GOBIERNO DE ESPAÑA
MINISTERIO DE ECONOMÍA Y COMPETITIVIDAD
ICEX España Exportación e Inversiones
INVEST IN SPAIN

ESPAÑA, PLATAFORMA PARA LAS INVERSIONES Y SEDES DE EMPRESAS *MULTILATINAS* EN EUROPA, AFRICA Y ORIENTE MEDIO

Enero 2016

Enero 2016

ÍNDICE

I. ESPAÑA, HUB PARA EMPRESAS LATINOAMERICANAS
I.1. Introducción
I.2. La eclosión de las multinacionales latinoamericanas

II.- ESPAÑA: MERCADO GLOBAL PARA NEGOCIOS E INVERSIONES INTERNACIONALES
II.1.- Acceso a terceros mercados
II.2.- Logística e infraestructuras
II.3.- Estabilidad macroeconómica
II.4 - España entre los 10 países del mundo en atracción de IDE
II.5.- Seguridad de la inversión
II.6.- Movilidad Internacional: residencia y nacionalidad

III.- MERCADO LABORAL
III.1.- Recursos humanos de alta cualificación
III.2.- Costes

IV.- INCENTIVOS

V.- FISCALIDAD
V.1.- El Sistema tributario español
V.2.- El régimen de entidades de tenencia de valores extranjeros (ETVEs)

VI.- RELACIONES ECONÓMICAS BILATERALES ENTRE ESPAÑA Y AMERICA LATINA
VI.1.- Multinacionales españolas en América Latina
VI.2.- El ecosistema latinoamericano
VI.3.- El índice Latibex

VII.- LAS PRINCIPALES MULTINACIONALES DE AMERICA LATINA
VII.1- México
VII.2.- Brasil
VII.3.- Chile
VII.4.- Colombia
VII.5.- Argentina
VII.6.- Venezuela
VII.7.- Perú

VIII.- CASOS DE ÉXITO

IX.- ICEX-INVEST IN SPAIN

X.- ANEXOS

Los datos que aparecen en este documento son correctos en la fecha señalada. No obstante, ha sido redactado como un documento general, por lo que ICEX-Invest in Spain no se hace responsable de cambios posteriores.

I.- ESPAÑA, HUB PARA EMPRESAS LATINOAMERICANAS

I.1.- Introducción

El mundo en desarrollo es mayoritario en población frente al mundo desarrollado (agrupa alrededor del 80% de la población mundial) y se encuentra inmerso en la actualidad en un proceso dinámico de profundas transformaciones económicas, tecnológicas, sociales y culturales. Este proceso de transformación está teniendo consecuencias de gran calado que hace unos años no hubiera sido posible predecir. Una de las principales manifestaciones de este proceso es la concentración del 90% del crecimiento mundial en estos países en los próximos años y la mayor capacidad inversora por parte de estas economías, materializada a través de operaciones de expansión internacional por parte de sus empresas, tanto multinacionales como grandes empresas públicas e incluso compañías de menor tamaño.

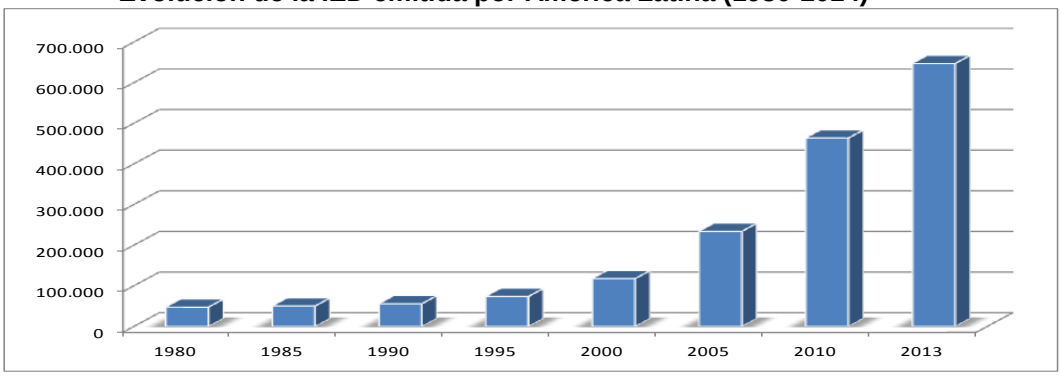
En el caso de Latinoamérica, y según los datos de la UNCTAD[1], el stock de IED emitido por los países de la región en la década de los años 1980 era relativamente reducido, y en 1990 alcanzaba un volumen acumulado de 52.138 millones de dólares. Es decir, todos los países de las regiones de Caribe, Centroamérica y Sudamérica invertían en el exterior un stock de inversión exterior equivalente a la IED que emitía Suecia. Sin embargo, en la década de los 90 comienza la internacionalización de los capitales latinoamericanos doblándose la inversión extranjera emitida, y el stock acumulado alcanzó los 104.000 millones de dólares en el año 2000. Con la entrada en el siglo XXI, el proceso de expansión exterior de las empresas latinoamericanas se aceleró exponencialmente y, a pesar de que en los dos últimos años se ha observado una cierta ralentización del volumen de inversión exterior emitida por los países de la región, a finales de 2014 el stock de inversión exterior emitido por los países de América Latina superaba los 663.970 millones de dólares.

La distribución geográfica de las inversiones exteriores de las compañías latinoamericanas está siguiendo una pauta similar a la de otros procesos semejantes de expansión internacional. En un primer momento, se registra una acumulación inicial de la inversión en el entorno geográfico y cultural más próximo y no es hasta un momento posterior cuando las multinacionales, ya con un cierto grado de desarrollo y madurez en su experiencia inversora internacional, comienzan su expansión en otras regiones más alejadas geográfica y culturalmente. En la actualidad, las inversiones directas en el exterior desde América Latina y el Caribe todavía se concentran mayoritariamente en la propia región, pero a medida que van creciendo y ampliando sus capacidades, muchas empresas empiezan a invertir en otras partes del mundo. La mayoría de las grandes translatinas de México invierten en los Estados Unidos, al igual que algunas de las principales compañías del Brasil y de Colombia. En los últimos años también están aumentando las inversiones regionales en Europa.

Por otra parte, la inversión exterior de la región está altamente concentrada en tres países: Brasil (47% del total), México (20%) y Chile (14%). Además, otros países como Colombia y Argentina presentan un volumen de inversión exterior considerable, superior a los 30.000 millones de USD. Algo por detrás está Venezuela cuyas empresas invierten en el exterior unos 27.000 millones de USD. Por el contrario, la participación en este fenómeno de países como Perú (aunque presenta un alto potencial de crecimiento futuro), Uruguay, Ecuador, Bolivia o los países centroamericanos es todavía mucho menor.

[1] United Nations Conference for Trade and Development (UNCTAD)

Evolución de la IED emitida por América Latina (1980-2014)



Fuente: UNCTAD. Stock en millones de dólares a tipos de cambio actuales. 2015

Esta inversión exterior se ha canalizado fundamentalmente a través de las operaciones llevadas a cabo por grandes empresas que desempeñan papeles de liderazgo en diferentes sectores en sus mercados naturales. Estas empresas, conocidas como *multilatinas*, presentan una notable capacidad competitiva (tanto en costes como en actividades intensivas en conocimiento), no solo en sus mercados naturales sino también a nivel internacional. El crecimiento de las nuevas clases medias iberoamericanas, los altos precios de las materias primas, el crecimiento de las economías (según el FMI, América Latina creció a un 3,85% de media anual en el periodo 2006-2013, frente al 3,53% del conjunto de la economía mundial, el 1,24% que registraron el conjunto de los países desarrollados y el 0,57% experimentado por la zona euro), la bajada de los costes de capital y la fuerte demanda de productos básicos procedente de China, han consolidado la posición internacional de estas empresas y su potencial de expansión internacional. Además, disponen de abundante liquidez para invertir en el exterior.

No obstante, el fin del *súper-ciclo* de las materias primas (debido a la caída de los precios de los productos básicos, que se inició en 2012 en el caso de los metales y se extendió al petróleo en el segundo semestre de 2014), la ralentización de la economía china y el anuncio de un giro en la política monetaria estadounidense han provocado una cierta ralentización del crecimiento en la región, que descendió hasta el 1,3% en 2014 y se prevé que cierre 2015 en el 0,9%. El comportamiento de los distintos países latinoamericanos en este nuevo escenario es muy heterogéneo, con los países de la cuenca del Pacífico entre los que cuentan con unas expectativas más prometedoras, como México, Colombia, Perú, Chile o Panamá, mientras que por el contrario la previsión de crecimiento para Brasil, Argentina o Venezuela son más modestas.

En lógica consonancia, las salidas de IED han disminuido en 2014 por segundo año consecutivo. Dado que la mayoría de las inversiones de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior siguen dirigiéndose a la propia región, cualquier empeoramiento de las perspectivas de inversión a nivel regional también afecta a las salidas de IED. Además, muchas de las grandes empresas mulitatinas están en los sectores extractivos, que están reduciendo su inversión de capital en respuesta al descenso de precios de los productos básicos. Pero esta disminución de los flujos de inversión emitidos por las empresas latinoamericanas, no solo no afecta a la efectividad de este Plan de Sedes sino que le aporta oportunidades adicionales.

