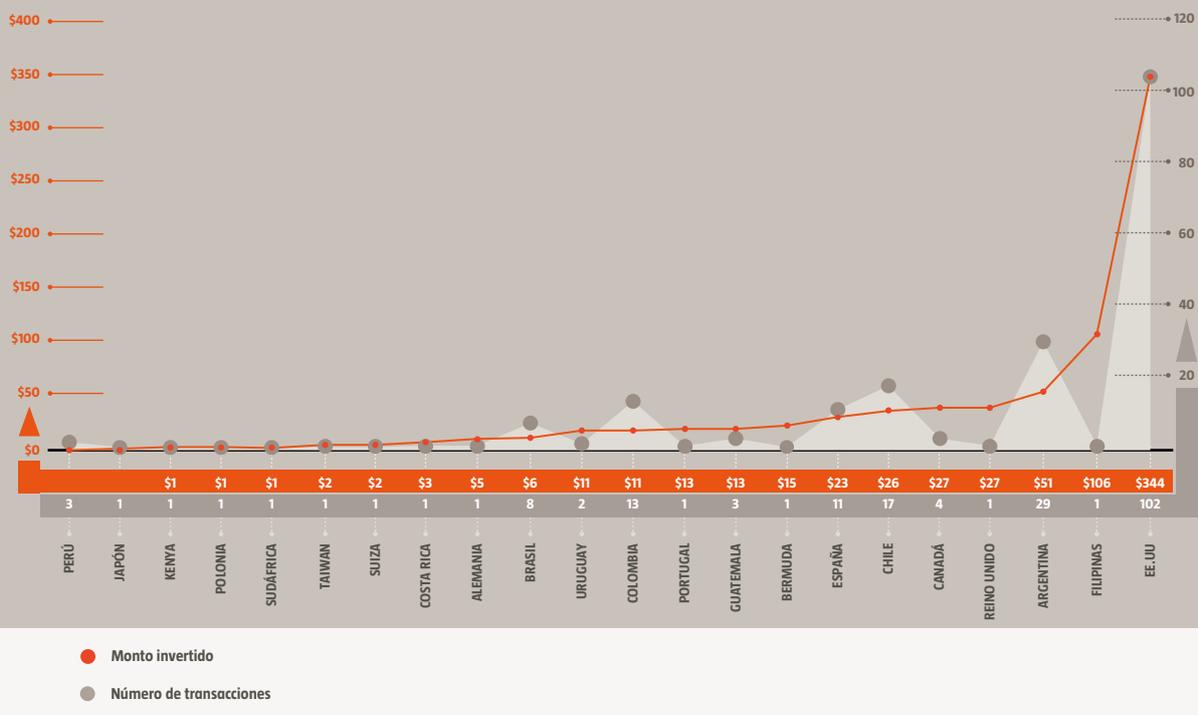
fundamental donde se invierten uno de cada dos dólares del total. Al margen de Estados Unidos y con la excepción de Filipinas y Canadá - segundo y quinto destino de inversión respectivamente - las geografías preferidas por el capital mexicano son América Latina y Europa. En total, en los últimos 18 años se han hecho un total de 204 transacciones en el extranjero, invirtiendo más de 600 millones de dólares. La mayoría de las inversiones y monto invertido lo podemos encontrar en industriales, seguido por servicios de consumo, productos de consumo, fintech y servicios públicos. Además, han invertido en sectores como materiales básicos, construcción comercial, servicios financieros, salud, construcción de vivienda, proyectos de usos mixtos en bienes raíces, gas y petróleo, tecnología. Entre los fondos mexicanos con actividad en el extranjero podrían destacarse AETUS, ALLVP, Alta Ventures, Angel Ventures, Arzentia, Auria Ventures, BlueBox, Capital Invent, DILA Capital, EMX Capital, Ideas y Capital, Ignia Partners, Investomex, Jaguar Ventures, LIV Capital, MITA Ventures, Mountain Nazca, Promecap, Promotora Social México, Siembra Capitales, Tresalia o Variv Capital, entre otros.

La **AMEXCAP** es una asociación sin fines de lucro cuya misión es fomentar el desarrollo de la industria del capital privado en México. La Asociación fue creada en 2003 y actualmente representa más de 130 Fondos de Capital Privado, Capital de Crecimiento, Bienes Raíces, Infraestructura y Energía que invierten activamente en México y más de 80 compañías de servicios de asesoría involucradas en las áreas de derecho corporativo, asesoría fiscal, servicios financieros y consultoría.

La AMEXCAP funciona bajo los siguientes objetivos:

- Promover la atracción a México de inversión extranjera directa,
- Apoyar las exportaciones mexicanas de productos y servicios y
- Facilitar la internacionalización de las empresas mexicanas.

