



2016:

Panorama de **Inversión** Española en Iberoamérica

AIRFRANCE 

 KLM 



IX INFORME

AIRFRANCE



FRANCE IS IN THE AIR



UN CONFORT DESLUMBRANTE

Nuevo asiento Business totalmente horizontal: descubra el confort de una cama completamente horizontal y un servicio excepcional.

AIRFRANCE KLM AIRFRANCE.ES

Instalación gradual en vuelos de largo recorrido en la flota Boeing 777.

INTRODUCCIÓN de Igor Galo Anza, Director de Comunicación de IE BUSINESS SCHOOL para América Latina

INFORME EJECUTIVO de Juan Carlos Martínez Lázaro, Profesor de Economía de IE BUSINESS SCHOOL

ANÁLISIS CUANTITATIVO.

LA VISIÓN DE LAS EMPRESAS ESPAÑOLAS

- 3.1 Presencia en Iberoamérica en 2015
- 3.2 Entorno económico
- 3.3 Previsiones de inversión 2016
- 3.4 Ventajas y riesgos para los inversores en Iberoamérica
- 3.5 Metrópolis iberoamericanas
- 3.6 Alianza del Pacífico
- 3.7 Ficha técnica

ANÁLISIS CUALITATIVO.

AMÉRICA LATINA: VISIONES INSTITUCIONALES.

- Bruno Georgelin. Director General de AIR FRANCE KLM para la Península Ibérica
- Miguel Ors Villarejo. Director adjunto de Actualidad Económica.
- Thomas Gualtieri. Periodista El País.España
- Roberto Sapag. Director Diario Financiero y Revista Capital, Chile
- Uriel Naum Ávila M. Editor en Jefe Forbes Centroamérica
- Mario Rodríguez Muñoz. Jefe de Revista Fortuna Argentina
- Víctor Salamanca Cuevas. Consejero Delegado de Auxadi
- Jorge Cachinero. Director Corporativo de LLORENTE & CUENCA, Director Ejecutivo del Senior Management Program y Profesor del IE Business School y miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano
- Núria Vilanova. Presidenta de la consultora ATREVIJA y presidenta del Capítulo Ibérico del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL Ibérico)



EDITOR IE BUSINESS SCHOOL- Departamento de Comunicación

DIRECCIÓN EDITORIAL Igor Galo. Director Comunicación

IE BUSINESS SCHOOL para América Latina

C/ de María de Molina, 11. 28006 Madrid.

Tel. 915 68 96 00 / www.ie.edu



Igor Galo Anza

Director of Communications for Latin America

Pinar, 18 – Bajo. 28006 Madrid, Spain

Main tel.: +34 91 568 96 00

Nuevos tiempos, nuevas oportunidades

La presentación de la IX edición del informe PANORAMA DE INVERSIÓN ESPAÑOLA EN IBEROAMÉRICA elaborado por IE BUSINESS SCHOOL con el apoyo de AIR FRANCE KLM llega, con toda probabilidad, en el momento económico más complicado de la última década para la región. Desde 2001-2003, en pleno corralito argentino, y con excepción de las crisis de 2009, que fue de rápida recuperación, no se habían registrado previsiones tan bajas de crecimiento, incluso negativo, durante dos años seguidos.

Los mercados de valores y las monedas locales ya han adelantado parcialmente estas previsiones, con caídas en los últimos trimestres. En este contexto adverso, sin embargo, las empresas españolas continúan albergando esperanza y planes de futuro en los mercados de “ultramar”. Ese era el sentimiento, al menos, hasta finales de 2015, cuando se cerró la toma de datos para este informe que en su IX edición contó con la colaboración de 66 empresas españolas con operaciones en la región.

A pesar de todo, 2015 fue un ejercicio en el que continuaron las operaciones de inversión españolas aunque fueran más limitadas y selectas que en años precedentes. Una limitación producto no solo del nuevo entorno que vive Iberoamérica sino también del hecho de tratarse de mercados cada vez más maduros y mejor servidos, y de que la aún reciente crisis europea es un limitante a la capacidad de inversión de las empresas españolas, lo que incluso ha llevado a algunas compañías a desinvertir en la región por necesidad o por cambio de estrategia.

Algunas operaciones destacables del año pasado fueron realizadas por Critería Caixa, que se hizo con parte de Inbursa en México. En Colombia, Cementos Molins compró varias plantas y NH adquirió hoteles Royal. En Chile la Mutua Madrileña ha invertido más de 200 millones, mientras que en Perú Enagás compró una operación local por 90 millones de dólares. Una inversión que confirma la confianza de las empresas españolas a medio y largo plazo en la región más allá de la ralentización, o incluso

recesión en el caso de algunos países, que vive el subcontinente.

Las pymes también anuncian planes de continuar desplegándose este año y los siguientes, sobre todo por los países más estables. Tanto aquellas pymes exportadoras de bienes (máquina herramienta o alimentación) como de servicios (jurídicos, tecnológicos, IT, consultorías, etc) mantienen firmes sus expectativas a largo plazo en Iberoamérica a pesar de unas previsiones de crecimiento cero, que son algo mejores si se elimina del promedio matemático al gigante de Brasil.

El 53% de las empresas piensa seguir crecimiento en la región de forma orgánica, es decir, sin grandes compras, algo lógico en un entorno como el previsto para 2016, mientras que un 43% lo hará de forma combinada mediante crecimiento propio y adquisiciones. Hay que recordar que nos encontramos ante un ambiente internacional cada vez más difícil para financiar operaciones, y más aún en la región. ¿Podría haber llegado el tiempo de las fusiones entre empresas de ambos lados del “charco”? Puede ser una buena cuestión a plantear para la próxima edición del informe.

Porque en este nuevo entorno, que en Iberoamérica no será de muy alto crecimiento como la década pasada, las firmas españolas tienen además varias ventajas potenciales para seguir aumentando sus negocios. Con o sin crisis, la sociedad evoluciona y las empresas y ciudadanos de la región piden servicios y productos más complejos y, en algunos sectores determinados, las empresas ibéricas pueden aportar este valor añadido que las sociedades latinoamericanas demandan.

Y lo hacen, además, habiendo aprendido a competir en un entorno tan difícil como ha sido la crisis europea (2008-2014). Un conocimiento que ahora puede ser útil a la hora de gestionar los mercados latinoamericanos con una mayor productividad y eficiencia en los próximos años, sorteando, de esta forma, el menor crecimiento previsto. Pero esto quedará pendiente para la X edición del informe.

2 INFORME EJECUTIVO

JUAN CARLOS MARTÍNEZ LÁZARO

PROFESOR DE ECONOMÍA DE IE BUSINESS SCHOOL

2016: Panorama de la inversión española en Iberoamérica



Una vez más, en la 9ª edición del Informe de IE Business School sobre el Panorama de la Inversión Española en Iberoamérica volvemos a preguntar a las empresas españolas con presencia en la región por su visión. Y por segundo año consecutivo, no sólo buscamos la percepción de las grandes compañías, sino también de las pequeñas y medianas empresas, que cada vez tienen una presencia más destacada.

La principal conclusión del Informe de este año es que, a pesar de la complicada situación económica que afronta Iberoamérica y, especialmente, algunas de sus economías más relevantes, el 77% de las empresas encuestadas tiene previsto aumentar sus inversiones durante 2016, frente a un 6% que piensa reducirlas y a un 17% que cree que las mantendrá inalterables. Por tanto, una vez más, Iberoamérica volverá a ser un destino preferencial para las empresas españolas a la hora invertir.

No obstante, la difícil coyuntura económica que atraviesa la región condiciona de manera notable la percepción de las empresas españolas. Las recientes perspectivas publicadas en enero por el FMI constatan que Latinoamérica se contrajo un 0,3% en 2015, cuando hace justo un año pronosticaban un

crecimiento del 1,3%. El cambio de tendencia en la política monetaria estadounidense, la desaceleración de la economía china y la caída en el precio de las materias primas, sobre todo del petróleo, están afectando mucho más de lo inicialmente previsto. A esto hay que añadir que los desequilibrios que economías como Brasil, Argentina o Venezuela vienen acumulando en los últimos años, se manifiesta ahora con toda su intensidad.

Para 2016, el mismo FMI pronostica otro año recesivo de igual intensidad, un 0,3%, debido a que los factores negativos como los bajos precios del crudo se mantienen o intensifican, los desequilibrios en algunos países se ensanchan y los amortiguadores anticrisis de otros se van debilitando.

En el informe de 2015 ya detectamos que las empresas españolas anticipaban el

cambio de ciclo, puesto que un 47% de las encuestadas opinaba que el entorno económico mundial influiría negativamente en la región. En esta edición, la percepción negativa se amplía hasta el 64%, validando que la situación recesiva se extenderá, al menos, durante este año.

El deterioro económico va a afectar, sin duda, a las perspectivas de negocio. Iberoamérica seguirá siendo un destino preferencial para las empresas españolas, pero no exclusivo, como lo atestigua de nuevo que sólo tres cuartas partes de las encuestadas piensan que su facturación en la región se incrementará durante los próximos tres años. En 2013, este porcentaje rondaba la totalidad. Y mientras ese porcentaje se mantiene estable, continúa aumentando en otras regiones, pero especialmente en la Unión Europea. Hace

cuatro años, apenas el 20% de las empresas españolas creían que su cifra de negocio comunitario crecería en el horizonte de tres años, pero hoy son más del 50% las que sí lo piensan, lo que pone de manifiesto que la recuperación del crecimiento en Europa se está traduciendo en mejores oportunidades empresariales.

También se estanca la importancia de la cifra de negocio de las empresas españolas en Iberoamérica. En 2013, el 81% de las empresas consultadas opinaba que su facturación allí superaría dentro de tres años a la obtenida en el mercado español. Este año son sólo el 52% el que lo cree, un porcentaje muy similar al del pasado ejercicio. Se consolida también la percepción ya detectada el año pasado de que la región se enfrenta a un escenario complicado y de que el mercado español sigue recuperándose de la profunda crisis en la que ha estado sumido.

Pero pese al deterioro de la actividad económica en el conjunto de la región, las empresas españolas discriminan perfectamente entre los distintos mercados y establecen diferencias importantes entre ellos. México y Panamá serán en 2016 los países en los que la situación económica será mejor, seguidos de Colombia, Chile y Perú. En cambio, Brasil, que siempre había estado entre las economías con perspectivas razonablemente buenas, se hunde hasta el penúltimo puesto, sólo por delante de una cada vez más deteriorada Venezuela. Por su parte, las perspectivas sobre Argentina y Cuba mejoran, probablemente debido al cambio de gobierno en el primer caso y a la esperanza de nuevas oportunidades de negocio en la isla tras el restablecimiento de las relaciones diplomáticas entre La Habana y Washington.

Donde México y Brasil siguen liderando la clasificación de manera destacada es en el

número de empresas españolas instaladas, seguidos de Colombia, Chile y Perú en sintonía con lo que ocurría en años anteriores. Pero vuelve a resultar destacable que haya más Pymes españolas instaladas en Colombia que en Brasil, probablemente debido a el atractivo y las facilidades dadas por las autoridades colombianas a la hora de captar inversiones, frente a la complejidad que en ocasiones presenta el mercado brasileño.

Los mercados en los que más aumentará la inversión española en 2016 son, por este orden, México, Perú, Colombia y Chile, seguidos a cierta distancia por Costa Rica, Cuba y República Dominicana, mientras que Venezuela será el único destino en el que se volverá a tratar de disminuir las inversiones por el complejo escenario político y económico al que se enfrenta. En el resto de economías, los volúmenes de inversión se mantendrán estables.

Además, más de la mitad del aumento de la inversión vendrá a través de crecimiento orgánico, mientras que casi ninguna compañía encuestada tiene pensado crecer exclusivamente mediante adquisiciones, probablemente por la complejidad del entorno con el que se enfrentan.

El atractivo de los mercados internos en prácticamente todos los países vuelve a ser la principal ventaja competitiva para el 86% de las empresas españolas, seguido de lejos por la ubicación geográfica ventajosa. La competitividad de la región sólo es destacada este año por el 23% de las compañías frente al 31% del año pasado, lo que le lleva a pasar del segundo al tercer puesto como ventaja comparativa. Por contra, el riesgo de desaceleración económica, los problemas de tipo de cambio y la inestabilidad política se sitúan como los principales riesgos para las inversiones, por delante de la inseguridad jurídica o ciudadana.

En lo referente a las ciudades más atractivas de la región para las empresas españolas a la hora de ubicar sus operaciones centrales, México DF se destaca este año de Sao Paulo como la metrópoli preferida, ocupando el tercer puesto Bogotá y Miami de forma conjunta. Aunque Miami es, con diferencia, el lugar preferido por los directivos españoles por su inmejorable seguridad, calidad para la vida familiar, conexiones aéreas y por su oferta de ocio.

En resumen, todo indica que una mayoría significativa de empresas españolas optará en 2016 por continuar incrementando sus inversiones en Iberoamérica, especialmente en los mercados en los que se considera que el impacto económico de la crisis va a ser menor.