Como se ha mencionado con anterioridad, la mayoría de estos flujos de inversión exterior siguen originándose en un número limitado de países de América Latina y en gran medida se dirigen a la misma región. Las empresas translatinas no están lo bastante diversificadas geográficamente para superar el contexto económico adverso de la región, y sus gestores son perfectamente conscientes de ello. Teniendo en cuenta que siguen siendo casi testimoniales los flujos dirigidos a países en desarrollo de fuera de la región, las expectativas de crecimiento de las inversiones latinoamericanas hacia los países desarrollados de América del Norte y especialmente de Europa son muy altas.

Según datos de varios países europeos, la inversión extranjera directa desde América Latina ha aumentado notablemente desde 2009, lo que refleja el incremento de recursos financieros de las empresas latinoamericanas con respecto a las europeas, muy debilitadas por el impacto de la crisis económica internacional iniciada en 2008. El primer síntoma de ese cambio fue la desinversión de valiosos activos de empresas europeas en América Latina con el fin de aumentar su liquidez, pero además ahora se observa una creciente llegada de empresas latinoamericanas al corazón del mercado europeo.

De hecho, de entre las 15 principales inversiones internacionales de las empresas latinoamericanas en 2014[2], 10 de ellas han tenido por objeto activos de países desarrollados (6 de ellas en Europa y 4 en América del Norte). En concreto, las dos principales operaciones de inversión protagonizadas por empresas latinoamericanas en 2014 han tenido lugar en Europa: la parcialmente fallida fusión de la brasileña Oi con Portugal Telecom y el incremento de la participación de América Móvil en Austria Telekom. También están entre las 15 mayores operaciones de inversión exterior realizadas por empresas latinoamericanas: la compra por Alsea (operador mexicano de establecimientos de comida rápida) del 71% del grupo Zena en España, la adquisición por el conglomerado Mexichem del productor de PVC Vestolit GmbH, con sede en Alemania, la compra por Finaccess (sociedad inversora de una de las familias que fundara el Grupo Modelo, los mexicanos Fernández-González) del edificio de la sede española de IBM en Madrid y la adquisición por parte de Sigma Alimentos de un 19% de la española Campofrío. Por tanto, el repunte de las inversiones latinoamericanas en Europa y, especialmente en España avala la plena operatividad de este Plan de Sedes.

I.2.- La expansión de las multinacionales latinoamericanas

Las *multilatinas* son un grupo heterogéneo de empresas que operan en muy diversos sectores, que presentan distintos niveles de internacionalización y que son de naturaleza tanto pública como privada. Los principales factores que han posibilitado la mayor intensidad en el proceso de internacionalización de estas grandes empresas de la región han sido, entre otras:

- El crecimiento natural, una vez ocupada la posición de liderazgo en el mercado local.

- Aprovechamiento de las oportunidades de negocio derivadas de procesos de privatización y desregulación en países vecinos.
- Explotación de economías de escala.

[2] La inversión extranjera directa en América Latina y Caribe. Edición 2015. CEPAL

- Expansión en terceros mercados y estrategia para alcanzar una marca global.

- Interés por adquirir la excelencia empresarial en ámbitos como el tecnológico u organizativo.

Según el ranking de *multilatinas* de la revista América Economía[3], a la cabeza de las empresas latinoamericanas más internacionalizadas están los Grupos mexicanos Mexichem (petroquímica) y Cemex (con presencia en 34 países y 37 países respectivamente) seguidos de la aerolínea LATAM, que opera en 16 países y el grupo de alimentación brasileño JBS Friboi (20 países). En quinto lugar se encuentra la multinacional de peruana de bebidas y licores Aje Group (20 países) seguido de la siderúrgica argentina Tenaris (14 países). Cierran la lista de las 10 empresas latinoamericanas más internacionalizadas la empresa mexicana del sector alimentario Gruma, la siderúrgica argentina Ternium, la aerolínea colombiana Avianca-Taca y la brasileña Gerdau. Muchas de estas empresas ya cuentan con presencia comercial e inversora en España. Prácticamente todos los países latinoamericanos cuentan con multinacionales con una presencia internacional consolidada, si bien existe una mayor concentración en Brasil y México debido a que el mayor tamaño de sus economías les han permitido aumentar su dimensión a benchmarking internacional. Chile es el tercer país con mayor protagonismo en este ranking. El reducido tamaño de mercado de Chile frente a países como México o Brasil, ha obligado a sus empresas a acceder a terceros países para contrarrestar el limitado tamaño del mercado local.

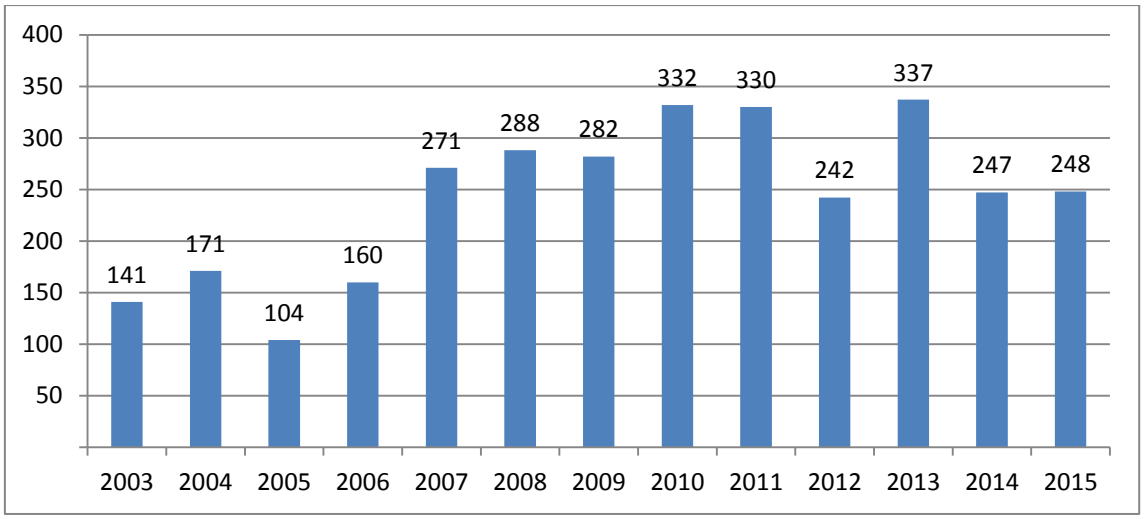
Empresas latinoamericanas más globales por Índice de Globalización

RK 15	RK 14	EMPRESA	PAÍS	SECTOR	VENTAS 2014		Nº PAÍSES
					TOTAL (US $)	% EN EL EXTERIOR	
1	9	MEXICHEM (2)	MÉX	PETROQUÍMICA	5.580,2	80,0	34
2	1	CEMEX	MÉX	CEMENTO	14.247,1	77,7	37
3	2	LATAM (LAN TAM)	CHI/BRA	AEROLÍNEAS	12.471,0	87,3	16
4	4	GRUPO JBS	BRA	ALIMENTOS	44.834,0	78,3	20
5	10	AJE GROUP (1)	PER	BEBIDAS/LICORES	1.850,0	81,0	20
6	6	TENARIS	ARG	SIDERURGIA/METALURGIA	10.338,0	75,6	14
7	13	GRUMA	MÉX	ALIMENTOS	3.381,1	69,7	18
8	7	TERNIUM (1)(2)	ARG	SIDERURGIA/METALURGIA	8.726,1	73,8	18
9	8	AVIANCA-TACA (1)(2)	CO/SV	AEROLÍNEAS	4.702,0	79,0	22
10	12	GERDAU (2)	BRA	SIDERURGIA/METALURGIA	15.833,9	61,4	20
11	18	NEMAK	MÉX	AUTOMOTRIZ/AUTOPARTES	4.623,0	62,6	15
12	19	SONDA	CHI	TECNOLOGÍA	1.449,5	65,1	9
13		ARCOS DORADOS	ARG	ENTRETENCIÓN	3.504,3	84,3	14
14	14	AMÉRICA MÓVIL	MÉX	TELECOMUNICACIONES	57.542,8	68,5	18
15	24	MARFRIG	BRA	ALIMENTOS	7.842,6	60,0	11
16	26	COPA AIRLINES	PAN	AEROLÍNEAS	2.705,1	80,3	45
17	16	ARAUCO	CHI	FORESTAL/CELULOSA	5.328,7	78,6	14
18	20	SIGMA	MÉX	ALIMENTOS	4.847,9	47,7	18
19	15	MASISA	CHI	FORESTAL/CELULOSA	1.544,6	77,3	11
20	31	GRUPO BIMBO	MÉX	ALIMENTOS	12.665,4	63,7	22

Fuente: América Economía, en base a índice de globalización según activos, empleados y facturación en el exterior y a presencia en número de países. 2015

[3] Índice compuesto elaborado a partir de volumen de activos en el exterior, empleados en el exterior, facturación en el exterior y países en los que está presente