Número de transacciones y monto invertido por país (millones de dólares)



BSD Enterprise: el “cliente ancla” como factor crítico de internacionalización



Autor:

ICEX-Invest in Spain

BSD Enterprise (en adelante, BSD) es una empresa especializada en la calidad de software, concretamente en realizar pruebas de correcto funcionamiento previo al lanzamiento de software empresarial, como las relacionadas con el escalamiento, la seguridad o la operatividad en distintas plataformas. La firma nació en Monterrey (México) en 2002 y creció de forma gradual y con gran éxito hasta convertirse en una de las pymes de servicio de nicho que operan en la parte alta de la cadena de valor más destacadas del tejido empresarial mexicano. Hoy día la empresa cuenta con más de 1.800 empleados, su núcleo de negocio permanece en Monterrey (incluyendo actividades de I+D), y tiene su sede corporativa en Ciudad de México, y otra operativa en Querétaro, así como presencia internacional en España, Estados Unidos, Chile y Costa Rica.

BSD nace de la mano de su fundador, y hasta hoy único accionista de la compañía, el joven empresario Arturo Cervantes Balderas, quién abandona una exitosa carrera profesional como directivo en grandes empresas para emprender un proyecto propio. El contexto empresarial en el que nace la compañía es el desarrollo e introducción de nuevo software en México, tanto para funcionamiento interno como para el lanzamiento de nuevos productos y servicios, a principios del nuevo siglo. El fundador de BSD encontró en la incipiente industria del software empresarial un déficit de calidad y un enorme margen de mejora, y en particular en el testeo previo de las herramientas, y fue precisamente ese espacio el que pasó a ocupar con BSD y que se transformaría en el pilar fundamental de su actividad empresarial. En el crecimiento de la empresa la intuición y conocimiento del sector de su fundador serían fundamentales. De este modo, la compañía comenzó a proveer de servicios a un creciente número de empresas, fundamentalmente en el sector de banca y seguros, pero también de otros sectores como manufacturas, infraestructuras y otros servicios y sector público.

En el año 2007 BSD comenzó a trabajar con un importante banco español en México, una relación que se volvería determinante a la hora del desarrollo de la empresa tanto a nivel local como en el exterior. La filial mexicana de la entidad española propuso un reto a la compañía: identificar los defectos en el desarrollo de sistemas y software, reducir tiempos en la ejecución de pruebas y reducir los errores encontrados en los sistemas de producción. BSD cumplió de forma exitosa el encargo, y los buenos resultados del proyecto llevaron a la entidad financiera a apostar claramente por BSD en México, incrementar el número y la escala de los proyectos. De este modo, el banco español pasaría a convertirse en el cliente de

referencia de la pyme mexicana y resultaría crítico a la hora de internacionalizar la actividad de la firma.

La estrategia de internacionalización, que se replicó en distintos mercados, se llevó a cabo siempre de la misma forma: salida al exterior para proveer servicios y desarrollar el mercado de la mano de un cliente de referencia en México (“cliente ancla”). De este modo, y guiados por la ambición global y el liderazgo del fundador de la compañía, una vez consolidado el mercado mexicano, BSD se establecería en Chile, en Costa Rica, y en Estados Unidos (siempre de la mano de importantes socios locales), donde mantiene actividad en el estado de Texas, principalmente en las ciudades de Austin y Houston. La internacionalización permitió al grupo incrementar su visibilidad y reputación en el sector, aumentar las ventas, diversificar riesgos, prolongar el ciclo de vida del producto y adquirir conocimiento y experiencia. De entre sus filiales en el exterior, que cuentan con una media de 50 empleados, la de España es actualmente la que cuenta con mayor peso, por lo que merece la pena analizar la expansión a este país con mayor grado de detalle.

BSD se internacionaliza hacia España siguiendo a la filial mexicana del banco español. En 2010 fue invitado a participar en una licitación para la provisión de servicios del banco en España, para lo cual se asoció a otros proveedores locales, resultando el consorcio ganador del proyecto. Para la correcta prestación del servicio, la entidad financiera necesitaba que BSD estableciese una filial en España, de tal modo que pudiese ser proveedor autorizado de la entidad financiera. Igualmente, las necesidades del servicio, y la continuidad del mismo hacían necesaria la presencia física en España, operando con sistemas “ágiles” y al momento que no podrían ser realizados a distancia. Así se tomó la decisión, BSD desembarcaría en España, constituyéndose como filial de la matriz española y comenzando a trabajar con un reducido grupo de diez empleados, todos ellos de origen mexicano.

Más allá de la relación con la entidad financiera, al llegar a España BSD se encontró con que el sector en el que operaba era altamente competitivo y maduro, con presencia de grandes consultoras tecnológicas nacionales, y optó por una estrategia clara de posicionamiento en el mercado español: proveedor de calidad, especializado en un nicho muy claro de negocio, y destacando la cercanía al cliente. Cabe destacar que en un primer momento la empresa contó con el apoyo de Techba, donde estuvo operando entre los años 2010 y 2012. Techba, con sede en Madrid, es una iniciativa que tiene como objetivo facilitar el desembarco de las empresas mexicanas que buscan internacionalizarse en España en distintos ámbitos como habilitación de espacios, asistencia jurídica o contactos comerciales e institucionales en España. Algunas de las empresas que han pasado exitosamente por Techba son Itera, Praxis, Bioclón, DuxDiligens, Dynaware, Grupo Integra, Versátil Europe, Lunave, y BiblioSystem.