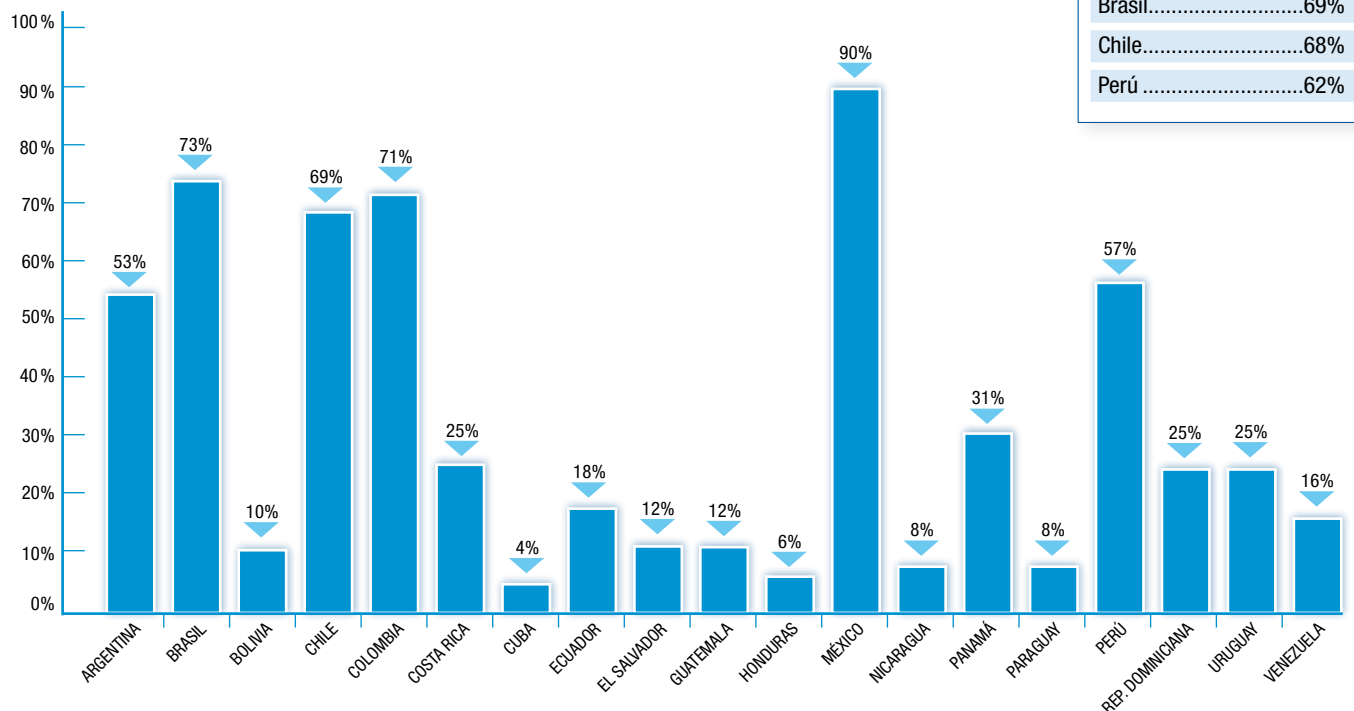
Estos resultados confirman la tendencia observada el pasado año. Iberoamérica volverá a concentrar una porción significativa del incremento de las inversiones exteriores españolas, a pesar del complicado escenario al que se enfrentan muchas de sus economías, singularmente aquellas muy dependientes de las exportaciones de petróleo o con fuertes desequilibrios internos. Pero también es verdad que se vislumbran nuevas oportunidades en Cuba o Argentina, donde, tras la victoria de Mauricio Macri, se ha iniciado un profundo proceso de reformas para estabilizar desequilibrios acumulados en los últimos años y para recuperar la confianza de los inversores internacionales. Aún así, si el deterioro económico fuera mayor del inicialmente previsto porque el barril de crudo se mantuviese en niveles similares a los que ha iniciado el año, no es descartable que algunas de las inversiones previstas pudieran verse comprometidas, sobre todo por parte de las Pymes, puesto que en general gozan de un menor músculo financiero para afrontar escenarios complicados.

3 ANÁLISIS CUANTITATIVO

La visión de las empresas españolas

3.1 PRESENCIA EN IBEROAMÉRICA EN 2015

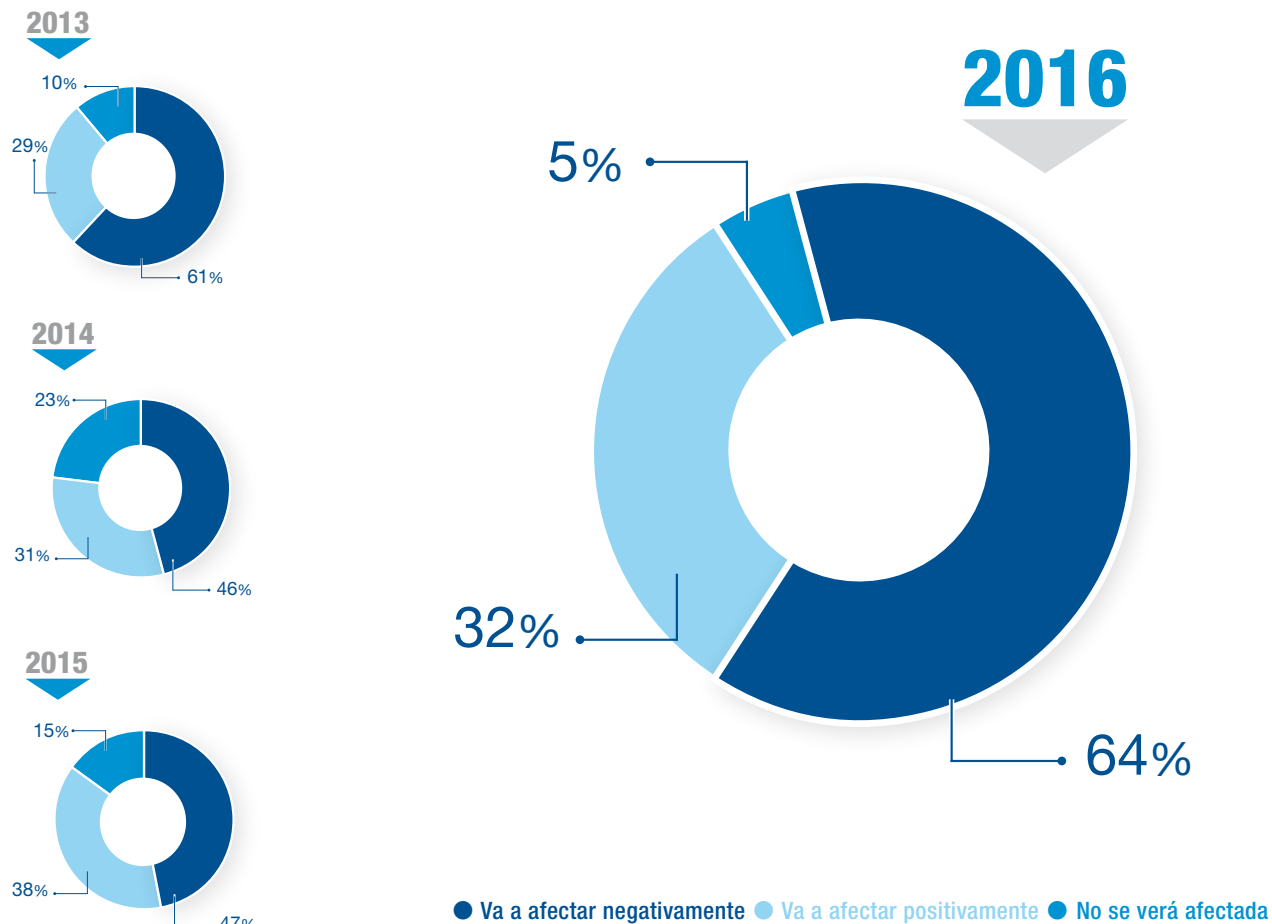
Porcentaje de empresas españolas con inversiones, presencia comercial, exportaciones o interés comercial en los siguientes países durante 2015



El stock de inversión y el número de empresas españolas en Iberoamérica se mantienen estables entre la muestra que ha contestado al estudio. México, Brasil, Colombia y Chile continúan siendo los países donde más empresas españolas están asentadas. Apenas hay diferencias significativas entre las grandes empresas y las Pymes en relación a los principales mercados en los que hacen negocios. .

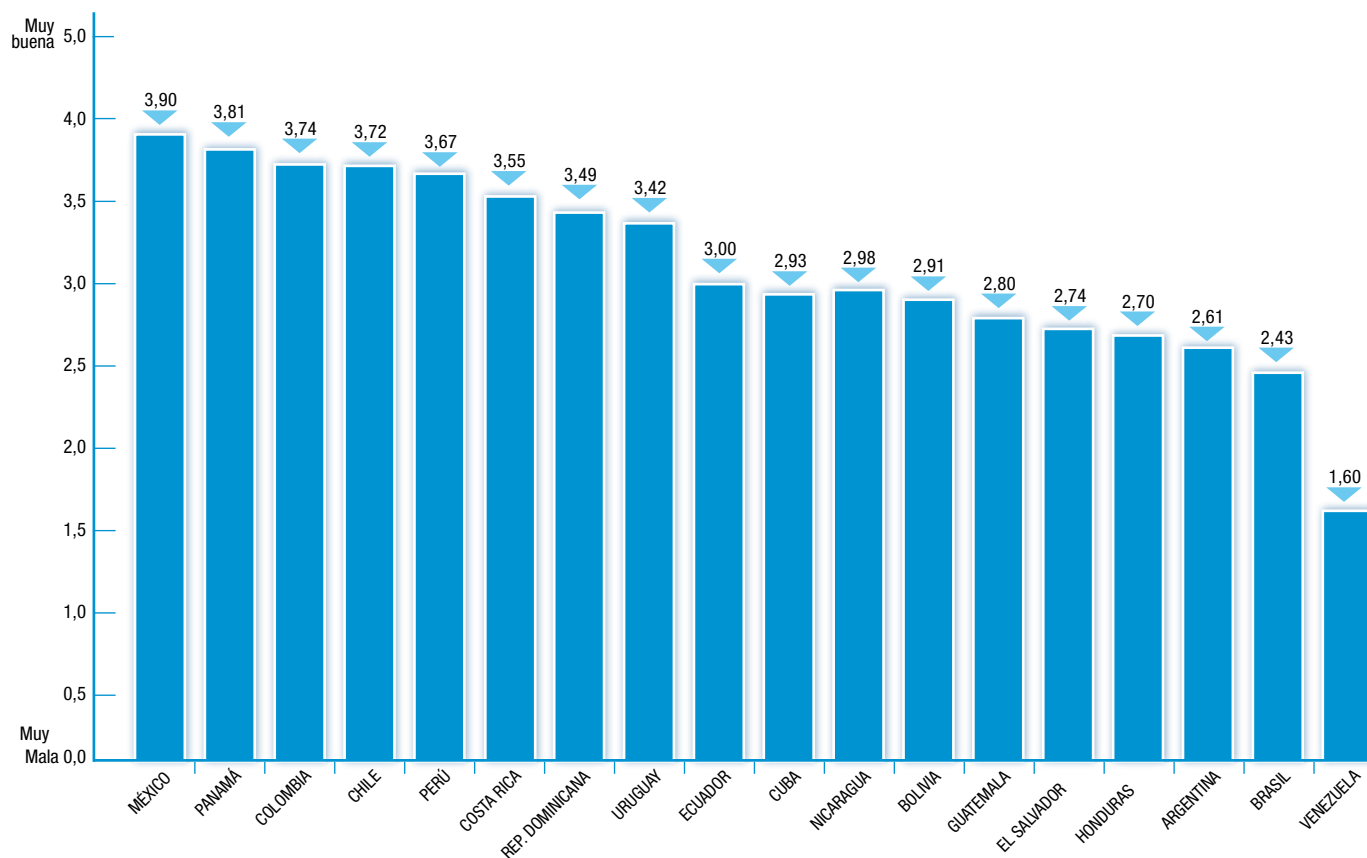
3.2 ENTORNO ECONÓMICO

Influencia del entorno económico mundial en la región



Crece, por tercer año consecutivo, la sensación de que América Latina se verá afectada finalmente por las dificultades mundiales. La desaceleración china y la ya efectiva subida de tipos de interés de la Fed, además de los problemas en algunos vecinos del peso de Brasil y de otros BRICS o grandes importadores (como los países árabes en el caso de carnes y productos alimentarios del Cono Sur) dejan claro que la región no podrá mantenerse al margen de las turbulencia internacionales.

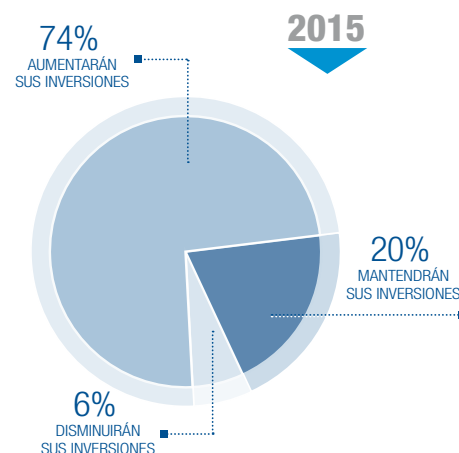
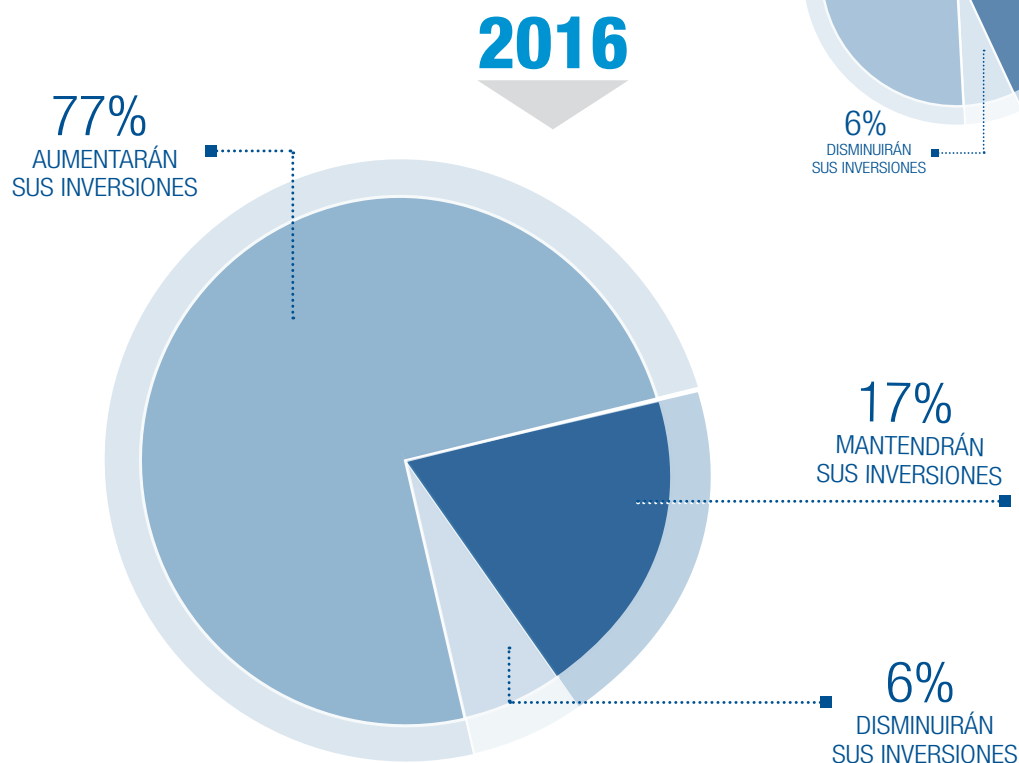
¿Cuál es su visión/análisis de la situación económica general durante 2016 en cada uno de los siguientes países? (Escala 1/5. 1:Mala, 5:Muy buena)



México y Panamá , seguidos de Colombia, Chile y Perú, son los países que disfrutarán de un entorno económico más favorable, a pesar de que la región vivirá un año complicado en su conjunto. Las perspectivas de Brasil empeoran sustancialmente, y sólo en Venezuela la situación económica será peor en 2016. En sentido contrario, las perspectivas de Argentina mejoran ligeramente, probablemente debido a las expectativas que ha despertado la nueva administración.