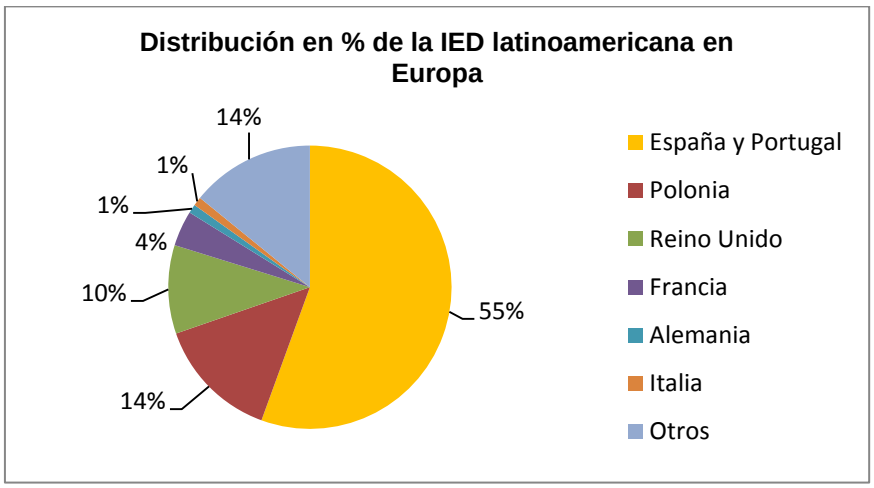
Al margen de la expansión de las *multilatinas*, cuya inversión exterior se ha producido de manera mayoritaria a través de fusiones, adquisiciones o participaciones en *equity*, empresas latinoamericanas de menor tamaño han realizado numerosos proyectos de inversión *greenfield* de menor envergadura en el exterior. Este es el caso de empresas como las brasileñas Stefanini (sector TIC) y Alpargatas (moda), la mexicanas Cinépolis (ocio) y Softtek (TIC), la chilena Falabella (distribución), la argentina Grupo Asa (TIC) o la ecuatoriana Banco Pichincha (banca). Según la base de datos de proyectos de inversión *FDI Markets*, los proyectos de inversión *greenfield* con origen en América Latina han crecido de forma especialmente apreciable a partir de 2006, ejercicio a partir del cual las empresas de la región han venido llevando a cabo más de 200 proyectos en el exterior cada año. En el año 2015, las empresas latinoamericanas realizaron 248 proyectos *greenfield* fuera de sus fronteras.



Fuente: FDI Markets, 2016

La distribución geográfica de las inversiones exteriores de las compañías latinoamericanas registra, como se ha mencionado antes, una acumulación inicial de la inversión en el entorno geográfico, cultural y económico más próxima y no es hasta un momento posterior cuando las multinacionales comienzan su expansión en otras regiones más alejadas geográfica y culturalmente.

La evidencia empírica parece indicar que las empresas latinoamericanas muestran cierta tendencia a entrar en Europa a través de España y Portugal, países con los que comparten vínculos tradicionales de carácter institucional, cultural, económico y empresarial, aprovechando las sinergias derivadas de la experiencia de las empresas establecidas en la Unión Europea y Latinoamérica.



Fuente: CEPAL, 2013

De hecho, desde que hay datos registrados en la base de datos *FDI Markets* en los últimos años se han puesto en marcha 130 proyectos *greenfield* latinoamericanos en España, lo que convierte a España en el primer destino Europeo para los proyectos *greenfield* de las empresas Latinoamericanas.

En el caso de España, además, las relaciones empresariales con América Latina se ven favorecidas por la extensa red, tanto de **Convenios de Doble Imposición** (CDIs) como **Acuerdos para la Promoción y Protección de Inversiones** (APPRIs), que se detallarán más adelante y que han contribuido de forma especial a que muchas empresas latinoamericanas se hayan establecido ya en España.

España es y lo puede ser más en el futuro, el destino natural de muchas de estas empresas latinoamericanas que se encuentran en proceso expansivo, y también de aquellas que comenzarán a internacionalizarse durante los próximos años y que enfocan o pueden enfocar su expansión internacional desde España para abordar los mercados de la Unión Europea, África y Oriente Medio y, por qué no, Asia. Cabe, por lo tanto, analizar las características específicas propias del clima inversor español que pueden actuar como factores de atractivo para empresas latinoamericanas a España.

II.- ESPAÑA MERCADO GLOBAL PARA NEGOCIOS E INVERSIONES INTERNACIONALES

II.1 Acceso a terceros Mercados en España, UE, África y Oriente Medio

España posee un importante mercado de más de 46,9 millones de consumidores, al que hay que sumar los más de 65 millones de turistas que visitan cada año nuestro país.

Pero, además, España es la puerta de entrada natural para que las empresas latinoamericanas inviertan en terceros mercados. En primer lugar, España da acceso al mayor mercado del mundo, el mercado de la **Unión Europea**, que cuenta con cerca de 500 millones de consumidores. Es cierto que otras economías, como la china o la india, presentan bolsas de consumidores potencialmente superiores en número, pero la ventaja que ofrece Europa es que la renta o el PIB per cápita de la región se encuentra alrededor de los 30.000 dólares anuales. Esto concede al consumidor medio europeo una capacidad de compra que se encuentra muy por encima de la que correspondería al consumidor medio de los países emergentes.

Invertir en España supone beneficiarse de operar en el área económica más integrada del mundo, la Unión Europea. Las operaciones de exportación desde España a otros países europeos se ven beneficiadas por la inexistencia de aranceles intracomunitarios, así como por una moderna red de infraestructuras que permite un ahorro tanto de tiempos logísticos como de costes. Además, la libre movilidad de bienes, servicios, capitales y personas otorga a la empresa la posibilidad de maximizar los beneficios potenciales de operar en toda la región sin encontrarse con barreras todavía existentes en otros mercados.

Adicionalmente, si la empresa opera desde España hacia cualquier otro país de la Eurozona puede aprovechar los beneficios inherentes a la operativa en una sola moneda, evitando tanto costes de transacción entre monedas como riesgo cambiario.

PIB y PIB per cápita en la Eurozona en USA Dollars

Ranking	PAIS	PIB (Millones USD)	PIB per cápita		Ranking	PAIS	PIB	PIB per cápita
1	Alemania	3.857.547	47.590		10	Grecia	238.023	21.653
2	Francia	2.846.889	44.538		11	Portugal	230.012	22.130
3	Italia	2.147.952	35.823		12	Eslovaquia	99.775	13.331
4	España	1.406.855	30.278		13	Luxemburgo	62.395	111.716
5	Países bajos	866.354	51.373		14	Eslovenia	49.506	18.454
6	Bélgica	534.672	47.721		15	Letonia	31.970	15.729
7	Austria	437.123	51.306		16	Estonia	25.953	19.671
8	Finlandia	271.165	49.497		17	Chipre	23.269	26.115
9	Irlanda	246.138	53.462		18	Malta	10.582	24.876

Fuente:FMI 2015. Dólares. Precios corrientes.

Asimismo, las empresas latinoamericanas pueden abordar el mercado ruso y del conjunto de la Comunidad de Estados Independientes desde España. **Rusia** es uno de los principales mercados emergentes del mundo y una de las economías con mayor potencial de crecimiento para los próximos años, a pesar de que sus predicciones de crecimiento se están viendo afectadas por las actuales tensiones políticas derivadas de la compleja política exterior de Rusia. España también cuenta con una amplia red de Convenios bilaterales con estos países, encabezada por un CDI con Rusia firmado en el año 2000 y un APPRI en 1991 en el cual ambos países se otorgan mutuamente el principio de nación más favorecida.

El establecimiento de la empresa latinoamericana en España también supone la posibilidad de usar la privilegiada posición estratégica para la operativa con los países de **África**. Los países de la zona cuentan con un gran potencial de crecimiento económico y un incipiente desarrollo de sus clases medias. Cabe considerar que el área del Magreb cuenta con 176 millones de consumidores potenciales. De acuerdo con el FMI, países como Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto crecerán por encima del 4% en 2015. El futuro económico de esta región, una vez que se superen las tensiones políticas en algunos de los países de su entorno, es verdaderamente prometedor, y un gran número de sus economías figuran en los rankings de países emergentes para los próximos años y décadas[4].

España cuenta con una gran cercanía geográfica a la región, una alta frecuencia de vuelos entre las capitales principales de estos países y Madrid, y fuertes lazos económicos, históricos e institucionales. Las empresas españolas cuentan también con una gran presencia e imagen de marca en el norte de África, hecho del que también pueden beneficiarse las empresas latinoamericanas que se establezcan en España. Por ejemplo, las empresas españolas cuentan con un *stock* de inversión en Marruecos de más de 1.500 millones de euros, siendo uno de los principales inversores en el país en términos históricos.

Adicionalmente, España y las empresas españolas cuentan con una amplia experiencia en los países **del Consejo de Cooperación del Golfo** (Arabia Saudita, Bahréin, Qatar, Emiratos Árabes Unidos, Omán y Kuwait) con Convenios de Doble Imposición, acuerdos para la protección de las inversiones y una relevante participación en sus mercados de bienes y servicios así como para el desarrollo y gestión de infraestructuras de transporte y sanitarias entre otras.

Cabe destacar la construcción por parte de un consorcio de empresas españolas, entre ellas OHL, Indra, Cobra o Talgo, del Tren de Alta Velocidad que unirá las ciudades de Medina y La Meca. Además, FCC lidera un consorcio que se ha adjudicado la construcción de una de las líneas de metro en Jeddah por 6.070 millones de euros.

A ello hay que sumarle la construcción, por parte de OHL, de la línea de Alta Velocidad entre Ankara y Estambul, que permitirá el tránsito de trenes de alta velocidad entre Europa y Asia. El proveedor de trenes para esta línea será la empresa española CAF.