Más tarde y una vez establecida en España BSD comenzó a trabajar con multinacionales españolas en los sectores de telecomunicaciones, energía, seguros, inmobiliario o turismo. Igualmente pasaron a desarrollar proyectos con el sector público en España, a través de una Unión Temporal de Empresas (UTE), con el Instituto Nacional de Estadística (INE) o la Agencia Española del Medicamento, entre otras. Además, cuenta con 15 personas en un centro de negocio en la ciudad de Alicante, en el mediterráneo español, para proveer servicios a dos importantes clientes.

La trayectoria de BSD en España es una trayectoria de éxito: hoy día trabajan con un reducido pero importante grupo de empresas de referencia, cuenta ya con un total de 76 empleados (siendo solamente 3 de ellos de origen mexicano), y se han trasladado a la icónica Torre de Cristal en la parte alta de la Castellana, el edificio más alto de España y con vistas a la zona financiera de la ciudad. No obstante, BSD enfrenta desafíos que en la mayoría de los casos son consecuencia del propio proceso de internacionalización y apertura de nuevos mercados. Pese a sus buenos resultados en España y contar con importantes clientes, la empresa y su marca continúa siendo no suficientemente conocida, lo que establece una barrera a su crecimiento. Existen también importantes dificultades propias del segmento de mercado que ocupan, como la escasa presencia de interlocutores especializados en los departamentos de compras, lo que dificulta su actividad comercial. Además, y dada su exitosa trayectoria BSD se enfrenta a la complicada decisión estratégica de cómo seguir avanzando en su escalamiento nacional e internacional, y sí dar entrada a nuevos socios inversores en el capital que doten de mayor músculo financiero a la compañía pero conduzcan a un menor control sobre la gestión.

¿Qué lecciones pueden extraerse de la experiencia de internacionalización de BSD para otras empresas mexicanas? La empresa destaca entre las principales lecciones aprendidas que extrajo de su exitosa internacionalización hacia España, la importancia de analizar en detalle el entorno de negocios (fiscal, burocrático,...) del país de destino de forma previa a la llegada, para ahorrar tanto costes como tiempos; identificar instituciones públicas que puedan ayudar, tanto locales como internacionales, como en el caso de Techba; contar con un “cliente ancla” de referencia en el mercado de destino que abra las puertas de otros clientes; ser original y atrevido a la hora de diferenciarse de la competencia local para generar el nicho de mercado de tu compañía; conocer la cultura e idiosincrasia local (más allá del idioma); y contar con elevadas dosis de paciencia hasta que se concreten los proyectos, cuya maduración es larga.



Edificio de La Bolsa Mexicana de Valores, Ciudad de México



Las 4 Torres. Madrid



El desembarco de las grandes empresas latinoamericanas en España, un fenómeno reciente con protagonismo mexicano

Anexo



Adrián Blanco Estévez
ICEX - Invest in Spain



La relación entre España y América Latina se cimenta sobre unos sólidos pilares conformados por una historia, lengua y cultura común, que han impulsado el desarrollo de una relación trasatlántica privilegiada. Los lazos son de tal intensidad que hoy día no se puede entender la posición de España en el mundo sin América Latina, y América Latina tiene en España un aliado fundamental en el mundo. Esta relación se ha traducido en la construcción de un espacio común de colaboración que ha derivado en un gran número de iniciativas de beneficio mutuo en distintos ámbitos, como el institucional, el educativo, el cultural o el científico-tecnológico, entre muchos otros.

En términos económico-empresariales, la profundidad de los vínculos bilaterales entre España y América Latina se fundamenta en unas consolidadas relaciones comerciales (ambas comercian bienes y servicios por valor de 30.000 millones de euros anuales) y de inversión. Posiblemente la relevancia alcanzada por las empresas españolas en América Latina constituye la máxima expresión de los lazos económicos entre ambas regiones. La inversión acumulada por España es de 120.000 millones de euros, representando aproximadamente uno de cada cuatro euros que las empresas españolas invierten en el exterior. La expansión de la empresa española en la región comenzó en los años 90 aprovechando la desregulación de los sectores de banca, energía, telecomunicaciones y petróleo. Fue la primera oleada de inversión española en el exterior, y primer paso necesario para que posteriormente las firmas españolas se convirtiesen en multinacionales globales. Desde entonces las compañías españolas han incrementado su apuesta por América Latina, independientemente de los altibajos del ciclo económico y episodios puntuales de desinversiones, convirtiéndose en actores esenciales de su realidad empresarial.