3.3 PREVISIONES DE INVERSIÓN 2016

¿Tiene su empresa pensado aumentar, mantener o disminuir sus inversiones en Iberoamérica en 2016?

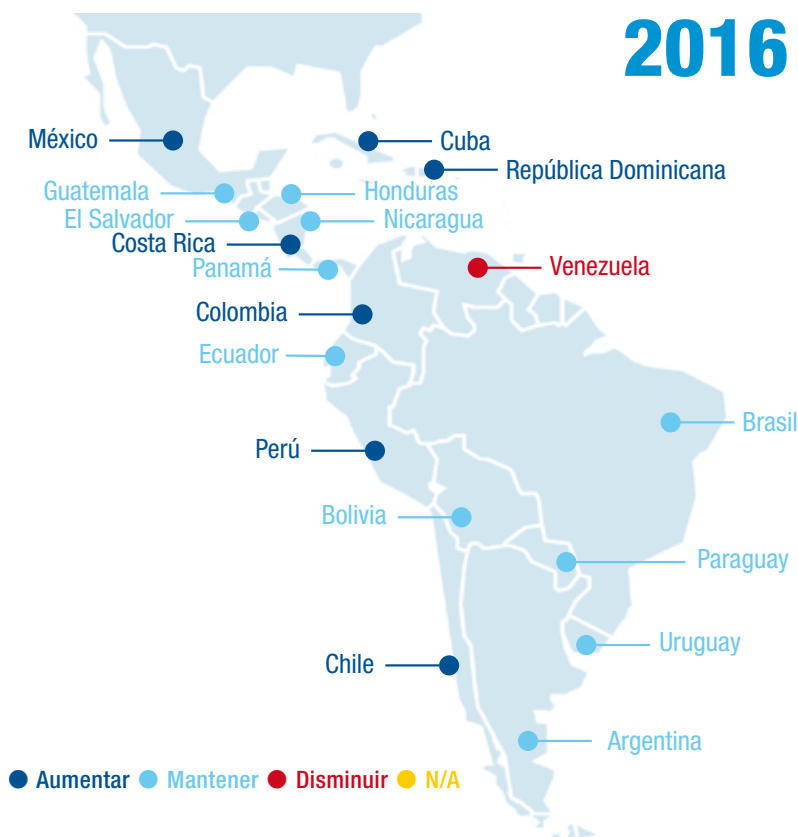


A pesar de que Iberoamérica se enfrenta a una difícil situación económica durante este año, las empresas españolas ubicadas en la región no piensan replegarse. Más de un 75% tiene pensado incrementar sus inversiones en 2016 aunque esté muy pendiente de la evolución de la economía regional, mundial y de algunos procesos electorales. Los porcentajes son muy similares a los obtenidos el año pasado.

LAS PYMES

El 77% de las pymes españolas preguntadas tiene previsto aumentar sus inversiones.

Comparativa de tendencias de inversión 2014-2016



En las economías de la Alianza del Pacífico junto con Costa Rica, República Dominicana y Cuba será donde crecerá la inversión de las empresas españolas. En el resto de países, se mantienen las inversiones, sin demasiados planes para aumentarlas. En Argentina, mejoran ligeramente las expectativas y sigue creciendo el interés por Cuba. En Venezuela, una vez, más se intentará disminuir las inversiones existentes.

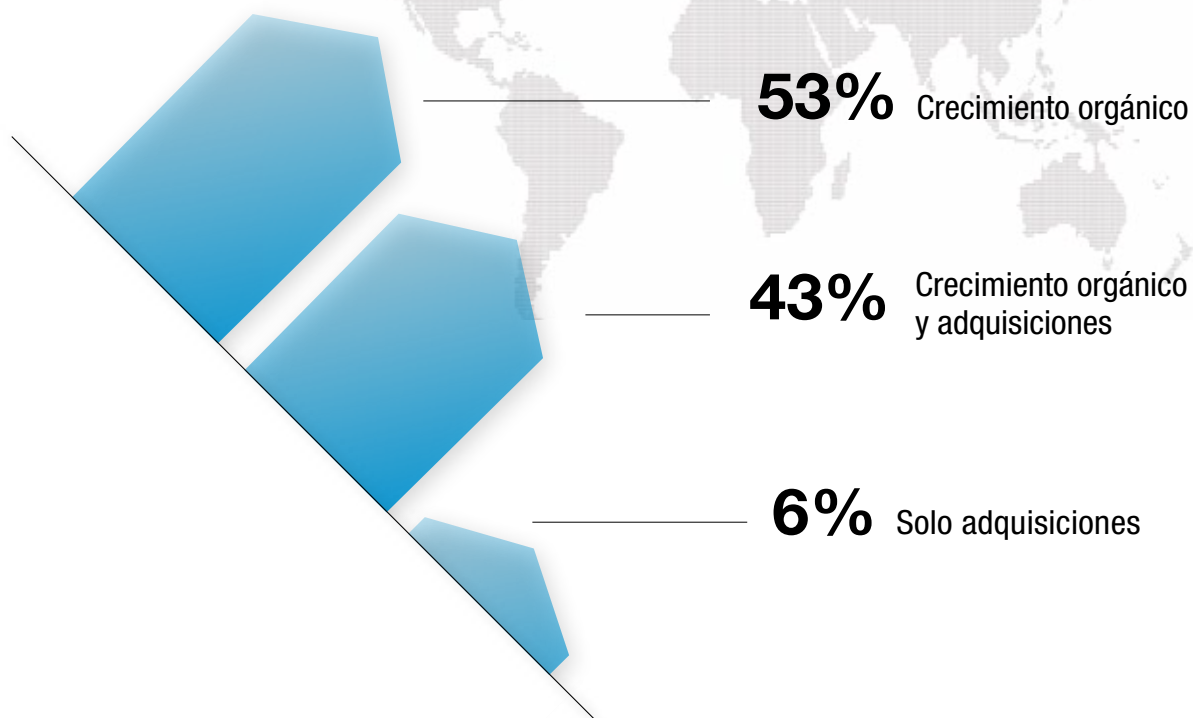
¿Qué tipo de inversión/crecimiento tienen previsto en 2016 en Iberoamérica?

2015

48% Crecimiento orgánico

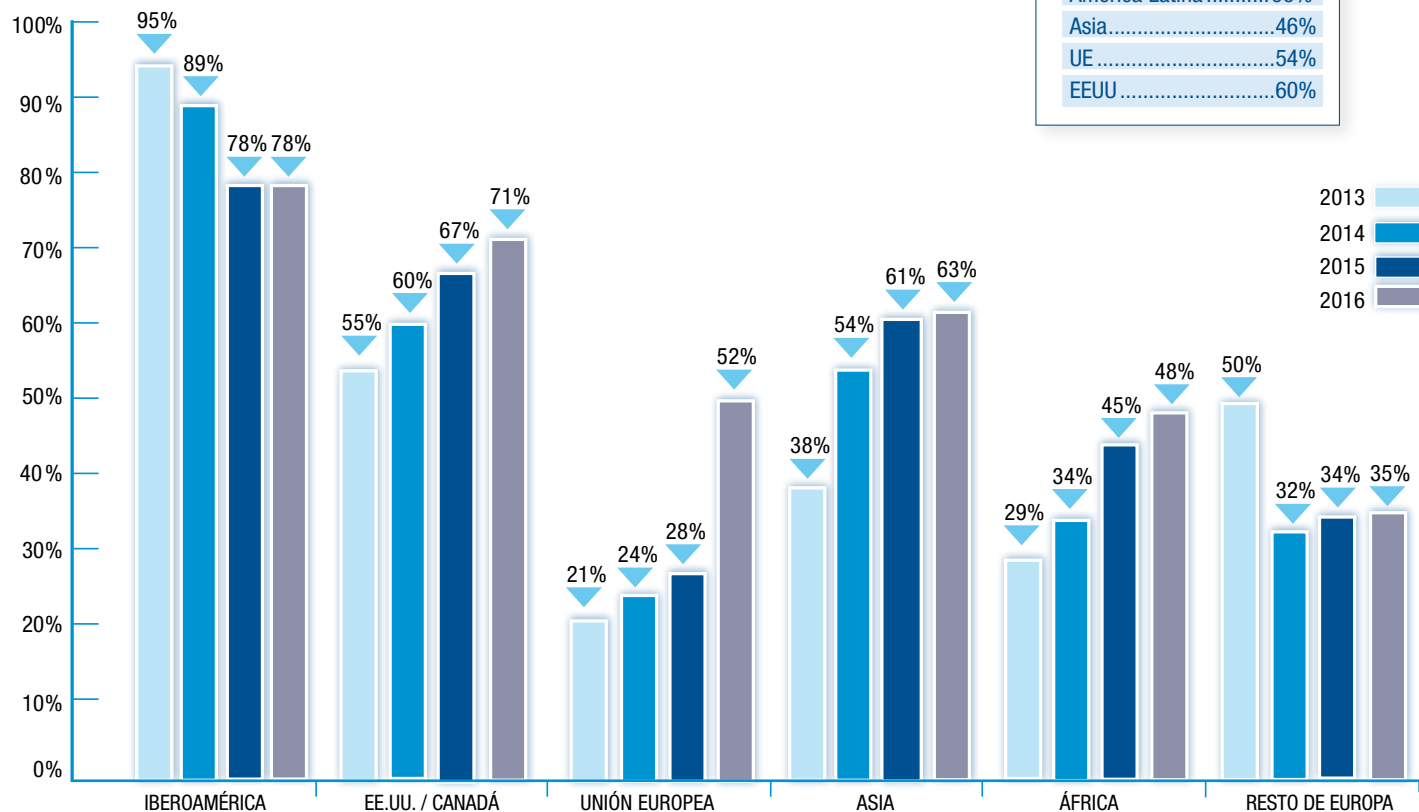
44% Crecimiento orgánico y adquisiciones

8% Solo adquisiciones



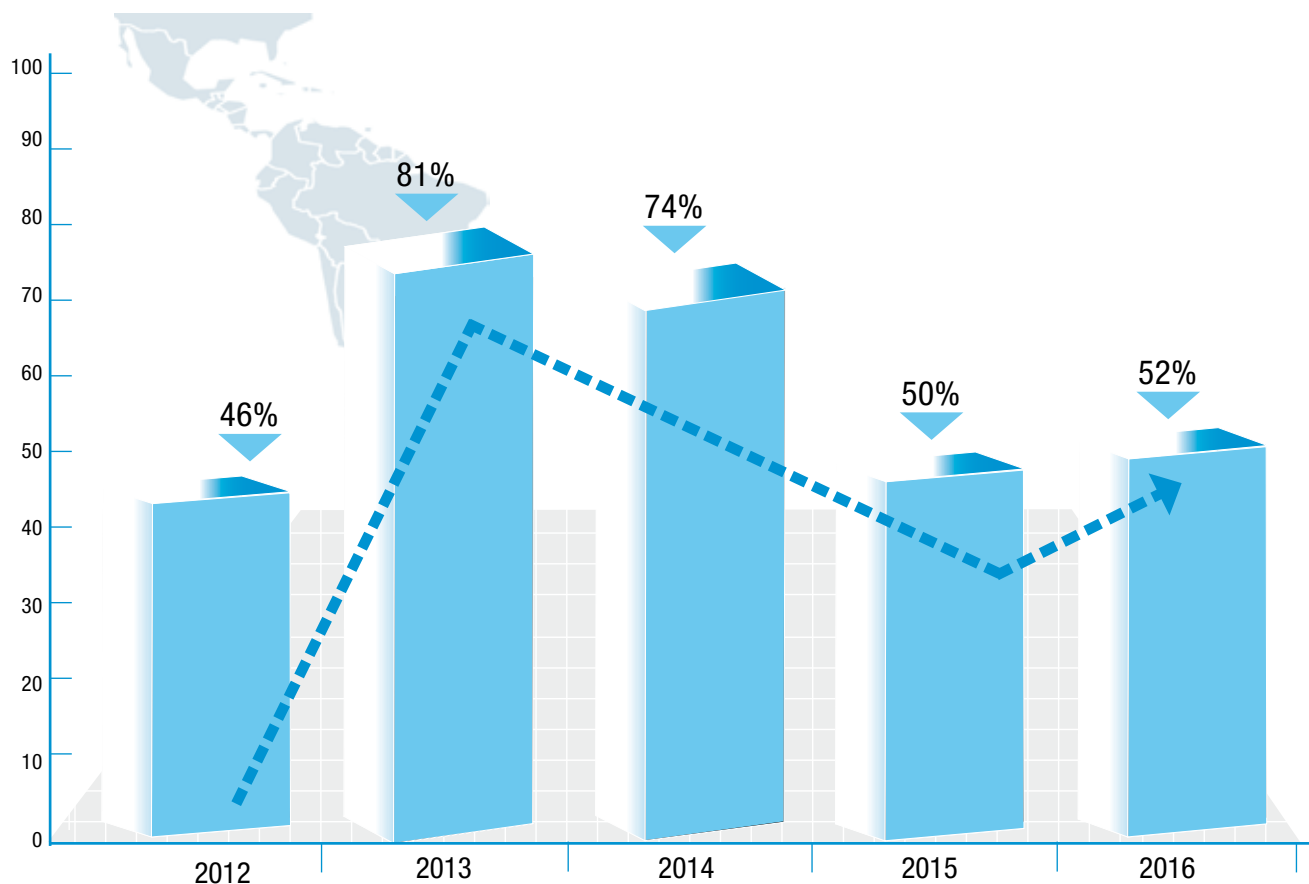
La mayor parte del crecimiento será orgánico. Pocas empresas tienen pensado crecer en base a adquisiciones exclusivamente.

En los próximos tres años, su facturación aumentará en...



A pesar de la recuperación del mercado español, la internacionalización de las empresas españolas ha llegado para quedarse. Se mantienen intactas las intenciones de crecer en facturación en el exterior, siendo Iberoamérica la principal fuente de crecimiento. La facturación prevista en el resto de regiones también crece y EEUU/Canadá se coloca casi al mismo nivel (71%), aunque el crecimiento más fuerte se da en las expectativas de vender dentro de la Unión Europea.