II.2.- Logística e Infraestructuras

España ofrece, por tanto, un favorable acceso a terceros mercados que se sustenta sobre una de las redes de infraestructuras más avanzadas del mundo. El *Global Competitiveness Report 2015-2016* del *World Economic Forum* (WEF) considera a **España como el décimo país en el mundo con una mejor red de infraestructuras.**

[4] Informe *Eagles* del BBVA

Por un lado, los **aeropuertos** y las **conexiones aéreas** constituyen otra de las ventajas comparativas que pueden disfrutar las empresas latinoamericanas que utilicen España como puerta de entrada a Europa. De hecho, la compañía IAG (resultante de la fusión de British Airways e Iberia) cuenta con su hub latinoamericano en Madrid, cuyo aeropuerto Adolfo Suarez-Madrid-Barajas tienen conexiones diarias con las principales capitales latinoamericanas. Las principales compañías latinoamericanas también cuentan con vuelos directos a Madrid y Barcelona, como la Chileno-Brasileña Latam, Avianca (Colombia), Aerolíneas Argentinas (Argentina), Aeroméxico (México), LanPerú (Perú) y Aerosur (Bolivia). Compañías asiáticas, como AirChina (China) o Singapore Airlines (Singapur), también conectan España con la región (Brasil). El aeropuerto Adolfo Suárez-Madrid-Barajas es el 15º del mundo y 5º en Europa por tráfico de pasajeros (casi 50 millones al año), siendo la puerta de entrada de Latinoamérica en Europa.

Conexiones aéreas en vuelo directo diario entre España y principales países de América Latina

País	Compañía Aérea
Brasil	Iberia Air Europa/Condor Air China/Singapore Airlines TAM
México	Iberia Aeroméxico Air Europa Condor Evelop Wamos Air
Chile	Iberia LAN
Colombia	Iberia Avianca Condor
Perú	Iberia LAN Air Europa/Condor
Argentina	Iberia Aerolíneas Argentinas Air Europa/Condor

Fuente: ICEX-Invest in Spain[5]

Por otro lado, las ciudades españolas son las que ofrecen un trayecto más corto entre América Latina y Europa. Este hecho resulta de particular relevancia no solamente para el desplazamiento de personal directivo y empleados entre las distintas localizaciones de una compañía por avión, sino también para el desplazamiento de mercancías, especialmente en el caso de transporte marítimo.

A este respecto cabe destacar que España cuenta con **46 grandes puertos** calificados como de interés general, tanto en el Atlántico como en el Mar Mediterráneo. Esta desarrollada infraestructura marítima convierte a nuestro país en uno de los líderes destacados en transporte de mercancías por barco en el mundo, y el segundo en Europa. Los puertos de Valencia, Algeciras y Barcelona se encuentran entre los más competitivos de Europa, al nivel por ejemplo del puerto de Rotterdam.

[5] Cuadro meramente orientativo.

Puertos marítimos en España

España es un país de gran extensión (504.000 kilómetros cuadrados) y es el cuarto país más grande de la Unión Europea. Sin embargo, el territorio español cuenta con un alto grado de integración a través de una **extensa red de autopistas y carreteras** que permiten a las empresas minimizar los tiempos logísticos entre puertos, aeropuertos y principales núcleos urbanos, así como los costes asociados a los mismos. A este respecto cabe destacar que España es el país de Europa con un mayor número de kilómetros de carreteras y autovías, 14.701 kilómetros, cifra superior a Alemania, país con una extensión notablemente mayor.

En resumen, España cuenta con unas excelentes infraestructuras aéreas, con dos de los mayores aeropuertos de Europa, Madrid y Barcelona, y más de 250 compañías operando en 47 aeropuertos. Además, España cuenta con 46 puertos de interés general en el Atlántico y el Mediterráneo, con 3 puertos de contenedores entre los 10 mayores de Europa (Valencia, Algeciras y Barcelona). España es, además, la 1ª red europea en infraestructuras ferroviarias, y en ferrocarriles de Alta Velocidad con 12.500 km, España es la 1ª red europea de autovías y autopistas con 2.665 kilómetros en servicio y 2º a nivel mundial.

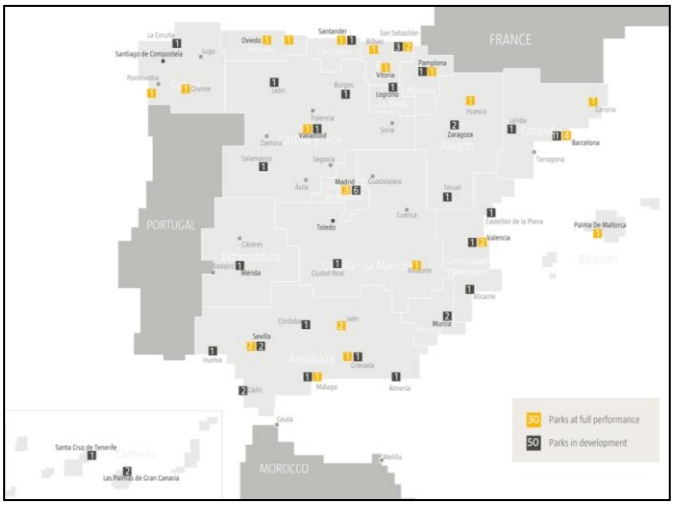
Calidad de la red ferroviaria

Ranking	PAIS	Valor
1	Japón	6,7
2	Suiza	6,6
3	Hong Kong	6,5
4	Francia	6,3
5	**España**	**5,9**
6	Finlandia	5,9
7	Alemania	5,7
8	Corea del Sur	5,7
9	Taiwan	5,7
10	Singapur	5,6
11	Holanda	5,5
12	Austria	5,2
13	Luxemburgo	5,0
14	Reino Unido	5,0
15	Bélgica	5,0
16	Canadá	5,0
17	EEUU	4,9
18	Malasia	4,8
19	India	4,8
20	China	4,7

Fuente: *Global Competitiveness Report 2015-2016*

Por otro lado, España es uno de los países más dotados de Europa en lo que a **parques científicos y tecnológicos** se refiere, muchos de ellos altamente especializados en actividades de elevado valor añadido. En total, existen en España más de 80 parques tecnológicos en los que operan 6.286 empresas tanto nacionales como extranjeras. Un 23% de estas empresas están localizadas en el sector TIC, un 15% en ingeniería y consultoría, un 6% en el sector de la medicina y las ciencias de la salud, un 5% en el sector industrial y un 5% son centros de I+D transversales de los que se sirven diferentes sectores.

Red de parques tecnológicos



II.3 Estabilidad Macroeconómica[6]

La internacionalización del tejido empresarial español ha sido uno de los aspectos decisivos en la recuperación de la economía española tras la reciente crisis económica internacional. El sector exportador entre 2011 y 2015 ha incrementado notoriamente sus ventas en el exterior. Este crecimiento se basa en un fuerte incremento del número de empresas exportadoras y de una apuesta decidida por diversificar el patrón exportador de la economía española, aumentando las exportaciones o ventas a América Latina, pero también hacia Asia y África- mercados que han venido registrando tasas de crecimiento económico mayores que las registradas por los grandes mercados de los países de la OCDE- a la vez que se mantenían las exportaciones españolas hacia los mercados europeos. La conjunción de este esfuerzo exportador y las ganancias de competitividad ha permitido mantener la cuota de exportación de productos y servicios españoles e incluso aumentarla en algunos mercados.

Por mencionar solo algunas cifras, las exportaciones españolas de mercancías durante los once primeros meses de 2015 han crecido un 4,3% respecto a las cifras registradas el año 2014. Además, la inversión extranjera directa en España creció en los nueve primeros meses de 2015 casi un 80% respecto a la recibida en el mismo periodo de 2014. Según la UNCTAD España se sitúa como el 8º país en el mundo (si consideramos a China y Hong Kong como un único país) con un mayor stock de IED recibida con 722.000 millones de dólares.

[6] Los datos macroeconómicos de España incorporados en este epígrafe se refieren al conjunto del año pueden ser consultados y sometidos a permanente actualización en el siguiente enlace:
http://www.thespanisheconomy.com/portal/site/tse/

El buen desempeño del sector exterior en España es uno de los aspectos que explican las buenas expectativas de la economía española en el futuro. Desde hace varios trimestres, la economía española registra el mayor crecimiento entre las grandes economías de la Zona euro, superando a Alemania, Francia e Italia. De hecho, cerró 2015 con un incremento del Producto Interior Bruto del 3.2 por 100 superando a todas las grandes economías de la Unión Europea.

II.4 España entre los 10 principales países del mundo en atracción de Inversión Directa Extranjera.

España, como país miembro de la Unión Europea, ofrece un entorno regulatorio totalmente seguro y abierto para la inversión directa extranjera. De acuerdo con el *FDI restrictiveness index* de la OCDE, España es el noveno país del mundo con menos restricciones regulatorias a la inversión extranjera. Sin duda, esta favorable regulación aumenta el atractivo de España como destino de inversión extranjera directa. De hecho, nuestro país es el noveno país del mundo con un mayor stock de IED (8º si consideramos a China y Hong Kong como un único país). Asimismo también ocupa el puesto once en cuanto a inversión española en el exterior.