Pero las relaciones económicas bilaterales entre España y América Latina se están reconfigurando, alcanzando un patrón algo más equilibrado, debido al desembarco de un gran número de compañías latinoamericanas en España. De este modo la relación entre ambas evoluciona desde la unidireccionalidad hacia la bidireccionalidad, y evidencia que la internacionalización es una carretera de doble dirección. La inversión de capital latino en España, aunque dista de la importancia alcanzada por la inversión española en América Latina, se ha consolidado en los últimos años, llevando a las firmas latinoamericanas a conformar parte relevante del tejido empresarial español. En el presente capítulo se analiza este fenómeno empresarial, haciendo particular énfasis en los países y las empresas que están liderándolo.

ESPAÑA, PRINCIPAL DESTINO EUROPEO DE LAS EMPRESAS LATINAS

La internacionalización de las empresas latinas en el mundo se generalizó y aceleró a partir del año 2002, en un contexto de bonanza económica, financiación abundante y entorno internacional favorable. Estas compañías se unieron de este modo a las de otros mercados emergentes para protagonizar una oleada inversora sur-norte, procedente de países en desarrollo, escribiendo una nueva realidad que introducía las *multinacionales emergentes* en mapa de las empresas globales.

Las grandes firmas latinas, como se ha visto en los capítulos anteriores, se expandieron geográficamente hacia la propia región latinoamericana, su mercado natural, y hacia Estados Unidos. Pero además han mostrado un creciente interés por abordar el mercado europeo. Por ejemplo la brasileña Oi adquirió en PT Portugal en 2014 por 8.000 millones de dólares, la también brasileña JBS compró la mayor productora de carne en Irlanda del Norte por 1.500 millones en 2015, o América Móvil compró un tercio de las acciones de Telekom Austria ese mismo año, ampliando posteriormente su participación. Sin embargo, y al margen de estas operaciones puntuales en distintos países europeos, ningún país ha recibido inversión latinoamericana de forma tan regular, ni cuenta con un grupo tan numeroso y diversificado de empresas latinoamericanas en Europa como España.

Aunque a distinta escala y a distintas velocidades, las empresas latinoamericanas han invertido en España buscando fundamentalmente bolsas de clientes potenciales, pero también el acceso a tecnología e innovación, a activos de riesgo moderado a precios atractivos, así como diversificar inversiones y compensar la volatilidad del mercado local. Además en distintos casos han utilizado España como *hub* para el mercado europeo. Por lo que respecta al modo de entrada, se aprecia un elevado número de apertura de oficinas comerciales, que responden a procesos de crecimiento orgánicos, aunque en los últimos años también han proliferado las compras de paquetes accionariales. Es importante destacar que la inversión latinoamericana en España está liderada por las grandes empresas de la región, como Pemex o Bimbo, que fueron pioneras, pero recientemente este fenómeno se está abriendo a empresas de menor tamaño.

De acuerdo con los datos oficiales españoles, la inversión latinoamericana acumulada (stock) en España asciende a 39.490 millones de euros, un 10,4% del total de la inversión

foránea recibida¹. A este volumen de inversión, sin duda elevado, cabe establecer dos matizaciones, ambas respecto a la estructuración fiscal de las operaciones realizadas en España. La primera es que una parte considerable del capital invertido es vehiculado a través de otros países fuera de la región, donde las firmas latinoamericanas cuentan con distintas sociedades a través de las cuales invierten en España. Por ejemplo el 23% de toda la inversión de Países Bajos en España es de origen mexicano. En segundo lugar cabe destacar que América Latina es la primera región del mundo en inversión mediante la conformación de ETVEs², régimen de holding español que otorga importantes ventajas para la triangulación de operaciones con terceros países. Si agregásemos estas operaciones la inversión latinoamericana en España ascendería a 57.000 millones de euros.

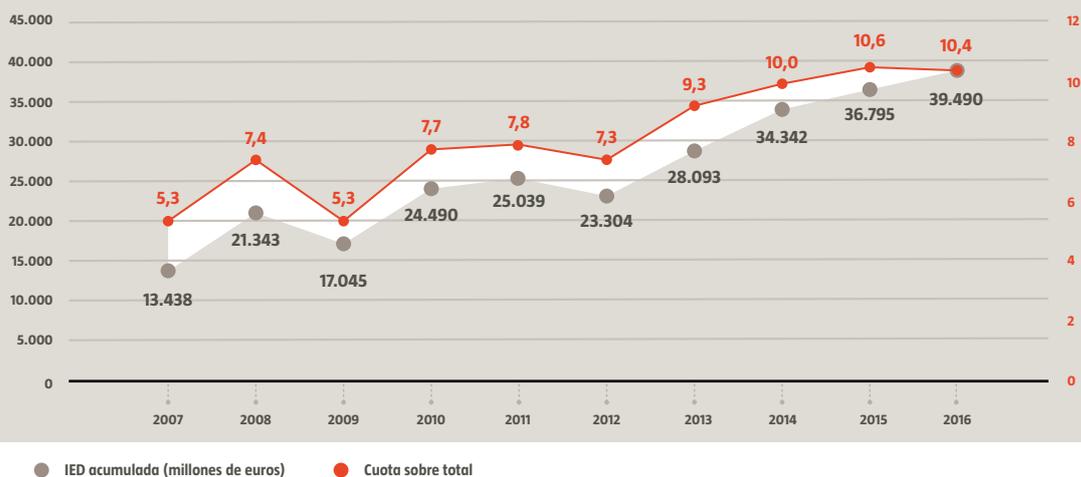
La relevancia de la inversión latinoamericana en España hoy día es innegable, y solamente se sitúa por detrás en importancia de la inversión procedente de la Unión Europea (UE-28) y de Estados Unidos. Es particularmente interesante observar que, como se aprecia en el gráfico