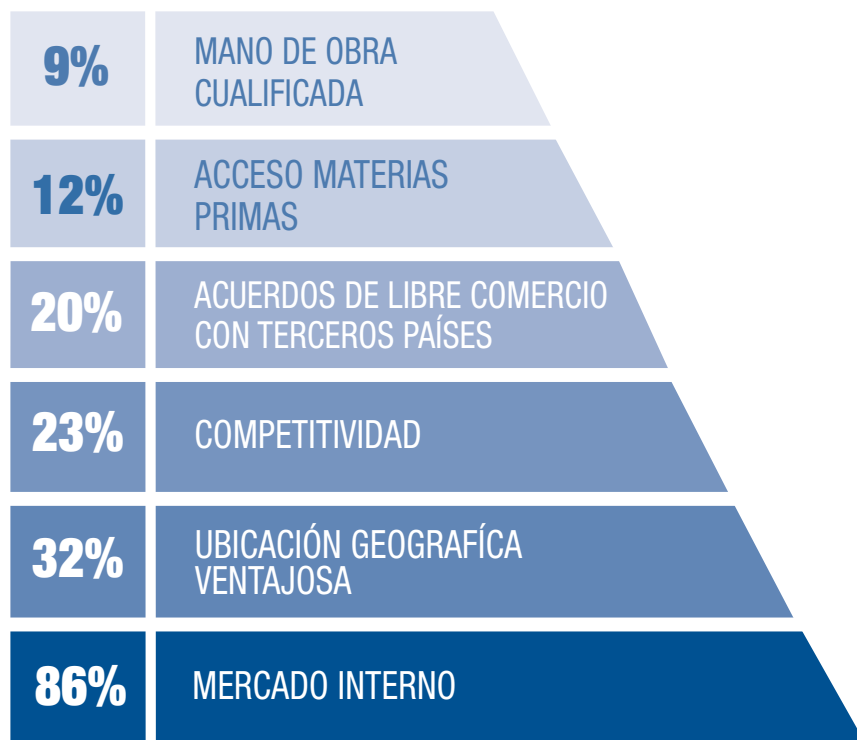
¿Cree que en los próximos tres años su negocio en los mercados iberoamericanos podrá superar en importancia al del mercado español?



La mitad de las empresas encuestadas creen que Iberoamérica será un mercado más importante que España dentro de tres años. Una cifra similar a la del año pasado, a pesar del menor crecimiento en la región y el mayor de España. El porcentaje es muy inferior al de años como 2013 y 2014, pero resalta el compromiso de las empresas españolas por la región por encima de las dificultades coyunturales.

3.4 VENTAJAS Y RIESGOS PARA LOS INVERSORES EN IBEROAMÉRICA

¿Cuáles serán, en su opinión, las principales ventajas competitivas que ofrecerá Iberoamérica a las empresas españolas para invertir durante 2016?



DESTACAN POR...



ARGENTINA
MERCADO INTERNO
Y MANO DE OBRA
CUALIFICADA



BRASIL
MERCADO INTERNO



BOLIVIA
MERCADO INTERNO



CHILE
MERCADO INTERNO
Y MANO DE OBRA
CUALIFICADA



COLOMBIA
MERCADO INTERNO,
COMPETITIVIDAD Y MANO
DE OBRA CUALIFICADA



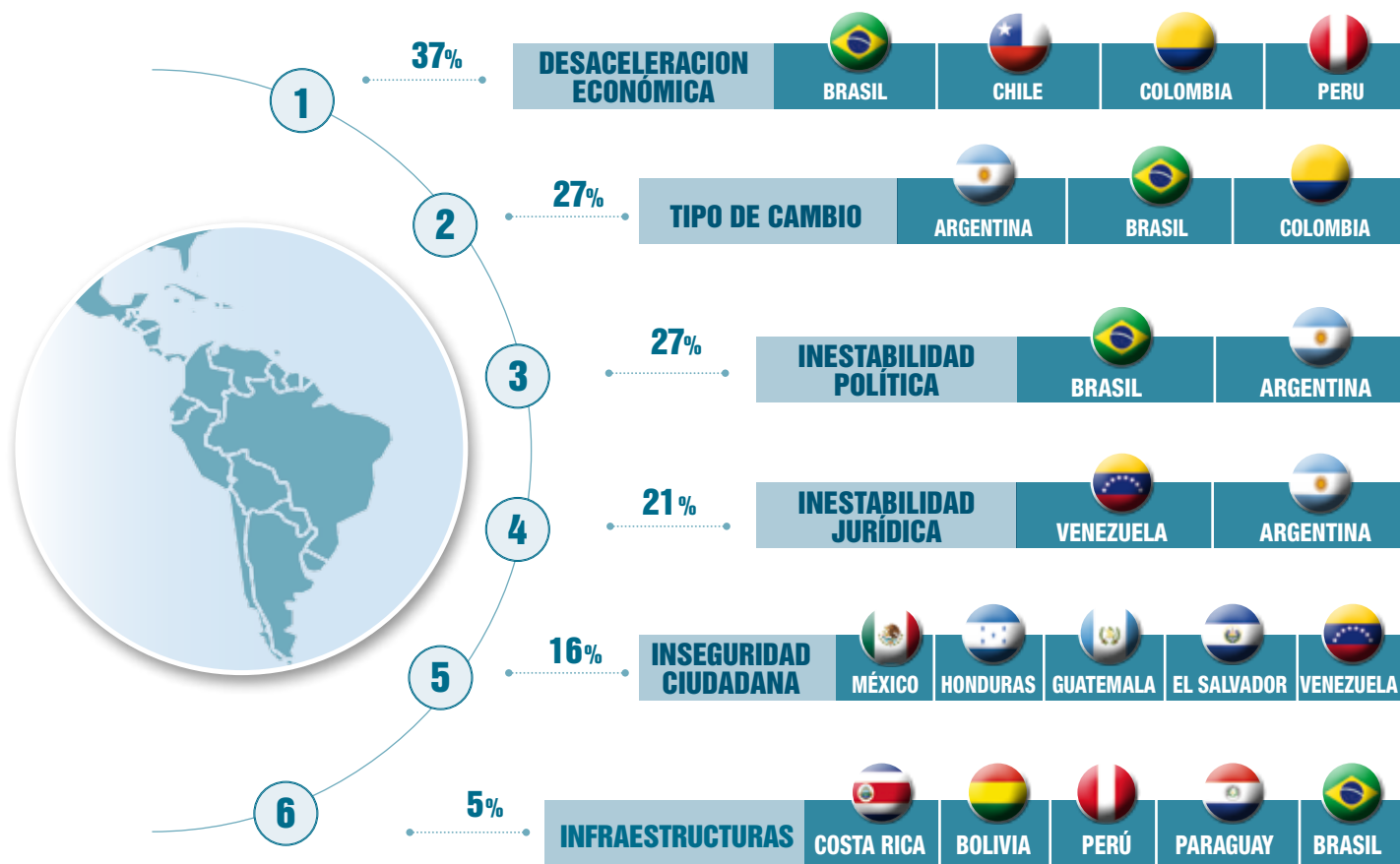
MÉXICO
MERCADO INTERNO,
UBICACIÓN GEOGRÁFICA,
COMPETITIVIDAD



PERÚ
MERCADO INTERNO

A pesar de la ralentización económica, los mercados internos siguen siendo el mayor atractivo importante para las empresas españolas, especialmente para las pymes, muy enfocadas en la producción y venta de bienes y servicios en los mercados locales. Estas pymes tienen una visión relativamente positiva de la evolución de estos mercados, ya que, a pesar de las incertidumbres, el consumo sigue creciendo en muchos países aunque sea a tasas comparativamente más bajas que en años anteriores.

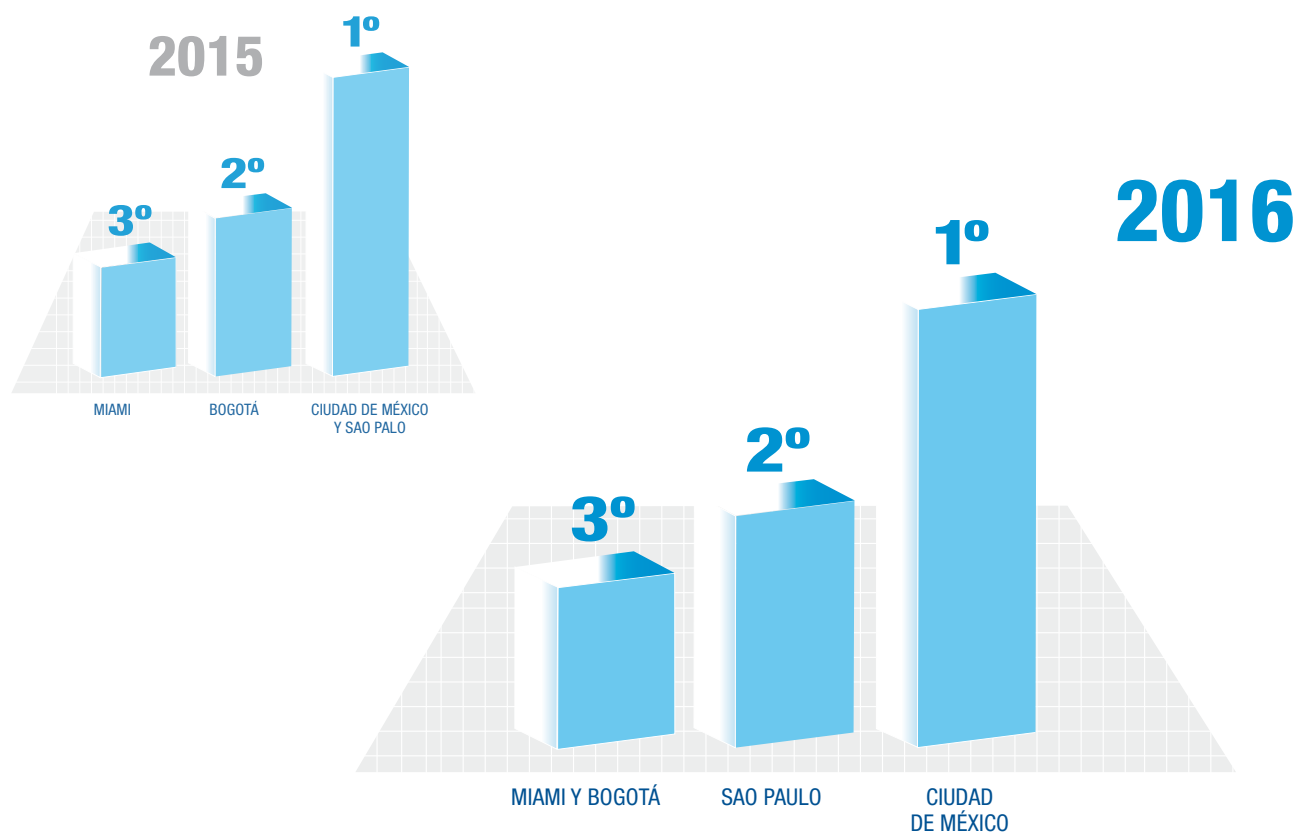
Señale cuáles son, a su juicio, las principales amenazas / riesgos para sus inversiones



Datos para países con un mínimo de empresas presentes. La desaceleración económica es la principal preocupación para 2016. El tipo de cambio, en la medida de que la práctica totalidad de las divisas regionales ha sufrido acusadas depreciaciones durante el año pasado, ocupa el segundo lugar en la escala de riesgos, junto con la inestabilidad política, que podría aumentar en algunos países en paralelo al deterioro de la situación económica. La inseguridad jurídica y la inseguridad ciudadana se mantiene en niveles similares a los del año pasado.

3.5 METRÓPOLIS IBEROAMERICANAS

¿Cuál sería la mejor ciudad de la región para ubicar sus operaciones centrales en Iberoamérica? Si ya las tiene, ¿cuál considera que es la mejor?



Ciudad de México se consolida como la metrópoli más atractiva de la región a la hora de ubicar las operaciones centrales de las empresas españolas. La llegada de pymes, muchas de las cuales comienzan su aventura americana por este país, explica la subida de la capital mexicana del cuarto al primer puesto.

Visión de la metrópolis. ¿Cómo valora a cada ciudad estos aspectos?

	BOGOTÁ	BUENOS AIRES	CIUDAD DE PANAMÁ	LIMA	CIUDAD DE MÉXICO	MIAMI	SAO PAULO	SANTIAGO DE CHILE
SEGURA			✓✓	✓		✓✓		✓✓
BIEN CONECTADA POR AVIÓN	✓✓	✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓✓	✓
CALIDAD DE VIDA FAMILIAR	✓	✓✓	✓	✓	✓	✓✓	✓	✓✓
OCIO	✓	✓✓			✓✓	✓✓	✓✓	
	4	5	5	4	5	8	5	5



Valoración muy positiva

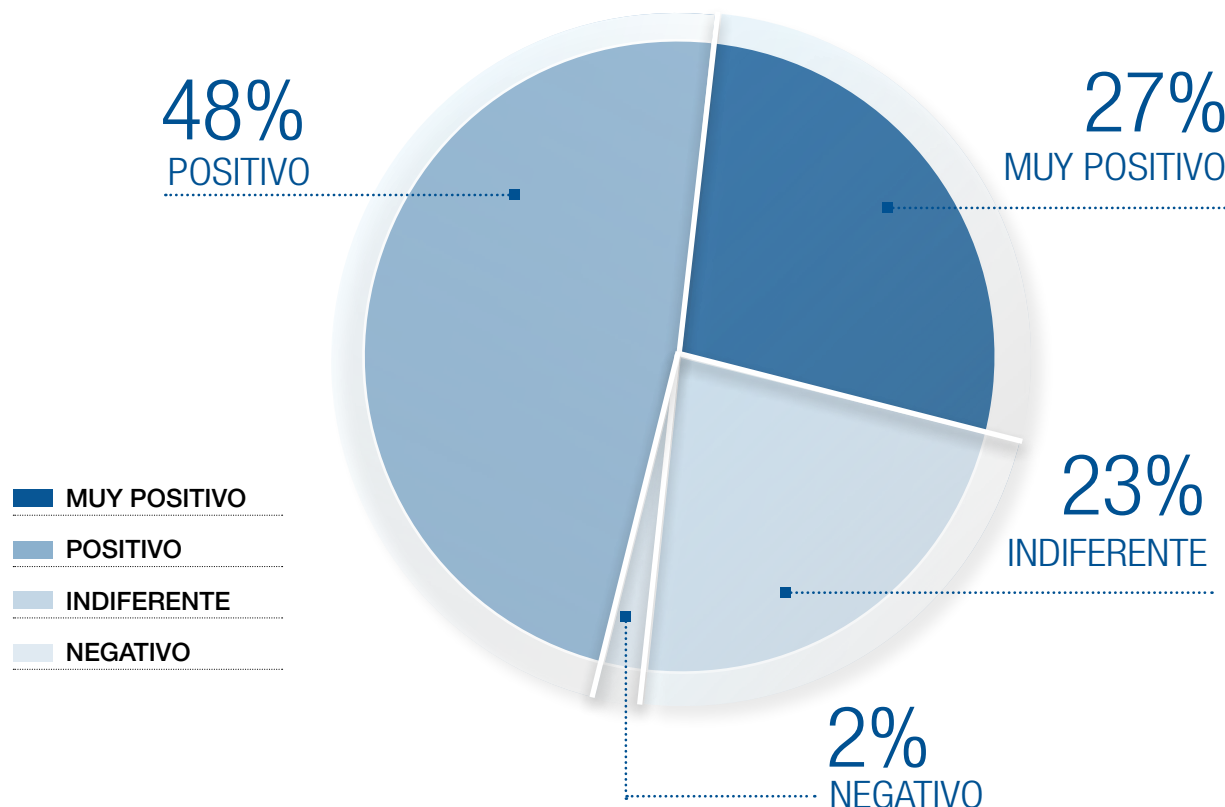


Valoración crecientemente positiva

Miami sigue imbatible como ciudad preferida por los directivos españoles a la hora de valorar un destino profesional en la región. La seguridad, ocio, conexiones aéreas y la oferta de escuelas y facilidades familiares la mantienen líder desde hace 9 años. Ciudad de México se ubica en la segunda posición junto con Sao Paulo, siendo la seguridad, en ambos casos, su punto débil, aunque en el caso de la capital mexicana su percepción ha mejorado notablemente en el último año. Ciudad de Panamá y Santiago de Chile (junto con Miami) se consideran, por los directivos, como los destinos más seguros para expatriarse con la familia.