Economy	Inward FDI stock 2014		Economy	Outward FDI stock 2014	
	$ Million	Share		$ Million	Share
1 USA	5,409,884	20.8%	1 USA	6,318,640	24.4%
2 UK	1,662,858	6.4%	2 UK	1,584,147	6.1%
3 Hong Kong	1,549,849	6.0%	3 Germany	1,583,279	6.1%
4 China	1,085,293	4.2%	4 Hong Kong	1,459,947	5.6%
5 Singapore	912,355	3.5%	5 France	1,279,089	4.9%
6 Brazil	754,769	2.9%	6 Japan	1,193,137	4.6%
7 Germany	743,512	2.9%	7 Switzerland	1,130,615	4.4%
8 France	729,147	2.8%	8 Netherlands	985,256	3.8%
9 Spain	721,879	2.8%	9 China	729,585	2.8%
10 Switzerland	681,849	2.6%	10 Canada	714,555	2.8%
11 Netherlands	664,442	2.6%	11 Spain	673,989	2.6%
12 Canada	631,316	2.4%	12 Ireland	628,026	2.4%
13 Australia	564,608	2.2%	13 Singapore	576,396	2.2%
14 Belgium	525,612	2.0%	14 Italy	548,416	2.1%
15 Russian F.	378,543	1.5%	15 Belgium	450,178	1.7%
16 Italy	373,738	1.4%	16 Australia	443,519	1.7%
17 Ireland	369,168	1.4%	17 Russian F.	431,865	1.7%
18 Mexico	337,974	1.3%	18 Sweden	379,528	1.5%
19 Sweden	321,103	1.2%	19 Brazil	316,339	1.2%
20 Indonesia	253,082	1.0%	20 Taiwan	258,829	1.0%
World	26,038,824	100.0%	World	25,874,757	100.0%

Fuente: UNCTAD, WIR, 2014

Tal y como se muestra en el cuadro siguiente, la mayor parte de la inversión que recibe España, proviene de EEUU, seguida de la Unión Europea y países como México, que se sitúa en 5ª posición; Brasil en la posición 11 o Colombia en la 17, mientras que el resto de países de Latinoamérica se situarían, en conjunto, como el noveno inversor.

Gracias a ello, más de 12.500 empresas extranjeras están asentadas en España. 70 de las TOP 100 compañías del listado de Forbes tienen sucursales en España y 90 de las 100 empresas más importantes en I+D tiene una filial, según *Thomson Reuters*.

Recent Foreign Direct Investments in Spain by Source Country									
		Inv. Flows	Recent Foreign Direct Invest. Flows			Acumulated Flows and Stock			
		2012-2014	2012	2013	2014	RK	Total Flows	RK	Stock
1	USA	10,078.1	2,928.8	3,364.8	3,784.5	1	93,306.5	1	61,085.2
2	Luxembourg	6,819.6	2,188.3	2,008.4	2,623.0	7	22,146.3	7	21,829.2
3	Netherlands	4,961.5	1,781.8	1,972.1	1,207.6	4	35,883.2	8	13,579.9
4	UK	4,808.3	1,001.5	2,110.8	1,695.9	2	65,367.3	5	30,800.8
5	France	4,427.6	955.1	1,833.5	1,639.1	3	39,528.1	3	34,192.3
6	Germany	3,852.0	2,081.1	1,358.7	412.2	6	29,266.5	4	32,985.0
7	Mexico	3,368.5	1,259.6	929.6	1,179.3	8	21,237.6	6	22,382.9
8	China (+HK)	2,087.1	463.9	767.7	855.5	16	2,278.6	11	7,376.7
9	Switzerland	1,038.7	340.9	288.5	409.3	11	8,598.0	10	11,084.9
10	Portugal	1,020.1	836.9	52.8	130.4	9	19,643.5	16	2,700.4
11	Ireland	917.3	331.4	194.4	391.5	18	1,717.5	21	960.6
12	Belgium	881.6	292.8	424.7	164.1	14	3,809.1	15	2,791.5
13	Italy	792.4	526.0	161.8	104.7	5	30,417.6	2	37,770.4
14	Japan	778.0	55.3	262.9	459.8	15	3,185.8	14	3,572.9
15	Brazil	757.1	342.6	226.9	187.6	12	5,691.5	9	11,899.5
16	Sweden	567.8	337.8	119.1	111.0	13	5,070.0	12	4,803.9
17	Australia (+NZ)	543.3	307.2	199.2	37.0	17	2,096.8	17	1,411.1
18	Canada	459.4	35.7	119.0	304.7	10	10,386.3	13	3,845.8
19	Singapore	408.5	5.4	21.1	382.0	24	544.9	26	235.3
20	Korea	406.5	311.8	46.4	48.4	23	692.5	22	705.9
21	Denmark	347.4	13.8	321.8	11.8	20	1,056.3	19	1,017.3
22	Israel	249.8	19.6	16.4	213.9	21	955.9	18	1,229.1
23	Austria	234.6	64.4	112.0	58.2	19	1,091.6	20	991.7
24	Algeria	138.3	0.1	137.9	0.2	26	208.4	23	425.7
25	Russia	137.0	41.9	61.8	33.2	25	452.1	25	255.8
26	India	110.0	103.5	5.6	0.8	22	798.3	24	298.5
-	LATAM (A)	3,454.1	1,444.8	728.9	1,280.4	-	15,028.3	-	9,960.6
-	GCC (B)	226.1	21.9	93.8	110.5	-	6,952.1	-	4,812.8
-	Nordic Countries (C)	111.4	27.7	76.6	7.1	-	871.6	-	1,393.8
	Others	5,342.0	1,601.1	2,444.5	1,296.4		17,252.3		21,218.0
	TOTAL	59,867.4	20,029.8	20,660.7	19,176.8		445,534.3		347,617.7
	Total Prod. Investment	49,733.44	14,658.0	16,826.8	18,248.63				

Source: Foreign Direct Investments Registry. Ministry of Economy and Competitiveness 2015. Million Euro. Accumulated Flows since 1993

(A) LATAM: Excluding those Latin American countries listed before. (B) GCC countries (C) Nordic C: Norway, Finland and Iceland

Estas inversiones se distribuyen en todos los sectores, destacando el sector TIC; Automoción y componentes; Biotecnología y farmacia; Productos de consumo; Servicios financieros y empresariales, así como Real Estate y turismo y bienes de equipo y maquinaria.

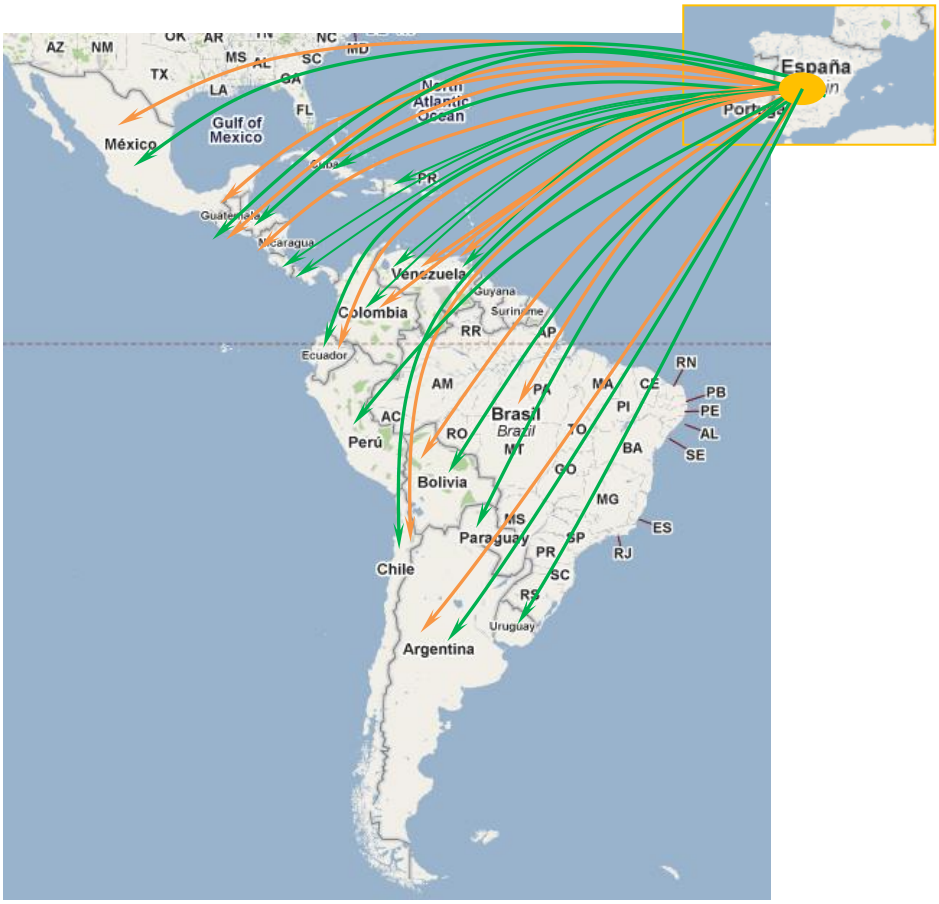
Greenfield Projects in Spain by Sectors: Recent trends 2012 – 2014. USD Million								
	Sectors	Greenfield Investment 2012 - 2014				Greenfield Investment last three years		
		Capex	Projects	Jobs	Company	Capex 2012	Capex 2013	Capex 2014
1	ITC: Communications, Software & IT Services	8.211,5	193	12.295	157	2.124,7	2.763,9	3.322,9
2	Consumer Products, Food, Textiles & Beverag	4.670,0	300	29.376	178	1.195,5	1.341,6	2.132,8
3	Business & Financial Services	3.225,6	186	5.249	137	1.135,7	1.258,4	831,4
4	Automotive OEM & Automotive Components	3.218,2	46	8.269	35	1.327,3	1.108,7	782,2
5	Transportation & Non-Automot.Transport OEM	3.032,6	82	3.630	52	577,6	1.444,1	1.010,8
6	Energy, Environment & Renewable Energy	2.591,3	16	816	10	1.097,3	640,5	853,5
7	Real Estate, Building & Construction Materials	2.083,3	32	12.929	15	808,0	837,7	437,6
8	Industrial Machinery, Equipment, Engines & Turbines	273,5	49	1.278	43	139,7	61,9	72,0
9	Chemicals, Plastics & Rubber	1.169,5	63	2.284	54	511,9	511,8	145,7
10	Logistics & Warehousing	1.085,4	9	1.450	9	314,6	398,9	371,9
11	Pharmaceuticals, Medical, Healthcare & Biotec	739,4	37	1.705	34	154,1	283,1	302,2
12	Aerospace, Space & Defence	589,0	9	569	8	531,3	22,5	35,2
13	Metals	557,9	14	889	13	20,0	475,9	62,0
14	Consumer Electronics, Business Machines & Equipment, Components & Semiconductors	529,1	68	3.571	48	204,0	203,7	121,3
15	Hotels & Tourism	183,7	13	609	11	2,7	144,8	36,2
16	Leisure & Entertainment	17,9	3	57	3	13,2	4,7	,0
	Others	317,3	13	769	11	87,3	161,0	69,0
	TOTAL	32.495	1.133	85.745	801	10.245	11.663	10.587