1, la llegada de capital latinoamericano a España es un fenómeno reciente y con tendencia positiva. El volumen de inversión parte de niveles prácticamente inexistentes con anterioridad al año 2000, y pasó de 13.440 millones de euros en 2007 (cuota del 5,3%), al 24.490 millones en 2010 (cuota del 7,7%), y se incrementa notablemente a partir de entonces hasta los referidos 39.490 millones en 2016 (cuota del 10,4%).

Cabe destacar que, si para España las inversiones latinoamericanas revisten una creciente importancia, desde la perspectiva latinoamericana España constituye un destino fundamental en el crecimiento de sus empresas, así como en el desarrollo de ventajas competitivas y otros beneficios asociados a los procesos de internacionalización empresarial. España es el segundo destino no regional en el mundo de proyectos de inversión *greenfield*, con 168 proyectos en el periodo 2003-2018 (junio), solamente por detrás de Estados Unidos. Y está claramente por delante del resto de países europeos y otras grandes economías emergentes como China o India en los planes de expansión de las empresas latinoamericanas.

Gráfico 1

Evolución IED latinoamericana acumulada en España, 2003 - 2016



Fuente: Registro de Inversiones de España. A partir de 2007 se incluye la financiación exterior.

1. Datos de Inversión Extranjera Directa (IED), esto es, de al menos un 10% del capital de la empresa residente es adquirida por la extranjera, a 31/12/2016 (últimas cifras disponibles). Incluye posición inversora y financiación desde la matriz, y excluyen las operaciones sobre ETVEs o holdings. Además, estas operaciones no recogen las inversiones intrarregionales realizadas sobre filiales o grupos pertenecientes a grupos españoles.

2. Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros.

PATRÓN SECTORIAL DIVERSIFICADO, PATRÓN GEOGRÁFICO CONCENTRADO

El patrón sectorial de las empresas latinoamericanas en España se encuentra altamente diversificado, y va desde proyectos extractivos de materias primas, como el de la minera Grupo México en la planta de Las Cruces en Sevilla, hasta las oficinas de desarrollo comercial de las tecnológicas Stefanini o Neoris, pasando por el *hub* para Europa de la empresa de moda Alpargatas o la adquisición de la cadena Vips por el grupo de restauración Alesa, entre muchos otros. Podemos afirmar que hoy día no existe prácticamente un sector de la economía española en el que no opere alguna empresa

latinoamericana. A nivel estadístico, si atendemos a la inversión acumulada, las inversiones en materias primas, comercio, servicios financieros y farmacéutico concentran 8 de cada 10 euros que España recibe desde la región, de acuerdo con datos oficiales españoles. Sin embargo, estos datos otorgan un peso excesivo a las grandes operaciones, quedando desdibujada la nutrida presencia empresarial latinoamericana en otros sectores económicos. Por este motivo para complementar la fotografía sectorial resulta necesario observar igualmente los proyectos de inversión *greenfield*, donde se aprecia la relevancia de la entrada de firmas tecnológicas, proyectos en el sector textil y moda, alimentación, o servicios de negocio y consultoría (gráfico 2).

Gráfico 2

Número de proyectos de inversión *greenfield* latinoamericanos en España por sector de inversión, 2003 - 2018 (junio)



Fuente: FDI Markets.

Gráfico 3

Distribución de la inversión latinoamericana acumulada en España, 2016



Por países el liderazgo del capital mexicano en la inversión latinoamericana en España es muy claro. De acuerdo con los datos oficiales españoles su inversión acumulada concentra nada menos que el 75% del total latinoamericano, y México es además el quinto mayor inversor en España en términos generales, solamente por detrás de Estados Unidos, Reino Unido, Francia e Italia (gráfico 3). Los datos relativos a inversiones *greenfield*

indican igualmente que México es el primer país inversor en España al haber materializado empresas mexicanas un total de 37 proyectos de 168 proyectos procedentes de América Latina. Por lo que respecta a las fusiones o adquisiciones, desde el 2000 se han producido más de 100 operaciones en España (siendo al menos 20 superiores a los 100 millones), entre las que también destaca el capital mexicano como principal inversor³.