3.6 ALIANZA DEL PACÍFICO

¿Cómo valora este proceso de integración desde el punto de vista de posibles beneficios para su empresa?



La Alianza del Pacífico se consolida como un ente beneficioso para la región, según las empresas españolas. Su imagen es cada vez mejor, ya que este año un 75% de los directivos españoles consideró que el proceso de coordinación de estos países es positivo o muy positivo para sus negocios, una cifra superior al 49% de un año antes. Las políticas macro prudentes de estos países y su apertura comercial los mantienen como los mercados más atractivos de la región, como se puede ver también en el resto de cuestiones planteadas en el informe.

3.7 FICHA TÉCNICA

Fecha de la investigación: septiembre - diciembre 2015

POBLACIÓN

EMPRESAS COTIZANDO
EN BOLSA DE MADRID Y
PYMES CON PRESENCIA
EN LA REGIÓN

MUESTRA
66
EMPRESAS

+ DE 280.000 MILLONES
DE EUROS EN
CAPITALIZACIÓN
(LAS COTIZADAS)

NH HOTEL GROUP	Imaginarium	BBVA	OHL	satec	Konecta	MAPFRE
meta4 In People We Trust	FEMA Feria de Madrid	Teka	santalucia SEGUROS	GAN	AD ADOLFO DOMINGUEZ	FLUIDRA ESPAÑA
codere	indra	PIKOLINOS	MONDRAGON COMPENSA COOPERATIVA	sm	SENER	global exchange SERVICIOS DE CAMBIO DE MONEDA
Telefonica	abertis	deoleo	ABENGOA	ANTOLIN	ScytI Innovating Democracy	EZENTIS
ISOLUX infrastructure	RIU RIU Hotels & Resorts	Tecnocom	Sacyr	IBERDROLA	AENOR	DCOOP
panda	bq	Viscofan	FCC	Gestamp	tj TECNICAS REUNIDAS	Fertiberia
LLORENTE & CUENCA CONSEJEROS DE COMUNICACION	Solaria	acciona	Freixenet	gam EL MUNDO DE LA MAGINARIA	everis	ticketbis
inypsa	ATREVIA	Ingeteam	gasNatural fenosa	hispasat	Softland Lo hacemos fácil	deyde
AUXADI Accounting, Reporting & Compliance services	ONTIER	GRUPO MATARROMERA	GRUPO ALAVA INGENIEROS	FRACTALIA	REUNIDAS	IBERIA
		Fersa Bearings	EQUIVALENZA	gigas		



Bruno Georgelin

Director General de AIR FRANCE KLM para la Península Ibérica

América Latina y el Caribe en la **carrera por la innovación**

***“Cuando soplan los vientos de tempestad
unos corren a refugiarse y otros construyen molinos”.***

Este proverbio holandés ilustra la diferencia que la innovación aporta a una sociedad. Emprendimiento e innovación son motores de transformación, crecimiento y desarrollo social de los países.

¿Dónde se encuentran América Latina y el Caribe en lo que a innovación se refiere? Informes como los del Banco Mundial sobre emprendimiento (1) revelan que aunque en la región el grado de desarrollo y empleo ha crecido en los últimos años, notablemente en algunos países, generando más riqueza, en el capítulo de emprendimiento e innovación aún queda mucho camino por recorrer.

Si bien es cierto que existe una necesidad de seguir invirtiendo en ciencia, tecnología e innovación para potenciar el desarrollo de América Latina

y el Caribe, no se puede ignorar que de esta región provienen algunos inventos o descubrimientos en estos campos, como es el caso del primer marcapasos artificial, el descubrimiento del agujero de la capa de ozono, o el sistema para transmitir la TV en color.

Según el Índice Global de Innovación 2015, publicado por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, la Universidad Cornell y la Escuela francesa INSEAD, Chile, Costa Rica y México lideraron el año pasado el capítulo de la innovación en Latinoamérica. Chile, ocupa la posición 42 entre 141 países y México obtuvo el avance más significativo en este índice, mejorando 9 lugares respecto a 2014.

Para alcanzar este objetivo de innovación no sólo es fundamental el papel

de los estados, sino también el de las empresas, promoviéndola allí donde están implantadas, apoyándose y colaborando con instituciones, empresas públicas o privadas, o emprendiendo iniciativas.

En este contexto quiero mencionar el ejemplo de AIR FRANCE y KLM y cómo desde su creación en 1933 y 1919 respectivamente, han impulsado y acompañado la innovación en el mundo de la aeronáutica y en aquellas regiones donde operan, también en América Latina y el Caribe. Así, ambas compañías fueron pioneras desde sus inicios en la apertura de algunas rutas entre Europa y América Latina, en unos años en los que unir ambos continentes constituía toda una aventura y requería grandes dotes de audacia e innovación aeronáutica.

Precisamente, una de las primeras rutas de largo alcance que operó Air France fue hacia América Latina, entre París y Buenos Aires. También el primer vuelo del Concorde de Air France que despegó el 21 de enero de 1976 tenía como destino final Río de Janeiro, previa escala en Dakar. De esta manera, la historia de este aparato, quizás el más mítico de la aviación mundial, quedaba ligada a la de América Latina de la mano de una empresa.

Y esta relación ha proseguido a lo largo de la historia. El pasado 12 de enero, el nombre de Air France se ha visto de nuevo ligado a la historia de América Latina al ser la primera compañía aérea que ha empezado a operar de manera regular hacia este continente con un Airbus A380, el avión comercial más grande del mundo. México, la ciudad elegida para esta ruta ha acogido con entusiasmo este acontecimiento que sin duda marca un hito en la historia de su aviación.

En este mismo contexto, también KLM opera desde diciembre pasado su último y más innovador aparato, el Boeing 787 “Dreamliner” hacia Río de Janeiro. Así, poco a poco, el tejido de vuelos de Air France y KLM hacia América Latina despliega las últimas tecnologías aeronáuticas, y nuevos productos y servicios, como los asientos y clases de viaje con los que el grupo quiere ser una referencia en el sector y refleja su voluntad de crecer



El primer vuelo del Concorde de Air France que despegó el 21 de enero de 1976 tenía como destino final Río de Janeiro

conjuntamente con esta región en la que ya opera con medios propios hacia 27 destinos.

Y como innovación debe de ir ligada a desarrollo sostenible, KLM también operó durante 6 meses en 2014 una ruta regular con un avión movido con biofuel entre Ámsterdam, Aruba y Bonaire y cuyo objetivo es marcar el camino hacia una aviación más sostenible mediante la reducción de emisiones de CO₂, el consumo de combustible con motores mejorados

y el uso de aviones más ligeros y eficientes. También en el aeropuerto de Aruba, en colaboración con las autoridades locales, KLM lanzó el año pasado el proyecto “Happy Flow”, que mediante tecnología de reconocimiento facial facilita el flujo de los pasajeros en sus trayectos.

Países y empresas aunando fuerzas y acompañando el desarrollo de las regiones. La innovación y el emprendimiento más cercanos. Ciertamente es que aún queda mucho camino por recorrer, pero parafraseando al escritor inglés John Heywood, muchas manos harán el trabajo más ligero.

1) Lederman Daniel, Julián Messina, Samuel Pienkagura y Jamele Rigolini. 2014. El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación. Washington, DC: Banco Mundial.



Miguel Ors Villarejo
Director adjunto de Actualidad Económica.

¿En qué momento se jodió Latinoamérica?

Desde la puerta del diario para el que trabaja, Zavalita mira la avenida Tacna sin amor: coches, edificios desiguales y descoloridos, esqueletos de avisos luminosos, el mediodía gris. Y se pregunta: “¿En qué momento se había jodido el Perú?”

La escena inicial de Conversación en la catedral discurre en los años 60, pero la respuesta sigue siendo la misma: ahora.

Perú, en particular, y Latinoamérica, en general, son un misterio. El mundo ha protagonizado un progreso extraordinario en los dos últimos siglos. Primero despegaron Europa y Estados Unidos y, a mediados del siglo XX, se les sumó Asia. Latinoamérica no arrancó mal. En 1910, cuando Madrid no era más que un pueblo grande lleno de tenderos galdosianos, La Habana tenía fama de ser la segunda ciudad más próspera del continente, después de Nueva York. Por sus calles era habitual ver automóviles, un espectáculo insólito en España.

No es que los latinoamericanos hayan

perdido el tiempo. En términos absolutos son hoy más ricos, pero la distancia que los separa del Primer Mundo no solo no se ha recortado, sino que se ha ampliado. La renta per cápita de un país típico de la región era la cuarta parte de la estadounidense hace 50 años. Hoy es la sexta parte. ¿Por qué?

El punto de partida no podía ser más prometedor. En Bolivia los conquistadores se encontraron con montañas de plata, Venezuela flota sobre un océano de crudo y la pampa argentina es tan fértil que los caballos abandonados tras la primera fundación de Buenos Aires se multiplicaron extraordinariamente y, como escribía un misionero en 1744, formaban interminables manadas que desfilaban “durante dos horas sin cortarse”.

Que te caiga el gordo en la lotería de las materias primas puede ser, sin embargo, una complicación. Los mexicanos dicen que Dios les dio los maizales y el diablo los pozos de petróleo, y no les falta razón. Explotar esta abundancia natural no es fácil. Si no generas ahorro sufi-

ciente, debes recurrir al capital extranjero y su entrada revaloriza tu moneda. Se llama enfermedad holandesa y los venezolanos la conocen bien. Cuando en 1973 el precio del barril se triplicó, la cotización del bolívar se disparó a la estratosfera. De repente, todo estaba regalado. Esta explosión de riqueza se combinó con la fogosidad caribeña para dar lugar a uno de los episodios de despilfarro más memorables de la historia. Los caraqueños iban por el mundo comprándolo todo. Volaban a Miami solo para traer las salchichas de la barbacoa. Los llamaban los tabaratos porque siempre decían: “Tá barato, deme dos”.

“Venezuela no ha tenido Gobiernos buenos y Gobiernos malos”, me confesó una vez la columnista Beatriz de Majo. “Ha tenido Gobiernos con precios altos del petróleo y Gobiernos con precios bajos del petróleo”. Ahora están en la fase de caída libre.

A sus vecinos les va por fortuna mejor, aunque tampoco están para echar cohetes. El PIB de Latinoamérica aumentó el

1,3% en 2014 y para este año el FMI prevé un escuálido 0,9%, con lo que sumaría cinco ejercicios de desaceleración.

En el pasado estos cambios de ciclo tenían consecuencias fatales. Los caudales (propios y ajenos) huían despavoridos, dejando tras de sí un paisaje de escombros humeantes. Nadie espera ahora nada parecido. Una gestión presupuestaria más prudente permite disponer de un colchón para amortiguar la caída. Los bancos centrales tampoco tienen ya que defender la paridad con el dólar, lo que los hubiera obligado a subir los tipos y acentuar la recesión. De hecho, Chile, Colombia, Perú o Bolivia esperan crecer en torno al 3% y México está incluso acelerándose.

Pero la suerte del subcontinente sigue muy ligada a los vaivenes de las materias primas. “La inversión”, dice la Cepal, “ha sido el componente más variable de la demanda agregada” y el que explica la mayoría de las contracciones experimentadas en los últimos 20 años. Si quiere gozar de un progreso sostenido, la región debe procurarse un suministro de fondos estable y bastante más abundante: mientras Asia destina a este capítulo el 40% del PIB, Latinoamérica nunca ha pasado del 24%.

Cerrar esta brecha es crucial y exige ofrecer a los capitales globales algo más que cobre y soja. La palabra clave es productividad. El dinero es un animal cobarde, pero previsible. Acude allí donde se le garantiza la máxima rentabilidad y, hoy por hoy, ese lugar no está al sur del río

Salir al exterior es una excelente disciplina, pero tampoco es sencillo, porque los esfuerzos para constituir bloques comerciales han sucumbido a la retórica nacionalista.

Grande. Un latinoamericano producía en 2010 menos de la mitad que un estadounidense. Los motivos son múltiples.

Para empezar, las empresas eficientes se forjan en mercados amplios y con pocas barreras, pero los Gobiernos de la región se enrocaron detrás de un muro de aranceles para financiar con los ingresos de las materias primas una industria potente. La estrategia fracasó y, al final, ni tienen mercados amplios ni tienen industria potente.

Salir al exterior es una excelente disciplina, pero tampoco es sencillo, porque los esfuerzos para constituir bloques comerciales han sucumbido a la retórica nacionalista.

El tamaño es otra fuente de productividad. Una firma grande puede apretar a sus proveedores, financiarse en condiciones favorables y contratar a mejores profesionales, pero los mercados canijos engendran compañías canijas. Mientras en Estados Unidos las sociedades con 10 empleados o menos suponen únicamente el 54% del total, en Argentina su-

peran el 80% y en México o Bolivia, el 90%.

Los pocos empresarios que cumplen con Hacienda soportan también una presión fiscal desproporcionada, porque hay una enorme economía sumergida por culpa de esa presión fiscal desproporcionada y de una barroca regulación. Los estudios de impacto ambiental consumen años y la construcción de cualquier infraestructura requiere miles de permisos.

Por último, la estabilidad política ha mejorado, pero los jueces latinoamericanos distan de ser imparciales, los derechos de propiedad se siguen conculcando y el crimen es una auténtica lacra en Sao Paulo, Bogotá, México o Lima.

“En el Perú estamos en la edad de piedra, mi amigo”, le dice el encargado de la perrera a Zavalita cuando, al principio de la novela, acude a recuperar su mascota. El animal no se había extraviado. Se lo había robado a su mujer un funcionario municipal. “Sería el negro Céspedes”, le comentan con toda naturalidad, “no le importa nada. Se mete a los jardines, rompe las cadenas, cualquier cosa con tal de ganarse su sol”.