Source: FDI Markets, 2015. USD millions.

II.5.- Seguridad de la inversión

El marco institucional entre España y Latinoamérica en materia de inversiones internacionales cuenta con una extensa red de tratados bilaterales, especialmente con los países de América Latina que ofrecen garantías y ventajas adicionales para los inversores.

Por otra parte España, como país miembro de la Unión Europea, tiene como referencia el marco jurídico e institucional de la UE en términos de protección y seguridad jurídica a través de la trasposición de la normativa europea, así como del ordenamiento jurídico español. Respecto a la seguridad jurídica de la IED, cabe destacar que según el Banco Mundial en el Doing Business en el indicador sobre protección de inversiones España se sitúa al mismo nivel de Alemania y Austria. Por otra parte España promueve en el seno de la UE los Acuerdos de Asociación Económica y Comercial entre la UE y los países latinoamericanos.



Nuestro país tiene firmados un gran número de Convenios para Evitar la Doble Imposición (CDIs), cuyo principal objetivo, entre otros, es evitar la doble imposición sobre personas y empresas residentes en alguna de las áreas geográficas o en ambas. Además de los países latinoamericanos, España tiene en vigor 88 Convenios de Doble Imposición, incluido la mayoría de los países de la UE, y las principales economías del Norte de áfrica, Oriente Medio y Asia y otros doce Convenios en diferentes estados de tramitación.

En concreto, España es el país europeo que cuenta con la mayor red de CDIs con América Latina. Más concretamente, España cuenta con Convenios en vigor con: Argentina, Barbados, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Ecuador, Jamaica, México, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

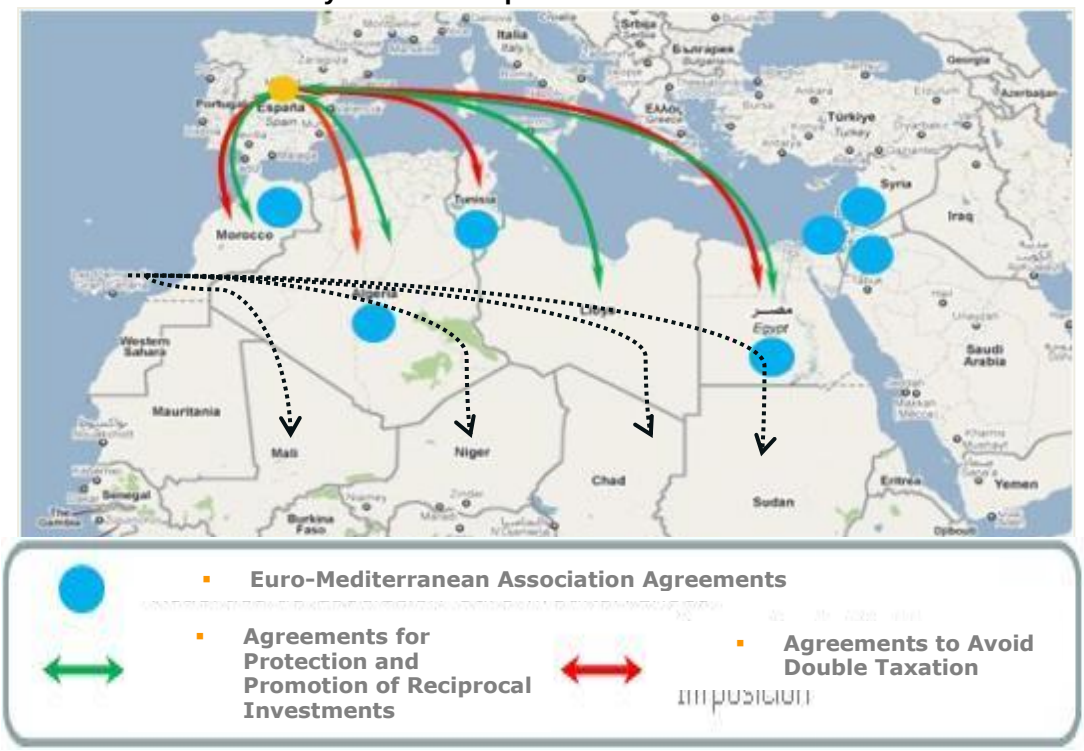
Asimismo, España cuenta con un gran número de Acuerdos de Protección y Promoción Recíproca de Inversiones (APPRIs), tratados bilaterales recíprocos con objeto de proteger las inversiones realizadas en cada país por parte del país en el cual se efectúa la inversión. España con América Latina ha firmado 20 APPRIs: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Cuba, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela, Jamaica y Trinidad-Tobago.

Al igual que con los CDIs, España ha firmado una gran cantidad de este tipo de acuerdos con un gran número de países. De hecho, los APPRIs revisten una importancia especial para las inversiones brasileñas porque la política del Gobierno brasileño es no firmar este tipo de acuerdos, por lo que sus empresas encontrarán una utilidad especial a la inversión en España que les permitirá hacer uso de los APPRIs firmados por nuestro país de los que carecen en su país de origen.

Por otro lado, la Unión Europea tiene firmados numerosos acuerdos de asociación y comerciales con los países de la región, como México, Chile o los países centroamericanos (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá). La Unión Europea cuenta, además con un acuerdo con los países de la Comunidad Andina (Colombia, Bolivia, Ecuador y Perú) en el que ambas partes se otorgan mutuamente el trato de *Nación más Favorecida*, reforzado en los casos de Colombia y Perú con un acuerdo multipartito comercial específico que ha entrado en vigor muy recientemente. En cuanto a MERCOSUR, la Unión Europea negocia con los países del Mercado Común del Sur un área de libre comercio birregional desde abril de 2000. No obstante, desde 1995, las relaciones MERCOSUR-UE han sido guiadas por el Acuerdo Marco de Cooperación MERCOSUR-UE, firmado el 15 de diciembre de 1995 que entró en vigor el 1º de julio de 1999.

España, también resulta un ***hub*** ideal para que las empresas latinoamericanas operen en el norte de África debido a la amplia red de APPRIs firmados con los países de la región (Marruecos, Argelia, Túnez, Libia y Egipto) así como los CDIs (Marruecos, Argelia, Túnez y Egipto). Además, existe una amplia red de Acuerdos de Asociación Euromediterráneos, firmados entre la UE y países del Magreb, que pueden utilizar las empresas. Estos acuerdos constituyen un marco adecuado para el diálogo político norte-sur y sirven también de base para la liberalización progresiva de los intercambios comerciales en el espacio mediterráneo. Además establecen las condiciones necesarias para la cooperación en los ámbitos económico, social y cultural entre la UE y cada uno de los países socios.

CDIs y APPRIs con países del Norte de África



Para el África sub-sahariana, España también constituye una plataforma para localizar las operaciones, actividades y servicios de las empresas *multilatinas* en la región, especialmente a través de las **Islas Canarias**, que ya albergan organismos de Naciones Unidas y sedes de empresas americanas y canadienses que operan en África, en sectores como la minería y los recursos naturales, entre otros.

II. 6. Movilidad Internacional: residencia y nacionalidad

A. Movilidad internacional en la nueva Ley de Emprendedores

El 27 de septiembre de 2013 se aprobó la Ley 14/13 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, que introduce un nuevo marco legal para favorecer la inversión extranjera a España. La Ley 25/2015 de Mecanismo de Segunda Oportunidad en vigor desde el 30 de julio 2015, ha introducido varias mejoras a este programa.

El Programa de Residencia de la Ley de Emprendedores facilita la inmigración de inversores, emprendedores y profesionales cualificados a través de un programa específico que agiliza la concesión de visados y autorizaciones de residencia para atraer inversión y talento, con la finalidad de favorecer el crecimiento económico y la creación de puestos de trabajo.