3. Se excluyen los proyectos procedentes de paraísos fiscales.

La inversión mexicana es a gran distancia la de mayor importancia en España por la confluencia de dos factores: el número de empresas existentes en México con capacidad para internacionalizarse y la intensidad de los vínculos históricos y culturales entre México y España. De manera similar numerosas empresas de Brasil, la otra gran economía latinoamericana, han entrado al mercado europeo vía Portugal: el Banco Itaú abrió su sede europea en Lisboa en 2004 y la brasileña Embraer entró por Portugal en Europa diez años más tarde. La inversión mexicana en España viene apoyada además por unas excelentes relaciones institucionales, así como por iniciativas concretas de apoyo a la inversión bilateral, como Techba, programa creado en 2004 por la Secretaría de Economía y la Fundación México-Estados Unidos para la Ciencia (FUMEC) con el fin de impulsar a las pymes tecnológicas en México que buscan expandir sus operaciones en los mercados internacionales.

Es bien conocido que las empresas pioneras en aventurarse en España fueron la petrolera estatal Pemex, con una compra del 5% de Repsol a finales de los años 80, de la que se desharía 27 años más tarde, y Cemex, que en 1992 adquirió las empresas Valenciana de Cementos y La Auxiliar de la Construcción. Desde entonces se ha producido un importante desembarco de empresas mexicanas que comprenden un gran número de sectores. Dos de los más relevantes son el de alimentación y el financiero. Respecto al primero Bimbo cuenta con una dilatada experiencia en España e inauguró en 2016 la fábrica más avanzada de Europa, con un coste de 50 millones de euros y que le permite producir hasta 15.000 unidades por hora. Sigma (a través de su matriz Alfa) compró Campofrío tras adquirir un paquete accionario en manos del grupo chino WH Group, y la comercializadora de tortitas Gruma adquirió Mexifoods España para atender el mercado del sur de Europa. Respecto al sector financiero en los últimos años se han sucedido distintas compras de participaciones accionariales, como del fondo norteamericano Fintech, liderado por el financiero mexicano David Martínez, que adquirió el 4,9% del banco Sabadell convirtiéndose en máximo accionista, de Carlos Slim a través de Innbursa en Caixabank o de Davinci Capital e Inmosan en Liberbank. De igual modo las firmas mexicanas han sido particularmente activas en España en las distintas ramas del sector servicios. Carlos Slim entró en el capital de la empresa de infraestructuras Fomento de Construcciones y Contratas (FCC), la inmobiliaria Realía y el Club de Fútbol Oviedo. El grupo ADO, empresa pionera en el negocio de pasajeros en México adquirió el grupo Avanza accediendo a una flota de 6.000 autobuses. Cines Yelmo, segunda cadena de cines española fue comprada por la empresa mexicana Cinépolis. La tecnológica Softtek sirve desde España a clientes de Reino Unido, Alemania, Francia e Italia. El grupo de restauración Alsea, compró Vips a Walmart México. Y el empresario Roberto Alcántara entró en el capital del Grupo Prisa.

Venezuela es el segundo mayor inversor latinoamericano en España con un volumen acumulado de 3.230 millones de euros. La operación más destacada de Venezuela en España se produjo en 2013 con la adquisición por parte del mayor banco privado venezolano, Banesco, de la antigua Caixagalicia, entonces intervenida y renombrada como Nova Galicia Banco, por 1.000 millones de euros. Asimismo cabe destacar la entrada del grupo inmobiliario Sambil en el sector residencial de lujo en la ciudad de Madrid y la presencia del grupo farmacéutico Mistral. Además, en los últimos años se han incrementado las inversiones particulares en el sector inmobiliario.