Esa sociedad embrutecida que dibuja Vargas Llosa no es el destino inevitable de una raza o una cultura determinadas, sino el resultado de unos incentivos perversos que, desde el centro del poder, irradian hacia todos los sectores, sumiendo a los ciudadanos en la apatía y el cinismo y envileciendo la vida entera.

Así se jodió el Perú.



Thomas Gualtieri

Periodista El País (España)

Las pequeñas economías latinoamericanas: más equipadas contra la crisis económica

El Fondo Monetario Internacional (FMI) lo ha dejado claro hace unas semanas: 2016 será un año complicado para las economías latinoamericanas, y acarreará una recesión del 0,3%. Pero se trata de un dato que entraña historias distintas. El desplome del gigante brasileño —cuyo crecimiento caerá un 3,5% este año y se estancará el que viene— y la revisión a la baja de dos décimas del pronóstico de México (según las nuevas estimaciones crecerá un 2,6%) han arrastrado hacia los números negativos los indicadores de la región, donde sin embargo la mayoría de los países registran un leve crecimiento. Los analistas hablan así de varias Américas Latinas y, aunque con matices, comparten una visión: las economías más pequeñas son las que han desarrollado más herramientas para responder al azote de la crisis económica internacional.

Augusto de la Torre, economista jefe para América Latina y el Caribe en el Banco Mundial, considera que existe una América Latina del norte, cuyas econo-

mías están vinculadas con EE UU, y un bloque sureño, vinculado al ciclo económico chino: “La media de crecimiento latinoamericana está entre el 0% y el 0,5%: el promedio de los países más cercanos a EE UU está por encima de este dato, mientras que el de los con más relaciones con China se sitúa por debajo. Hay en este sentido dos Américas Latinas, y la mayoría de las economías pequeñas está en el primer bloque”, explica.

El ejemplo más claro en este sentido es Panamá: el FMI prevé para el pequeño país centroamericano un crecimiento del 6,3%, el más elevado de la región. “Panamá goza de una posición geográfica envidiable, que claramente se beneficia del tráfico comercial que pasa por su canal”, explica De La Torre. Pero añade: “Su éxito económico no depende solo de ello. Lleva 25 años siendo la economía latinoamericana que cosecha los mejores resultados, con un fuerte desarrollo en el sector de servicios. Muchas empresas internacionales han trasladado ahí sus oficinas, y ha aumentado la inmigración

de trabajadores calificados, como por ejemplo ingenieros españoles. Si sigue en esta senda, Panamá tendrá papeletas para convertirse en el Singapur de América Latina”.

Según las estadísticas oficiales, los permisos de residencia aprobados en 2015 en el país fueron 17.907, un 23% más que en 2014 y un 45% más que en 2010. Los españoles que obtuvieron ese permiso hace un lustro fueron 240; en 2014 llegaron a 1.624, la cifra más alta en los últimos cinco años.

También el resto de las pequeñas economías han experimentado un sustancial crecimiento económico, con tasa por encima del 4%, como por ejemplo Nicaragua, y del 5%, como República Dominicana.

Los buenos resultados de la mayoría de las pequeñas economías de esta zona en la última década están en gran medida vinculados con Petrocaribe, el acuerdo que prevé la compra de petróleo barato de Venezuela gracias a préstamos pluri-
anuales con intereses bajísimos. Las

estadísticas del Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) indican que entre 2005 y 2014 un promedio del 32% de la demanda de crudo de estos países fue satisfecho gracias a esta alianza. Se entregaron más de 307 millones de barriles, con financiamientos por casi 28.000 millones de euros.

Pero con el desplome del precio del petróleo —el Brent, el índice de referencia para Europa, cotiza alrededor de los 30 dólares, un 74% menos que en junio de 2014— el acuerdo peligra. “La posición fiscal de Venezuela se erige como la variable que experimentará el mayor deterioro como consecuencia de la disminución de los precios internacionales del petróleo. Algunas proyecciones estiman que el balance primario del sector público podría alcanzar un déficit de 20% del PIB en 2015. Los ingresos fiscales de la corporación estatal Petróleos de Venezuela, S.A. (PDVSA) se han desplomado y el gasto público continúa mostrando una gran rigidez a la baja.”, escribió a finales de enero Otavio Canuto, director ejecutivo del FMI, en una columna publicada en *The Huffington Post*.

Venezuela se ha comprometido a seguir adelante con Petrocaribe a pesar de esta difícil coyuntura. Pero “varios países involucrados han comenzado a enfrentar situaciones difíciles en materia fiscal, ya que muchos utilizan el componente de financiamiento incluido en el acuerdo para apoyo presupuestario [...]”. Esta situación podría agravarse si esta fuente de finan-

ciamiento desaparece o disminuye de manera permanente”, advierte Canuto.

Distinta es la situación en América del Sur, cuyo crecimiento ha dependido de las relaciones comerciales con China y del auge del precio de las materias primas. “Entre 2000 y 2010 el volumen del comercio con el gigante asiático aumentó 22 veces, crecía un 15% al año. Pero su ralentización ha cambiado esta perspectiva: desde ahora hasta 2030 el incremento de los intercambios comerciales será solo de un 3%-4% al año”, explica Ángel Melguizo, economista jefe para América Latina y el Caribe en la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). “Ha sido el motor del crecimiento de esta zona desde el principio de siglo, pero ahora hay que encontrar otros”, insiste.

Este analista divide la región en tres zonas: Centro América, donde el promedio del crecimiento es del 3%; Caribe, donde oscila entre el 1% y el 2%; y Sudamérica, donde no va más allá del 0,1% el 0,2%.

Y también en el Sur, donde además de Brasil también sufre Argentina (el Banco Mundial estima que este año crecerá un 0,7%, 1,1 puntos porcentuales menos respecto a los cálculos anteriores), las economías pequeñas parecen haber encontrado su vía de salida. “Un ejemplo es Uruguay. Aunque su suerte esté inevitablemente afectada la situación de Brasil, el país esta cosechando buenos resultados gracias al comercio de alimentos. En este sentido ha conseguido aprovechar un cambio fundamental en la

sociedad china, es decir, el aumento de una clase media cada vez más amplia”, arguye Melguizo.

Los datos del Instituto Nacional de Carnes uruguayo (INAC) indican un crecimiento interanual del 6% de las exportaciones de este producto en 2015. Uruguay vendió al extranjero 386.000 toneladas, y el 42% de ellas acabó en China. Así que, según las estadísticas de su Banco Central, tras haber caído un 1,5% en el segundo trimestre de 2015 el PIB uruguayo ha vuelto a crecer un 1% en los últimos tres meses del año pasado, y la OECD prevé que seguirá haciéndolo un 1,5%.

Bolivia es otro país pequeño que tiene margen para afrontar la crisis. Los hidrocarburos constituyen el 53% de sus exportaciones, “y el Gobierno boliviano supo aprovechar la bonanza en el mercado de las materias primas y ahorrar. Eso le permitirá superar el bache al que se enfrenta ahora gracias a la inversión pública, pero mantener sus altos niveles de crecimiento [un 4,1% en 2015, según el FMI] necesitará captar también la inversión privada”, subraya Melguizo.

Ambos países, sin embargo, tienen en la dolarización un posible obstáculo a la hora de aprovechar las palancas monetarias como herramienta de ajuste: “Bolivia tiene un 60% de sus depósitos denominados en dólares, y también en Uruguay hay una situación parecida, aunque en menor medida. Las políticas monetarias serán más difíciles de aplicar”, apunta de La Torre.



Roberto Sapag

Director Diario Financiero y Revista Capital, Chile

Tiempo de resacas

2016 será un año de resaca para América Latina, en donde las grandes corrientes superficiales retrocederán desde la costa hacia el mar, dejando en evidencia a aquellos que se estaban bañando sin traje de baño.

Al fin del súper ciclo de precios de los commodities que desde hace un tiempo se ha hecho sentir, se añadirá con creciente intensidad el rebalanceo de las fuerzas gravitacionales monetarias, con una Fed que irá progresivamente subiendo los dicebles de su tasa de rectora, atrayendo dólares a buen refugio.

China tampoco será lo que fue en términos cualitativos ni cuantitativos. Su crecimiento no ha hecho sino ajustarse a la baja y su modelo de desarrollo seguirá mutando desde las usinas a las vitrinas. No será una transformación brutal, pero sí un cambio decisivo y nada inocuo para quienes tenían depositadas sus expectativas en el lejano oriente.

En ese entorno, la pregunta obvia para la región es cómo estamos por casa. Y la respuesta no es precisamente el tradicional “bien, gracias”. Parada en la playa, con el agua retirándose con fuerza, en Latinoamérica varios cruzan los dedos en la esperanza de tener el traje de baño puesto... Sin embargo, y como bien sabemos, el gusto por las playas nudistas es habitual por estas latitudes.

En este nuevo escenario de grandes fuerzas macroeconómicas globales, el trance regional se anticipea intenso. No será un desastre, pero estará plagado de complejidades. La gradualidad con que se ha estado dando el cambio de condiciones ayudará a varios, como también lo hará el que algunos en esta parte del mundo han sacado lecciones del pasado y han mejorado sus edificaciones institucionales. El problema es que, así como en el cuento de los tres cerditos, si bien éstas ahora no son de paja, tampoco están hechas de firmes ladrillos.

Lo que dejará en evidencia este proceso es, quizás, que las elites políticas están al debe. El maná que cayó del cielo durante los últimos años no fue bien aprovechado por la mayoría de quienes tuvieron por misión dirigir estas naciones, al punto que hoy en las tres mayores economías de Sudamérica el panorama muestra a una Argentina que está recién comenzando a mirarse en el espejo de la realidad y a descubrir que debe ir con urgencia a pabellón; un Brasil que chapotea en la recesión y la corrupción que lo hipotecarán por años y una Venezuela que, más allá del esperanzador triunfo de la oposición en las legislativas, aún se debate en una crisis de incierto desenlace.

En la costa del Pacífico, la situación luce comparativamente mejor. Las cifras son más saludables y las bases institucionales destilan algo más de optimismo. Basta ver las tablas con proyecciones del FMI para 2016 para aquilatarlo, aunque muy probablemente esos guarismos pequen de optimismo.

Como parte de este subconjunto, en Chile todo indica que las cosas seguirán en 2016 en la medianía del 2% de crecimiento, confirmando que el Financial Times no estaba tan equivocado cuando en septiembre de 2013 puso al país como ejemplo de la era de “nueva mediocridad” que asomaba en el mundo. Un aserto, el del FT, que aplicado a Chile debe leerse en forma literal, y para eso nada mejor que la RAE: mediocridad es ser “de calidad media”, algo que en el fondo “tira para malo”. Y es que así como desde una óptica conformista crecer 2% no está tan mal, desde la vereda de la exigencia, esa performance es insuficiente para atender la lista de pendientes de un país que avanzó por décadas en forma decidida al desarrollo y que, de hecho, hoy integra el exclusivo club de la OCDE, aunque en la parte baja de la tabla.

Hasta hace no mucho, el PIB potencial de Chile los

expertos lo situaban en más de 4% y hasta 5% y hoy esas estimaciones están planeando cerca del 3% o 3,5%. Y con un precio del cobre que se estima permanecerá entre 2 y 2,5 dólares por libra por un par de años a lo menos, la necesidad de abordar nuevas reformas cobrará urgencia.

Se dirá que por reformas hoy Chile no se queda corto. Y, claro, en los últimos dos años el menú de transformaciones en desarrollo ha sido extenso: acaba de hacerse una reforma tributaria equivalente a más de tres puntos del PIB; se está sacando adelante una reforma educacional de alcance estructural; se discute una agenda de cambios laborales que busca modificar el equilibrio de fuerzas entre empresas y sindicatos; se definió un proceso para elaborar una nueva Constitución; ya se sentaron las bases a través de comisiones de expertos para sendas reformas a los sistemas de pensiones y de salud; se modificó el sistema electoral y, hay que relevarlo, se reformó el régimen de inversiones extranjeras, etcétera.

El problema es que tantos flancos abiertos han afectado la calidad técnica de las transformaciones (de hecho por estos días la reforma tributaria está en reparaciones legislativas profundas por lo mal elaborada) y ha generado niveles de incertidumbre entre los inversionistas, especialmente locales.

Pero eso no es todo. A la gran cantidad y deficiente calidad técnica de las reformas se ha sumado además cierto desconcierto respecto de su orientación, lo que ha hecho que un país que en la región era visto como “guía” hoy sea percibido por algunos como “guía extraviado”, para usar una reciente imagen de Álvaro Vargas Llosa.

El punto en que está Chile hoy es crucial y según cómo proceda de aquí en más sellará su suerte en la senda al desarrollo. En ello será clave la toma de conciencia que tímidamente asoma en parte de sus dirigentes respecto de la importancia del impulso privado cuando las condiciones externas se ven mejoradas. Y si a ello se sumaran la decisión de acotar los esfuerzos reformistas a aquellos realmente necesarios a corto y mediano plazo; reforzar la calidad técnica de las transformaciones y relevar en la lista de prioridades las agendas de productividad y competitividad (ámbitos en los que las políticas públicas están al debe), el futuro se dibujaría mejor y lejos de la liga de la “nueva mediocridad”.



Una batalla 'felina' por la inversión

Apenas el año anterior, el informe 2015: Panorama de Inversión Española en Iberoamérica daba cuenta del potencial que significaba para la región latinoamericana la Alianza del Pacífico, conformada en 2011 por Chile, Colombia, México y Perú, y de las nuevas oportunidades que significaba esto para los inversionistas españoles.

En los últimos 12 meses la Alianza del Pacífico, un mercado de 200 millones de personas y un PIB estimado en 2.22 trillones de dólares, no sólo ha fortalecido los lazos comerciales de la región, sino que ha salido a la conquista de nuevos mercados internacionales, uno de ellos el chino.

Los Pumas del Pacífico, como algunos analistas como Samuel George le han llamado a estos cuatro países, han generado con éxito rutas con una amplia oferta para el turismo internacional, uno de los sectores preferidos de los inversionistas españoles. El objetivo comentan involucrados en la planeación de estas rutas, como Enrique Stellabatti, vicepresidente de Turismo de ProColombia, es ofrecer lo que un solo país de estos por sí solo no podría.

"Un chino no va a ocupar 13 horas de viaje para estar cinco días solo en México, pero si varios días más si tenemos una oferta complementaria en Colombia, Chile y Perú, que incluya historia, ecoturismo, playa, entretenimiento, etc.", dice el directivo. El resultado: más de 60,000 chinos viajando tan sólo a México en 2015 contra 28,400 que lo hacían en 2010.