De este modo, se ofrece un *fast-track* para la concesión de visados y autorizaciones de residencia en España que implica que el procedimiento se sustancia en un periodo de tiempo muy breve (la duración de los procedimientos oscila entre 10 y 20 días) y que se aplica a los siguientes colectivos:

- **Inversores**: extranjeros que hayan realizado una inversión significativa de capital en España, directamente o a través de una persona jurídica que no esté domiciliada en un paraíso fiscal y de la que el inversor posea la mayoría de los derechos de voto y tenga la facultad de nombrar o destituir a la mayoría de su órgano de administración.

Se requiere una inversión inicial de al menos:
- 500.000 € en bienes inmuebles libre de impuestos y cargas.
- 1 millón € en acciones o participaciones de sociedades de capital con actividad real de negocio.
- 1 millón € en fondos de inversión.
- 1 millón € en depósitos bancarios.
- 2 millones € en deuda pública española.

O la realización de un proyecto empresarial en España de interés general, considerando el cumplimiento de al menos una de estas condiciones:
- Creación de puestos de trabajo.
- Impacto socio-económico de relevancia en el ámbito geográfico en el que se desarrolle el proyecto.
- Aportación relevante a la innovación científica y/o tecnológica.

- **Emprendedores**: extranjeros que vayan a desarrollar una actividad emprendedora y empresarial de carácter innovador con especial interés económico para España.

- **Personal altamente cualificado** y personas que estén en posesión de un título de grado o postgrado en Universidades y Escuelas de Negocio de reconocido prestigio.

- **Investigadores**: Personal científico y técnico y profesores de universidades y de escuelas de negocio.

- **Personal** objeto de traslado **intraempresarial** en el marco de una relación laboral, profesional o de formación profesional con una empresa o grupo de empresas establecidas en España u otro país.

Las principales ventajas de estos visados y autorizaciones de residencia son las siguientes:

1. Son permisos únicos que facultan no solo para residir sino también para trabajar teniendo validez en todo el territorio nacional.

2. Confieren durante su vigencia el derecho a viajar y desplazarse libremente por el espacio Schengen.

3. Se permite la tramitación conjunta de la autorización y /o visado del cónyuge, hijos menores de edad, hijos mayores dependientes del titular y ascendientes a cargo del mismo.

4. Es posible realizar los trámites relacionados con los visados y con la autorización de residencia a través de un representante debidamente acreditado.

5. Agilización de la tramitación: visados resueltos en 10 días hábiles desde el momento de la recepción de la solicitud junto con toda la documentación requerida y autorizaciones de residencia resueltas en 20 días hábiles desde el momento de la recepción de la solicitud junto con toda la documentación requerida.

6. Todos los procedimientos de autorización de residencia contenidos en la norma son tramitados por la Unidad de Grandes Empresas-Colectivos Estratégicos (UGE-CE) perteneciente a la Secretaría General de Inmigración y Emigración, de forma que se centraliza en una ventanilla única dicho procedimiento.

7. La duración del visado de inversor, solicitado desde fuera de España, es de un año. También existe la posibilidad de solicitar un visado de seis meses en el caso de inversores en inmuebles que no hayan formalizado aún su compra pero que tengan un precontrato y un depósito bancario indisponible con la cantidad necesaria para su adquisición, que debe estar en una entidad financiera establecida en España).

   Si se encuentra en España legalmente, con una autorización de estancia, o residencia o visado de inversor, podrá solicitar directamente una autorización de residencia para inversores por dos años. Una vez cumplido dicho plazo, esta autorización será renovable por periodos de cinco años, siempre y cuando mantenga la inversión en las condiciones que determinaron la concesión de la autorización y se visite España al menos una vez durante el periodo de residencia.

8. La obtención y renovación del visado y /o la autorización de residencia de inversor no exige residencia efectiva en España, entendiéndose como tal a aquella superior a 183 días. Únicamente se exige visitar España una vez durante el periodo de residencia. En cualquier caso, si la residencia en España no tiene el carácter de efectiva y continuada, no computará de cara a una eventual solicitud de la nacionalidad por residencia.

9. Los emprendedores que se encuentren fuera de España deberán solicitar un visado de residencia por un año. Si se encuentran en España legalmente, es decir, disponen de una autorización de estancia, o residencia o visado de emprendedor, pueden solicitar una autorización de residencia en España para emprendedores por dos años. Una vez cumplido dicho plazo, esta autorización será renovable por periodos de cinco años, siempre y cuando se mantengan las condiciones que generaron el derecho.

10. Podrán obtener la residencia de larga duración en España todos aquellos extranjeros que hayan residido legalmente y de forma efectiva y continuada en el territorio español durante cinco años.

En el caso de que los solicitantes de un visado o autorización de residencia no pudieran encuadrarse dentro de ninguno de los supuestos que dan acceso a la vía preferente recogida en la Ley 14/13 de apoyo a los emprendedores y su internacionalización, tendrían que utilizar la vía ordinaria recogida en el Real Decreto 557/2011, de 20 de abril, en cualquiera de sus modalidades. Incluso utilizando esta vía ordinaria los nacionales de países iberoamericanos cuentan con determinadas especialidades favorables respecto a los nacionales del resto de países. Concretamente, los ciudadanos chilenos y peruanos no están sujetos a la situación nacional de empleo para solicitar un permiso de trabajo en España.

REQUISITOS GENERALES
Ser mayor de **18 años**
No encontrarse ilegalmente en España
Carecer de antecedentes penales
Contar con un **seguro** público o privado de enfermedad
Contar con **recursos** suficientes para sí y su familia

VENTAJAS
Tramitación conjunta para **familiares**
Las autorizaciones permiten **residir y trabajar** en España
Validez en **todo el territorio** español
No se aplica la situación nacional de empleo
Procedimiento ágil y **rápido**: **10 días** para visados y **20 días** para autorizaciones

B. La Nacionalidad

Por el mero hecho de tener la nacionalidad española, cualquier ciudadano tiene derecho a entrar y salir, residir, circular y trabajar libremente por el territorio español. En este contexto legal, los ciudadanos latinoamericanos pueden beneficiarse de un régimen preferente de adquisición de la nacionalidad española, no solo porque están sujetos al cumplimiento de unas condiciones más favorables que el resto de los nacionales de otros países, sino también y, sobre todo, porque no es necesario que renuncien a su nacionalidad de origen para adquirir la nacionalidad española.

La adquisición de la nacionalidad española para los originarios de países iberoamericanos exige, como regla general, la residencia en España de la persona que la solicita durante dos años de forma legal, continuada e inmediatamente anterior a la petición. Este plazo de dos años se aplica únicamente a los nacionales de países iberoamericanos, Andorra, Filipinas, Guinea Ecuatorial y Portugal y es mucho más favorable que el periodo exigido con carácter general (diez años de residencia en España). En este sentido, se consideran países iberoamericanos, a estos efectos, aquéllos en los que el español o el portugués sean una de las lenguas oficiales.

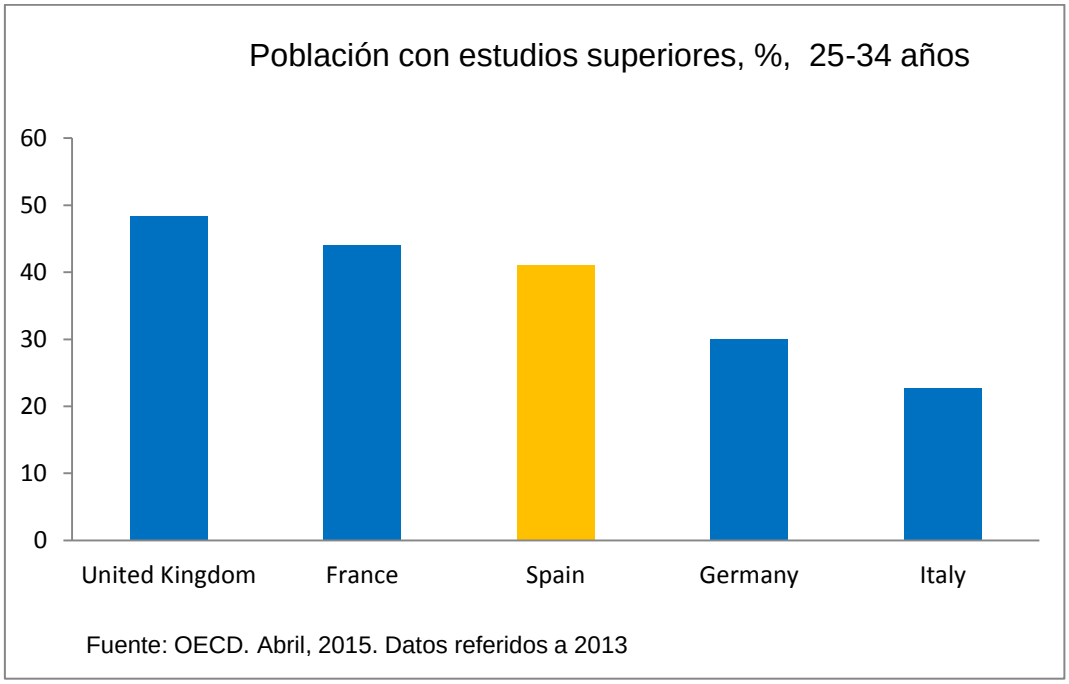
En el caso de la adquisición de la nacionalidad española por ciudadanos originarios de países latinoamericanos, éstos, como se ha mencionado con anterioridad, no tendrán que renunciar a su nacionalidad originaria (como sucede con los naturales del resto de países) en la medida que la legislación española permite a los naturales de países iberoamericanos, de Andorra, Filipinas, Guinea Ecuatorial o Portugal mantener la doble nacionalidad. La doble nacionalidad implica, a un tiempo, ser nacional de dos países, gozando de la plena condición jurídica de nacionales de ambos Estados. A efectos de adquirir la doble nacionalidad Haití, Jamaica, Trinidad y Tobago y Guyana no se consideran iberoamericanos mientras que Puerto Rico sí se considera iberoamericano.