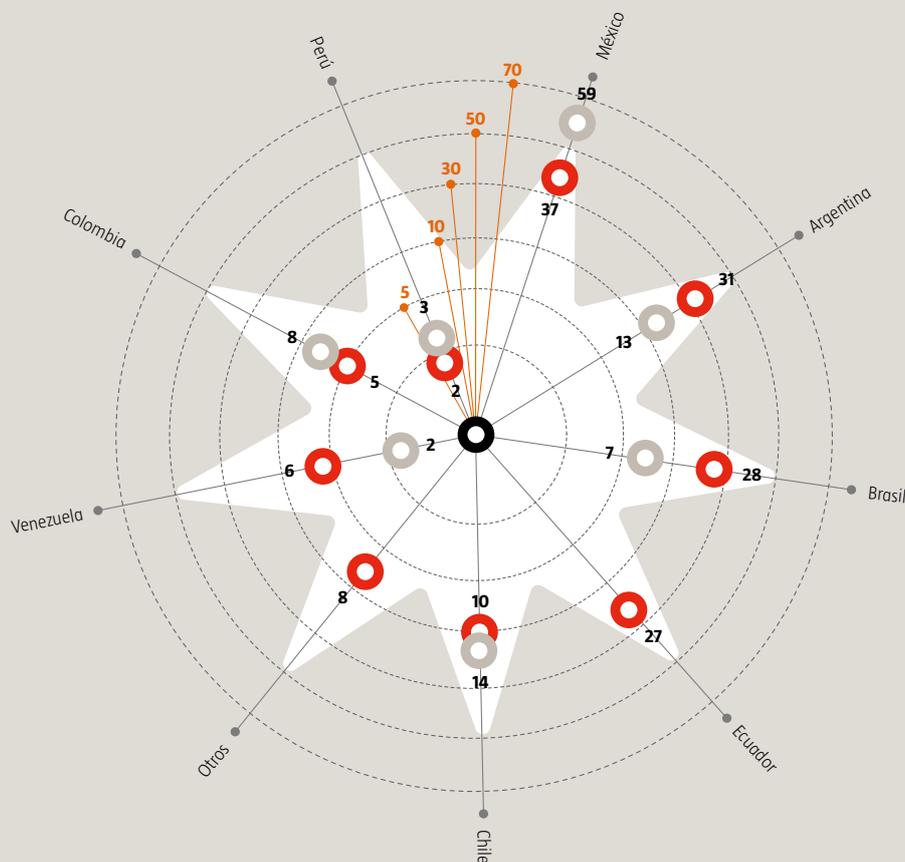
Brasil es el tercer mayor inversor latinoamericano en España por volumen con 2.826 millones de euros, si bien su volumen de inversión superaría los 7.000 millones si incluyésemos las ETVEs⁴, al ser este país uno de los que más ha utilizado esta figura instrumental en España. El gigante latinoamericano es en todo caso un inversor relevante, y es también el tercer país tanto en número de proyectos de inversión *greenfield* y operaciones de fusión y adquisición (gráfico 4). Brasil cuenta con una importante presencia en España en el sector de materias primas y empresas constructoras. Destaca en este sentido la toma de control por parte del Grupo Votorantim de la firma portuguesa Cimpor, lo que les ha dado el control de los activos de la portuguesa en España, y de Queiroz Galvao que se ha establecido recientemente en Madrid, y además Camargo Correa es el máximo accionista de la firma textil española Tavex. Es también relevante es la presencia de las principales entidades financieras brasileñas en España, como es el caso del Banco do Brasil o del Itaú Unibanco. También destacan las firmas de servicios con elevado componente tecnológico como Stefanini o la empresa de neurocirugía Micromar. Un caso de particular interés es el de la firma Alpargatas (fabricante de la marca Hawaianas) que controla desde España las operaciones financieras y operativas en cinco países europeos.

Uruguay es el cuarto mayor inversor latinoamericano en España con 990 millones de euros, y es además el tercer país latinoamericano que más ha utilizado el régimen de ETVE español (tras Colombia y Brasil), con 2.700 millones de euros acumulados. Algunas de las empresas uruguayas con presencia en España son la financiera Infocorp Banking o la empresa de moda Grupo Lolita, además de algunas operaciones en el sector agropecuario e inmobiliario, aunque la mayoría de la inversión se refiere a sociedades de administración de valores. Por su parte Argentina ha invertido 780 millones de euros en España, y es el segundo país con mayor número de operaciones de proyectos de inversión *greenfield* como de fusión y adquisición. Algunos ejemplos destacados son la empresa de alimentación Arcor que estableció en Barcelona su sede internacional para acceder al mercado de Europa y Oriente Medio, la firma de biocosmética Exel que también opera desde Barcelona para cubrir el mercado europeo, la empresa de calzado Paez cuenta con una de sus bases mundiales en Barcelona, e Insud Pharma (antiguo Grupo Chemo)

4. Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros.

Gráfico 4

Inversión latinoamericana en España por países en proyectos de inversión *greenfield* y operaciones de fusión y adquisición, 2003 - 2018 (junio)



● Número de operaciones de fusión y/o adquisición ● Número de proyectos de inversión *greenfield*

Fuente: FDI Markets y Zephyr. En las operaciones de fusión y adquisición se excluyen las operaciones procedentes de paraísos fiscales.

tiene oficinas y dos centros de I+D. Además, en los últimos años estamos viendo como diversas Startups, como Hibox (B2B), Brandtrack (B2B), están penetrando con éxito en el mercado español.

Colombia es el país latinoamericano con mayor inversión en ETVEs en España (5.800 millones de euros), pero también cuenta con un nutrido grupo de empresas con actividad en distintos sectores. La multinacional Colombiana Colombina ha comprado la empresa de golosinas española Fiesta y la ha integrado oficialmente en el grupo y la empresa Oxybarica Impactos Internacionales fabrica y distribuye cámaras hiperbáricas o el grupo de inversiones Sura. Los grupos textiles Totto y Polo Ground, el Grupo Carvajal y la química Disan también operan en España. Además, Jaime Gilinski, segunda mayor fortuna de Colombia, se convirtió en uno de los principales inversores del Banco Sabadell aunque acabó vendiendo su participación en 2016.