Pero si la Alianza del Pacífico tiene a sus cuatro pumas, el istmo latinoamericano, un mercado de 45 millones de personas, tiene lo que Forbes nombró en 2014 como Los Jaguars Centroamericanos, seis países (Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá) que en extensión territorial pueden ser pequeños, pero que en un entorno mundial de estancamiento económico no dejan de sor-

prender por el crecimiento de sus economías y las oportunidades de negocio que ahí se gestan.

Para el año en curso, de acuerdo con la Comisión Económica para América Latina (Cepal), se estima que el PIB de Panamá crezca 6.2%, el de Nicaragua 4.3%, el de Guatemala 4%, el de Costa Rica y Honduras 3.3%, y el de El Salvador 2.4%. Los principales motores de estos países son sectores como el financiero, construcción, turismo, bienes raíces, tecnologías de la información, energías renovables, bebidas y alimentos y minería.

En este entramado de oportunidades latinoamericanas, en el futuro próximo podríamos comenzar a ver una especie de felinos híbridos, mitad puma, mitad jaguar, y podría ser Costa Rica el primer país que experimente esta mutación, toda vez que desde hace más de dos años la nación tica se debate entre ingresar o no a la Alianza del Pacífico, sin definir aún su futuro en este sentido.

Más allá de esto, una nueva realidad está a la vuelta de la esquina, lo que algunos llaman la versión 2.0 de la Alianza del Pacífico, el Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (TPP, por sus siglas en inglés), que integran Chile, México, Perú, Australia, Brunéi, Canadá, Estados Unidos, Japón, Malasia, Nueva Zelanda, Singapur y Vietnam.

Este tratado al que solo le falta el consenso de las reglas de operación, generará un nuevo impacto en el comercio global y Latinoamérica no será la excepción; las oportunidades para inversionistas con el TPP se vislumbran en los sectores automotriz, petróleo, lácteos, pescado, oro, cobre, zapatos, textiles, aceite de palma, minerales de hierro y circuitos integrados, industrias donde los países del tratado son líderes a nivel mundial.

Los números de este tratado hablan por sí solos de su potencial: representa 38% del PIB mundial, un mercado de 800 millones de habitantes, 28% de la

inversión extranjera directa global y 25% del comercio mundial.

Los países que conforman la Unión Europea no participan del TPP. Pero si bien para algunos son los grandes ausentes de este tratado, la oportunidad que justo ofrece a países como España es abrirle las puertas a nuevos mercados de bajos aranceles y alto consumo vía México, Chile o Perú, hablando exclusivamente del caso Latinoamérica.

La pregunta que suele plantearse en foros empresariales —en el Foro Forbes Centroamérica que se llevó en noviembre pasado en Guatemala hubo un espacio donde se debatió sobre este tratado— suele ser: ¿Y qué sucede con los países de América Latina que no están involucrados de manera directa con el TPP?

Analistas coinciden en que el TPP puede ser tan excluyente como lapidario, pero también que representa una oportunidad para que otros países de la región se eslabonen a las cadenas productivas de las industrias de las naciones latinoamericanas que participarán en el tratado.

Si Guatemala es reconocido por sus textiles, El Salvador por sus plásticos, Panamá por su capacidad logística y crediticia y Honduras por su maquila, ¿por qué no participar, por ejemplo, con México en la cadena automotriz de exportación?

Ya desde 2014 se registraba del interés de empresarios españoles por invertir sobre todo en los países que conforman la Alianza del Pacífico y 2015 no fue la excepción. Ahora el TPP abre nuevas oportunidades a firmas ibéricas y con ello la posibilidad de más empleo y desarrollo en los países de la región.

Y si bien los recursos de origen español se pueden concentrar en los países involucrados en este tratado global, la magnitud del mismo podría generar beneficios en cascada si se cumple la posibilidad de una articulación industrial latinoamericana.

En un entorno donde el Dragón Asiático se observa convulso, los países desarrollados no muestran indicadores de clara recuperación y la volatilidad del dólar y los precios del petróleo someten a los mercados a un proceso de incertidumbre permanente, los países puma y jaguar podrían representar en este 2016 un manglar en medio del pantano. España, siempre en el top ten de los países que más invierten en Latinoamérica, podría ser uno de las naciones que corran a la par de estos 'felinos'.



Mario Rodríguez Muñoz Editor Jefe de revista Fortuna de Argentina

Puede preverse un **clima de negocios favorable** en la Argentina

“**B**ueno, después de 12 años tenemos un Presidente que fue a Davos”, indica Mariano Lamothe, gerente de Análisis Económico de la consultora Abeceb de Buenos Aires, para mostrar que algo, mucho, está cambiando en la Argentina. Ni Néstor Kirchner ni Cristina Fernández de Kirchner participaron de ese foro, como sí lo hizo el actual mandatario argentino Mauricio Macri, quien mantuvo reuniones con líderes políticos y empresarios para buscar inversiones para el país. Es que luego de tres administraciones peronistas encabezadas por el matrimonio Kirchner, el nuevo gobierno fue recibido por un país de carencias, con varias bombas económicas a punto de estallar. Nunca en su historia la Argentina tuvo un período de bonanza como en la década kirchnerista, con precios de commodities más altos que nunca, cosechas récord, autoabastecimiento energético (se exportaba este insumo a países vecinos), una industria automotriz sólida e ingresos de dólares jamás imaginados: u\$s un billón (millón de millones) en ese período.

Pero la administración anterior no supo (o no quiso) aprovechar ese viento de cola para consolidar el crecimiento que se dio en el inicio de su gestión en 2003: extender obras de infraestructura en todo el territorio, fomentar la radicación de industrias, incrementar las exportaciones con valor agregado, crear fuentes de trabajo genuinas, entre otros pilares de desarrollo. Dilapidó en cambio ese capital y dejó como herencia un cepo a la adquisición de dólares y remisión al extranjero de regalías y dividendos; una escasa inversión del 3% del PBI en infraestructura; un desbalance de u\$s 6.000 millones en energía; una inflación del 30% en 2015; un déficit fiscal del 7% del PBI, entre otros desequilibrios macro y microeconómicos. A modo de ejemplo, un informe del Centro de Implementación de Políticas Públicas para la Equidad y el Crecimiento (CIPPEC) advierte que la inversión en infraestructura como porcentaje del PBI cayó a la mitad en la última década y que la participación privada se redujo ocho veces, también como porcentaje del Producto Bruto

Interno, en el mismo lapso.

Con esta herencia, a la que se suman posibles estallidos sociales cuando se discutan paritarias o el ajuste provoque una transferencia de ingresos desde los sectores asalariados o menos favorecidos, ¿cuáles son las perspectivas para un inversor español? ¿Se puede revertir la estrepitosa caída de la IED de los últimos años? Si bien hay una tendencia al “wait and see” que se estima durará el primer semestre del año, hay un dato insoslayable: el actual presidente Mauricio Macri es más pro mercado que su antecesora. Es decir, que puede preverse un clima de negocios favorable y predecible. “Hay mayor confianza, pero también es cierto que todos estos cambios llevan tiempo, falta para la estabilización de la macro, para que haya un sostenimiento en el tiempo”, explica Lamothe. No es casual que en Davos, el ministro de Hacienda, Alfonso Prat-Gay, haya señalado: “Los inversores interesados en cómo la Argentina volverá a crecer tienen que entender que el Gobierno tiene la intención de ir poco a poco”.

El primer paso que se dio, y resultó un éxito fue el levantamiento del cepo. Esto no sólo no provocó una corrida cambiaria, como se pronosticaba, sino que estabilizó el valor del dólar en torno a los \$ 14 sin intervención del Estado, con el sólo juego de la oferta y la demanda (si bien el Gobierno anunció que lo va a dejar flotar en una banda controlada). Ya no hay impedimentos para comprar divisas extranjeras, ni para remitir dividendos y regalías al exterior, ni para pagar a los importadores (la deuda con los proveedores del extranjero ascendía a u\$s 5.000 millones). Aunque los anuncios de liberar el cepo provocaron, aún antes de que asumiera el nuevo Gobierno, un fuerte alza en los precios, con lo que la inflación es una deuda pendiente de esta administración.

Pero hay otras las debilidades que tiene el país que pueden ser en realidad su fortaleza. El problema de la falta de infraestructura es una oportunidad para que los inversores hagan buenos negocios. Mientras los capitales emigran de la región Latinoamericana, las dificultades para ingresar durante los últimos años en la Argentina muestran que hay mucho por hacer. Las dificultades en infraestructura abarcan el área energética, en tendido de redes, generación y distribución eléctrica. Un caso similar es el del gas. Estos sectores se ven beneficiados con la quita de subsidios del Estado, con el consiguiente aumento de las tarifas, muy retrasadas en comparación a los países vecinos. El otro rubro es el ferroviario. Las privatizaciones de la década del 90, sumada a las bajas tarifas y al nulo mantenimiento de la red, brindan la posibilidad de inversiones muy rentables. En particular en lo que

a transporte de carga se refiere (en Plan Belgrano está en esta categoría), ya que el ferrocarril es un medio mucho más barato que el camión para hacer llegar los millones de toneladas de granos de la Pampa Húmeda, la zona centro y el Noroeste argentino hacia los puertos, ubicados en Rosario y Bahía Blanca.

Estas ventajas a nivel transporte, sumada a la baja de retenciones a la soja (ahora paga el 30%) y a que el trigo y el maíz ya no tienen este impuesto, la agroindustria (el verdadero motor de la economía argentina) es otro de los sectores que pueden ser atractivos para los inversores españoles. Esto, a pesar de la caída de los precios internacionales y de la baja del crecimiento de China, principal comprador de esta materia prima.

Otra área interesante es la de provisión de servicios para el sector petrolero. Este rubro tiene por ahora subsidios en el valor del barril (promedio, en la Argentina está a u\$s 60), que vale más que el internacional (que está en alrededor de u\$s 30). Si bien el precio en el mercado global no hace rentable al petróleo no convencional, la reserva de Vaca Muerta, un área de 30.000 km2 donde hay reservas de shale gas y shale oil por 22.500 millones de BEP, es un lugar para mirar con atención en el largo plazo.

Las empresas de tecnología, en especial las de IT, están comenzando a invertir en infraestructura para dar 4G, algunas ya tienen esta cobertura pero todavía falta abarcar más territorio y mejorar la calidad del servicio. Este es una actividad no regulada, por lo que hay mayor libertad para las tarifas y la ampliación de servicios. Telefónica, con Movistar, es una de las empresas que está a la vanguardia

de estos avances. El sector de IT en general es muy atractivo si un inversor busca startups con mucho potencial.

Es decir, las fortalezas de Argentina para invertir a partir de 2016 pueden resumirse en: 1) Sectores en donde no se invirtió y tienen mucha rentabilidad, como infraestructura o agroindustria; 2) Los incontables recursos naturales que cuenta en su territorio (incluso la minería es un sector muy prometedor, más allá de los conflictos que hoy vive en el país); 3) Los recursos humanos: es reconocido a nivel global el know how de los profesionales argentinos y su versatilidad ante las crisis; 4) El bajo endeudamiento del sector privado local, lo que facilita y disminuye el riesgo en caso de pensar en inversiones financieras; la debilidad del mercado de capitales es también una ventaja por la potencialidad de su desarrollo.

Las debilidades, en tanto, puede indicarse en la siguiente lista: 1) Las recurrentes dificultades económicas, en la caída en default una y otra vez; 2) Los salarios, medidos en dólares, son altos para algunas actividades; 3) El endémico problema de la inflación, que viene reapareciendo constantemente desde hace años, con los problemas y estallidos sociales que conlleva.

Si se miden, si se ponen en una balanza los pros y contras entre fortalezas y debilidades, la coyuntura marca una buena situación inicial para que los inversores españoles miren a la Argentina como una posibilidad de hacer buenos negocios. Hoy hay más de 160 empresas españolas de distintos rubros radicadas en Argentina que pueden dar testimonio. Y 2016 asoma como un nuevo y prometedor start up.



Victor Salamanca Cuevas
Consejero Delegado de Auxadi

Latinoamérica: continúan las **oportunidades** para las empresas españolas en la región

En Auxadi nuestra misión es “hacer la vida más fácil a nuestros clientes”, y lo hacemos ayudando a aquellas empresas que se internacionalizan. Desde hace más de 35 años prestamos servicios a multinacionales, siendo la extensión del Departamento Financiero Administrativo de nuestros clientes en su proceso de expansión. Nos ocupamos de su contabilidad, de su compliance tributario, de sus necesidades administrativas, de la gestión de su nómina, y desde este año convirtiéndonos en su partner tecnológico implementando las soluciones más avanzadas para que la internacionalización sea un proceso natural y controlado.

Damos servicio en más de 45 jurisdicciones, y contamos con sedes en los 6 principales países de Latinoamérica. Desde nuestro International Desk en España realizamos una gestión global de los proyectos, ofreciendo un canal One Stop Shop que facilita la comunicación con nuestros clientes, adaptándonos a las necesidades concretas de cada uno de ellos.

Latinoamérica sigue en auge. La estabilidad y el progreso de los países que la conforman ha supuesto la llegada de inversores que buscan establecer sus negocios en un territorio en crecimiento.

Hablar de Latinoamérica como un ente global carece de sentido si no se analiza de forma independiente cada jurisdicción. Cada país es un mundo, con un marco normativo totalmente diferenciado, con oportunidades para desarrollar la expansión internacional de las empresas españolas apoyándonos en un factor diferencial: una lengua común.

Según nuestra experiencia podemos tener en cuenta las siguientes consideraciones:

Las ETVEs como vehículo para estructurar inversiones desde España

Una opción interesante para canalizar las inversiones realizadas en Latinoamérica, especialmente con socios extranjeros, son las sociedades denominadas ETVEs (Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros).

Canalizar la inversión a través de una holding española ETVE, permite además

de beneficiarse de los Convenios Fiscales que España mantiene con los países de la zona, no tributar por dividendos, beneficios o plusvalías procedentes de sus filiales en el extranjero (siempre que realicen actividad económica y no residan en paraísos fiscales), gracias a que estas sociedades poseen un régimen fiscal específico. Además, los socios extranjeros tampoco tributarán en la distribución de dividendos desde la ETVE. A esto se une la posibilidad de consolidación fiscal de la ETVE con el grupo en España, para aprovechar el gasto global por financiación externa.

Chile, el impulso de la excelencia

Bloomberg califica Chile como el quinto mejor lugar para invertir a nivel mundial. Es un mercado maduro, con instituciones estables y economía sólida. Además, está simplificando los procedimientos para abrir sociedades, permitiendo constituir empresas en un solo día. Su nueva reforma tributaria contempla un proyecto de ley específico para regular la inversión extranjera.