La importancia de Chile como inversor en España es menor que en otras geografías, aunque existe un destacado grupo de empresas chilenas que se han establecido en España. Destacan las navieras Agunsa y Compañía Sudamericana de Vapores (fusionada desde 2014 con la alemana Hapag-Lloyd). Además en 2016 la chilena Celulosa Arauco y Constitución cerró la operación de adquisición del 50% de la compañía española Tableros de Fibras (TAFISA), dedicada a la fabricación y comercialización de madera. Otros países latinoamericanos con inversión en España son Perú o Ecuador. Respecto al primero están presentes en España tanto la firma especializada en cosméticos Yanbal como la empresa la agrícola Camposol. Además, la multinacional de bebidas y embotellamiento AJE, con presencia en 20 países, ha concentrado su inversión en Europa en España. Respecto al segundo, la empresa más destacada es el Banco Pichincha, que se expandió rápidamente buscando dar servicio a la nutrida comunidad ecuatoriana en España.

ESPAÑA, HUB LATINO PARA OPERAR EN EUROPA

La presencia de empresas latinoamericanas en España se remonta a finales de los años 80 y principios de los 90, pero el desembarco de firmas latinas se ha producido en los últimos años y es un fenómeno reciente, que se produce en un contexto de expansión global de empresas procedentes de países emergentes. En 2018 podemos hablar ya de un fenómeno empresarial consolidado, con un número suficiente de operaciones que permiten advertir importantes tendencias y extraer conclusiones. En términos geográficos, tras su mercado natural, esto es la propia América Latina, y de Estados Unidos, las empresas latinoamericanas tienen en España un destino de inversión preferente, que ha dado lugar a un desembarco liderado por empresas mexicanas, pero que ha venido acompañado por firmas de todos los puntos de la región. La oleada inversora alcanza además a todos los sectores económicos y no se circunscribe únicamente a grandes empresas, sino que un mayor número de pymes se han implantado recientemente en España.

La posición de España para atraer capital latinoamericano se fundamenta en los vínculos históricos, culturales y lingüísticos en distintos ámbitos, lo que se ha traducido en la consolidación de un numeroso grupo de actores que conforman el ecosistema latinoamericano en España. Además de la amplia representación gubernamental y diplomática de países latinoamericanos, España es sede europea de los dos grandes bancos multilaterales de la región, el BID y la CAF, y es sede también de la SEIGIB, organismo organizador de la organización de las Cumbres Iberoamericanas de Jefes de Estado y de Gobierno. España cuenta también con la bolsa de valores LATIBEX, que abre a las principales compañías latinoamericanas una ventana adicional de captación de capital. España cuenta con oficinas de la Agencia de Promoción Turística de Centroamérica (CATA), la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), o la Organización Iberoamericana de la Seguridad Social (OISS). Además de la Casa de América, dedicada a difundir la cultura latinoamericana, más de 800.000 latinoamericanos residen en España.

Las relaciones económicas bilaterales forjadas en las últimas décadas evidencian una elevada complementariedad entre América Latina y España tanto en el ámbito comercial como de inversiones. Recientemente la llegada de empresas latinoamericanas ha puesto de manifiesto la existencia de un espacio adicional de beneficio mutuo conformado por las empresas latinoamericanas que utilizan España como destino natural de inversión, e incluso de plataforma para operar internacionalmente. Existe en todo caso un margen para la ampliación de este espacio, esto es para una mayor llegada de capital latinoamericano hacia España ya que cada vez un mayor número de países, a medida que alcanzan mayores cotas de desarrollo económico, cuentan con empresas más sofisticadas, competitivas y preparadas para abordar procesos de internacionalización. En este contexto, la relación trasatlántica América Latina-España, ahora redefinida y caracterizada por la bidireccionalidad, cuenta con un amplio margen de mejora así como con un futuro prometedor.





- **Entidades promotoras**

ICEX-España Exportación e Inversiones

Secretaría General Iberoamericana (SEGIB)

- **Entidades colaboradoras**

Consejo Empresarial Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología (COMCE)

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO)

Asociación Mexicana de Capital Privado (AMEXCAP)

ProMéxico

- **Socio académico**

Emerging Market Institute, Cornell University

- **Contacto**

Adrián Blanco Estévez

Adrian.Blanco@icex.es

Pablo Adrián Hardy

padrian@segib.org

- **Diseño gráfico y maquetación**

Estudio Gráfico Casamayor

www.egcasamayor.com

- **Catálogo de publicaciones de la AGE**

<http://publicacionesoficiales.boe.es>

NIPO (papel): 060-18-069-X

NIPO (on line): 060-18-070-2

DL: M-30580-2018