Colombia, o cómo aprovechar los recursos

Más de 400 empresas españolas se han establecido en Colombia en los últimos años. La principal razón es el crecimiento anual de su PIB entre 4% y 5%. Su situación política augura estabilidad y medidas gubernamentales como la facturación electrónica, que permite a las empresas presentar sus obligaciones fiscales de forma telemática. Recientemente ha adoptado IFRS como norma contable para la presentación de los estados financieros.

México, la lucha por el progreso

México tiene un mercado interno con un tamaño óptimo, crece a buen ritmo y genera manufactura avanzada. Además, sus acuerdos de libre comercio garantizan el acceso a mercados internacionales. En términos fiscales, México se ha adaptado a las normas internacionales: los estados financieros pueden elaborarse con los principios de contabilidad "US GAAP", o IFRS.

Perú, o cómo subir a Primera División

La economía peruana ha presentado un buen crecimiento del PIB (alrededor del 6% anual entre 2004 y 2014) y un bajo nivel en inflación y deuda. Sus políticas económicas le han permitido ser calificado como "estrella en ascenso" por el FMI. Su normativa tributaria está enfocada a fomentar la creación empresarial, reduciendo los impuestos a la renta de las empresas a 28% para los ejercicios 2015 y 2016, y a 27% para 2017 y 2018.

Panamá, prisma centroamericano

La posición estratégica de Panamá le ha convertido en punto clave a nivel mundial. La ampliación del Canal, la facilidad para captación de talento extranjero, la paridad de su moneda local con el dólar americano, la liberación del comercio con la UE o los beneficios para multinacionales le posicionan como un país clave de la región. Además, cuenta con la zona franca más grande del continente americano, con incentivos fiscales inigualables.

Ecuador, nuevas oportunidades para la inversión

Con un crecimiento anual del PIB del 7%, Ecuador supone una oportunidad para los inversores. Su esfuerzo en logística o la calidad de su mano de obra son algunas de las razones. A nivel fiscal, la carga tributaria ha sufrido un aumento gradual en el último tiempo, lo que no ha frenado las inversiones debido a los incentivos existentes para las compañías extranjeras.

Argentina, o la vuelta a la estabilidad

Después de muchos años Argentina vuelve a captar la atención de la inversión extranjera con medidas como la eliminación de las restricciones en el mercado de cambio. Igualmente, como miembro del G20, está implantando políticas de homogeneización fiscal, como el Intercambio Automático de Información relativo a Cuentas Financieras, que permite mayor control y cooperación con las entidades fiscales de otros países.

Brasil, el gigante del crecimiento

Brasil ha sido durante la última década el paradigma de país emergente. Altas tasas de crecimiento o incremento de la clase media han sido claves para su desarrollo. Pese a la ralentización económica de los últimos años, sigue siendo un buen lugar donde invertir, y los esfuerzos del Gobierno han simplificado las obligaciones para las empresas con medidas como la declaración "e-financeira", mediante la cual pueden presentar telemáticamente su documentación.

En Auxadi tenemos una cartera de clientes procedentes de múltiples sectores, que coinciden en la necesidad de una solución única y global adaptada a un marco regulatorio cada vez más complicado.

La información contable además de ser relevante para el negocio, constituye la base para cumplir con las obligaciones de las diferentes normativas locales, siempre complejas. Los Departamentos Financieros son cada vez más conscientes de la importancia de invertir en soluciones que les permitan gestionar de forma más eficiente sus necesidades de reporting interno y externo.

Planificar de forma adecuada la internacionalización, dimensionar los departamentos financieros y el presupuesto tecnológico, e invertir en buenos asesores para la correcta cumplimentación de las obligaciones de compliance local, son las medidas clave para el éxito del proceso.



Jorge Cachinero. Director Corporativo de LLORENTE & CUENCA, Director Ejecutivo del Senior Management Program y Profesor del IE Business School y miembro del Consejo Científico del Real Instituto Elcano

Las multilatinas y su necesaria dimensión para competir globalmente

América Latina inicia un periodo de incertidumbre económica fruto del efecto combinado del descenso de los precios de las materias primas, de la reorientación del modelo de crecimiento económico de uno de sus principales socios comerciales, es decir, China, y de la emergencia económica de otras zonas del mundo, como el África Subsahariana y otros países en Asia.

De este efecto, surge la urgente necesidad para las economías de América Latina de llevar a cabo reformas estructurales que permitan la adaptación de sus matrices productivas a un mundo más competitivo.

Las previsiones de desarrollo económico de América Latina, en este momento, no son tan alentadoras como las realizaciones de la última década.

Sin embargo, dentro de este panorama actual, las multilatinas se perfilan como una de las piezas clave que encabezarán el impulso que precisa la región para su desarrollo en las próximas décadas.

Con un rápido desarrollo, una hábil gestión empresarial, la sabiduría para aprovechar oportunidades y desafiar riesgos, las multilatinas han pasado de ser jugadores meramente regionales a iniciar estrategias de expansión en territorios más allá de América Latina y pasar a convertirse, eventualmente, en jugadores plenamente globales

Así, las multilatinas han ganado una presencia internacional notoria y han conquistado mercados maduros, como Estados Unidos y Europa, con un gran esfuerzo logístico, tecnológico y de talento.

Hoy, las multilatinas continúan incrementando su presencia y notoriedad en los mercados globales y se prevé que esta sea la inercia de los próximos años en mercados ínter conectados y en un escenario de incertidumbre y baja capacidad de predicción.

Precisamente, y aunque pudiera pensarse lo contrario de forma intuitiva, esta volatilidad del entorno podría ser uno de

los puntos fuertes del desarrollo futuro de las multilatinas: su capacidad de sobrevivir a ambientes de gran inestabilidad económica mediante el incremento de su eficiencia y el fortalecimiento en la gestión de los procesos.

Sin embargo, la educación, la innovación y el capital humano son los principales desafíos que pueden determinar el éxito o el fracaso de las multilatinas en el futuro.

Estas compañías, por ejemplo, a pesar de su peso y de sus dimensiones, encuentran grandes dificultades a la hora de atraer talento formado en aquellas áreas clave del negocio que precisan conocimientos específicos.

Es necesario, por tanto, que estas empresas coloquen a la innovación y la formación en el centro de su estrategia de negocio para, así, ser competitivas en otros entornos, más allá de aquellos en los que ya operan. Y, al mismo tiempo, favorecer los niveles de innovación y formación de la región, en su conjunto.

Otro de los aspectos destacables de las multilatinas es el carácter familiar de muchas de ellas, que fundamentan su cultura corporativa en unos valores y una misión bien definida. Un hecho este que les otorga una consistencia grande, desde el punto de vista de la estrategia, y hace que sean menos vulnerables a las fluctuaciones de los mercados de capitales y que aporten mayor consistencia para abordar el proceso necesario de internacionalización.

Las multilatinas, además, están impulsando el proceso de integración regional mediante la realización de fuertes inversiones y a través de la vinculación de forma natural de productores y consumidores de toda la región.

También, a nivel internacional, América Latina debe seguir trabajando en saber proyectar su propuesta de valor en los mercados internacionales y atraer inversiones extranjeras que posicionen a la región para industrias que ayuden a colocarla en una situación más competitiva.

En concreto, en lo que se refiere al espacio iberoamericano, son numerosas las oportunidades que existen por explotar para las multilatinas –y, por las mismas razones, por cierto, para las multinacionales españolas– entre ambas orillas del Atlántico. Y, quizás, el próximo paso sea, exactamente, la creación de un espacio iberoamericano, donde las empresas españolas y latinoamericanas puedan desempeñar estrategias conjuntas para abordar y ser competitivas en los mercados globales.

Las multilatinas han ganado una presencia internacional notoria y han conquistado mercados maduros, como Estados Unidos y Europa, con un gran esfuerzo logístico, tecnológico y de talento.

Las multilatinas adquieren un peso importante creciente en el horizonte del futuro de las perspectivas de la región.

Tal es su relevancia, que hay quienes se preguntan si estas empresas, que crecen a un ritmo vertiginoso, serán las encargadas de catapultar la modernización de sus respectivos países y, por extensión, de la región en su conjunto.

De esta manera, las multilatinas podrían pasar a ser la cabeza de lanza de la productividad, de la innovación y de la internacionalización de América Latina.

Además, como parte de este proceso, las multilatinas pueden llegar a convertirse en verdaderos “Embajadores” de sus respectivos países de origen.

De la misma forma que las empresas multinacionales de los países industrializados fueron las encargadas de proyectar el proceso de globalización mediante la adaptación de sus bienes y servicios a las nuevas demandas del mercado global, las empresas multilatinas deben ser hoy quienes transformen sus ofertas y las hagan atractivas y diferenciales para un mercado verdaderamente globalizado.

Un movimiento que, de llevarse a cabo de manera exitosa, beneficiará a toda América Latina al convertirla en una región aún más atractiva para las inversionistas internacionales.

*Artículo elaborado con la colaboración de Carlota Jiménez de Andrade, Asistente de Consultor en Desarrollando Ideas de LLORENTE & CUENCA.



Núria Vilanova

Presidenta de la consultora ATREVIA y presidenta del Capítulo Ibérico del Consejo Empresarial de América Latina (CEAL Ibérico)

Una apuesta **estratégica** y **renovada**

Latinoamérica fue en el pasado, ha venido siendo desde los 90 y, en mi opinión, continuará siendo en el futuro, tierra de oportunidades y buena acogida para la inversión española y destino preferencial de nuestras compañías. Es cierto que los tiempos de bonanza de los últimos años han dejado paso a un nuevo contexto regional complejo, que obliga a la región a reinventarse, pero también que esa necesaria transformación constituye una gran oportunidad.

Porque estos nuevos tiempos los afronta Latinoamérica desde la fortaleza y no desde la debilidad. La región está ahora más preparada que en el pasado para afrontar situaciones adversas: ha mejorado su gestión económica y relanzado su apertura comercial; ha transitado por la vía de las reformas; ha generado una importante clase media y desarrollado sus mercados internos... En inversión, los

Tras los avances y logros de los últimos 15 años, la región está hoy frente a un dilema que le exigirá reinventarse en cierta medida: su modelo de desarrollo basado en exportación de materias primas sin valor añadido ya no se sostiene, porque el contexto mundial es muy diferente.

marcos de seguridad jurídica se han reforzado, salvo en contados casos, a la par que la mayoría de países han avanzado en entorno facilitador de los negocios. Y, en el plano político la democracia es hoy un sistema consolidado prácticamente en todo el área.

La confianza inversora española en Latam no sólo no ha decaído, sino que ha aumentado, pese a la desaceleración. La inversión avanza en una región que ha sido siempre destino natural para nuestras compañías, que es apuesta estratégica y que hoy protagonizan las pymes, a diferencia de la gran primera ola inversora de los 90, sin que ello suponga que el interés de las grandes compañías haya disminuido en absoluto.

La situación económica no es fácil: la región decrecerá en 2016 en torno al 0,3% y sumará dos años de recesión, lo que se explica sobre todo por la caída de Brasil, ya que la mayoría de países progresará a pesar de que la

conjunción de la pérdida de pulso de China y el final del boom de las materias primas pasa factura. Pero no es una recesión como la de los 80 (la “década perdida”) o la de la “media década perdida”. Las reformas de los 90 y los progresos sociales de los tres últimos lustros han transformado la región: la clase media ronda en algunos países el 50%; la inflación está controlada (salvo contadas excepciones); la deuda externa y los déficit públicos son manejables. Latam ha hecho sus deberes y desarrolla planes para reducir su déficit en infraestructuras, educación e innovación, para erradicar la pobreza... En definitiva, para afrontar los retos pendientes.

Tras los avances y logros de los últimos 15 años, la región está hoy frente a un dilema que le exigirá reinventarse en cierta medida: su modelo de desarrollo basado en exportación de materias primas sin valor añadido ya no se sostiene, porque el contexto mundial es muy diferente. Toca impulsar más cambios estructurales para construir economías más competitivas y productivas. Economías donde exista una apuesta y un compromiso por la innovación y la diversificación.

Creo que esta crisis generará oportunidades, sobre todo porque Latam se ha diversificado como destino inversor. Desde el inicio de siglo, a los polos tradicionales (Brasil, México y

Chile, que ya brillaban en los 90), se han unido otras joyas de la corona (Colombia, Perú, Costa Rica, Dominicana, primero, y ahora Cuba y de nuevo Argentina).

México, tras las reformas emprendidas por Peña Nieto, ha ganado en atractivo y si bien Brasil es, con razón, causa de inquietud, su estructura económica y social son lo suficientemente sólidas para superar la actual mala coyuntura. Chile sigue siendo una apuesta segura: un país moderno, de gran estabilidad, de emprendedores.

Entre las estrellas emergentes, brilla una Colombia que ha alcanzado ya hace tiempo estatuto de potencia económica, un rol que acrecentará la llegada de la paz. Perú se ha convertido en referente: su fuerte crecimiento, casi ininterrumpido desde los 90, ha consolidado un importante mercado y el país se ha modernizado. En Argentina, el giro político genera expectativas. Pese a previsibles dificultades a corto, cabe esperar que los cambios que impulsa Macri impulsen un entorno más atractivo y predecible.

Cuba, donde las empresas españolas siempre estuvieron presentes, está inmersa en cambios que pueden consolidarla como potente destino inversor en el futuro. A la Isla han llegado apertura económica e inversiones, esta vez de forma definitiva. Centroamérica, con Panamá, Costa Rica y Guatemala

a la cabeza, ha impulsado su atractivo. Ecuador, olvidado unos años, resurge como destino atractivo, al igual que Bolivia y Paraguay.

En lo referente a la inversión española, creo que el futuro va a tener dos características. Por un lado, el renovado compromiso latinoamericano de las grandes empresas españolas que llegaron en los 90 e hicieron una apuesta estratégica que se ha mantenido en la bonanza (los 90 y la Década Dorada) y en los malos tiempos (en la Media Década Perdida y en la actual ralentización). Por otro, otro fenómeno que no tiene nada de coyuntural: el cada vez mayor protagonismo inversor de las pymes españolas, que vienen incrementado su internacionalización en la región y que lo hacen también con vocación de permanencia.

Hoy, además, la relación inversora España-Latam es más bidireccional, en beneficio de todos. Translatinas y capital regional han entrado con fuerza en nuestro país en los últimos años, creando el germen de un espacio empresarial iberoamericano. Las grandes firmas, especialmente mexicanas, apuestan por España como mercado y como plataforma para su expansión, tejen alianzas corporativas... Creo que, impulsada por sociedad civil, sector privado y poderes públicos, la relación económica Latinoamérica-España, tiene un desarrollo prometedor.

La única diferencia con su casa será despertar en otro continente

KLM presenta su nueva **World Business Class**.

Un asiento cama completamente plano de **2 metros con 7 cm.**

Disfrute de una perfecta mezcla de confort y más espacio personal con el mejor servicio.

www.klm.es



Viajes que inspiran