III.- MERCADO LABORAL

III.1.- Recursos Humanos de Alta Cualificación

Una de las mayores ventajas de invertir en España para las empresas multinacionales extranjeras es la elevada calidad de sus recursos humanos. Según Eurostat, España cuenta con un 40,1% de población comprendida entre los 30 y los 34 años con formación en Educación Superior, frente al 35,8% de la media de la Unión Europea (UE 27) o al 32% de Alemania o el 21,7% de Italia.

Además, España ocupa un puesto particularmente destacado en cantidad y calidad de ingenieros y de titulados en ciencias exactas disponibles en el mercado laboral, a costes más competitivos para las empresas que otros países europeos. En particular, España ocupa el 4º puesto de Europa en términos de personas con formación universitaria superior en ciencia o tecnología, tras Alemania, Reino Unido y Francia, a pesar de la mayor población de estos países.



Fuente: OECD. Abril, 2015. Datos referidos a 2013

España ocupa, además, un lugar muy destacado a nivel internacional en formación superior, principalmente en lo referido a formación para ejecutivos. Las ciudades de Barcelona y Madrid son sede de algunas de las principales escuelas de negocios europeas y mundiales, centros de excelencia en los que las empresas que operan en España encuentran una importante cantera de directivos y profesionales altamente cualificados de primer nivel. Resulta destacable, además, que en las tres principales escuelas de negocio españolas, IESE, ESADE e IE Business School (antiguo Instituto de Empresa), estudian programas de grado, postgrado y doctorado una gran cantidad de alumnos procedentes de países latinoamericanos. De acuerdo con el ranking publicado por el *Financial Times*, estas tres escuelas de negocio españolas se encuentran entre las ocho mejores de Europa.

European Business School ranking 2015		
2015 Ranking	**School name**	**Country**
1	London Business School	UK
2	HEC Paris	France
3	Insead	France
4	University of St Gallen	Switzerland
5	**IE Business School**	**Spain**
5	**Esade Business School**	**Spain**
7	SDA Bocconi/Universita Bocconi	Italy
8	**Iese Business School**	**Spain**
9	IMD	Switzerland
10	University of Oxford: Saïd	UK
11	ESCP Europe	France
12	Imperial College Business School	UK
13	Rotterdam School of Management, Erasmus University	Netherlands
14	University of Cambridge: Judge	UK
15	Vlerick Business School	Belgium
16	Essec Business School	France
16	ESMT— European School of Management and Technology	Germany
18	Mannheim Business School	Germany
19	Warwick Business School	UK
20	Grenoble Graduate School of Business	France

Source: Financial Times 2015

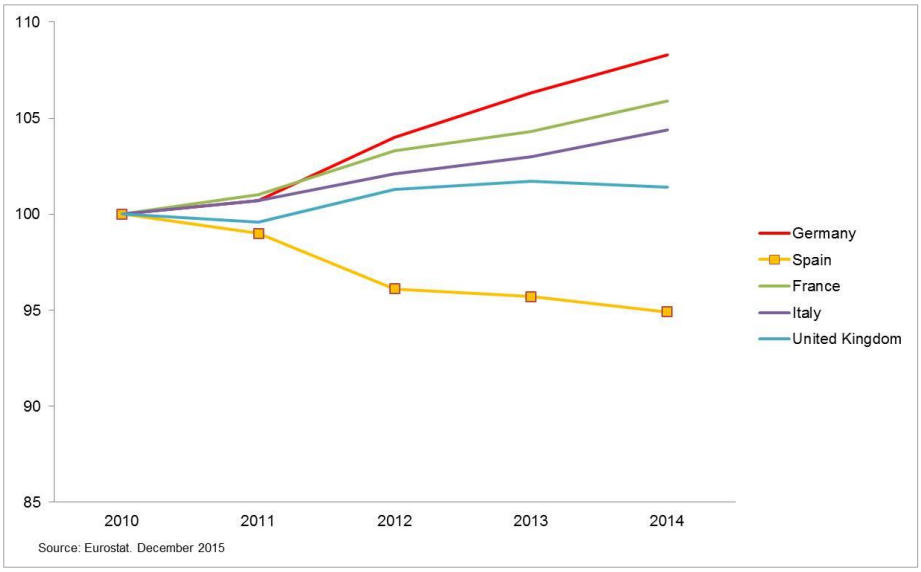
Además, las tres escuelas de negocio españolas se sitúan dentro del Top25 mundial en cuanto al programa en Administración y Dirección de Empresas (MBA) a nivel mundial, siendo el único país europeo que posiciona a más de dos escuelas de negocio entre las 15 primeras posiciones del ranking mundial de MBA.

III.2.- Costes Laborales y productividad

Una de las grandes ventajas que encuentran las empresas latinoamericanas al operar en España son los menores costes operativos en comparación con otros países europeos. España combina una posición muy competitiva entre formación y productividad de la mano de obra y coste salarial reducido o moderado en términos comparativos con otros países de la Unión Europea.

A esto se une el hecho de que la evolución de los costes en España en los últimos años está siendo muy positiva en comparación con la media de la Eurozona. Uno de los desequilibrios acumulados por la economía española en los últimos años fue el crecimiento de los costes laborales por encima de los principales socios europeos. Desde el año 2009 el ajuste de costes laborales con el resto de la Eurozona se está realizando a gran velocidad, lo que redunda en significativas ganancias de competitividad para las empresas española en el entorno europeo. Concretamente, los costes laborales unitarios (CLUs) se han reducido en un 7%. De este modo, España ha ganado competitividad en los últimos años respecto a las principales economías europeas como Alemania, Francia, Reino Unido o Italia.

Evolución de los costes laborales unitarios (CLUs)



Fuente: Eurostat. December 2015

La ya de por sí competitiva situación de partida en términos de costes laborales, así como la evolución reciente de los mismos, han llevado a España a contar con unos salarios altamente competitivos a nivel europeo. Según la consultora *Robert Walters*, el salario anual bruto de un empleado con experiencia para operaciones de M&A o capital riesgo es inferior en España que en otras capitales europeas, como Londres, París, Frankfurt o, incluso, Nueva York. España también es altamente competitiva en las comparativas salariales para otros perfiles profesionales como comerciales, ingenieros, personal de marketing o de informática.

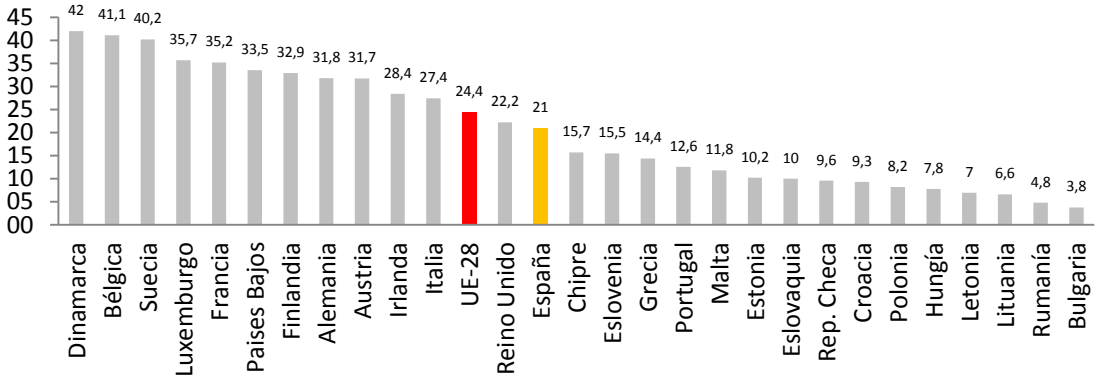
Cuadro comparativo de salarios en las principales ciudades europeas y Nueva York

Sector	Puesto	Madrid	Londres	Paris	Franckfurt	Nueva York
Banca	M&A/Capital Risk	€45-60	£70-90	€55-90	€55-90	
Seguros	Agente de seguros	€35-50	£55-75	€45-60		$60-100
Comercio	Controller financiero	€30-50	£55-70		€50-80	
Ingeniería	Director de compras	€30-40		€45-60		
Ventas	KAM	€45-70	£35-60	€50-65	€65-90	$120-180
Marketing	Director de marca	€40-60	£25-45	€45-55	€50-75	$150-225
Informática	Director de sistemas	€45-60	£80-110	€70-90	€75-110	$90-120

Fuente: Salary Survey 2015. Robert Walters. Unidades en miles. Datos para empleados con experiencia entre 3 y 7 años

Este buen comportamiento de los salarios en España queda confirmado también por la Oficina Federal de Estadística de Alemania, que destacó que en el año 2014, España pagaba un salario por hora inferior al de la UE, y era el país, dentro de las grandes economías europeas, que menos coste/hora pagaba a sus empleados.

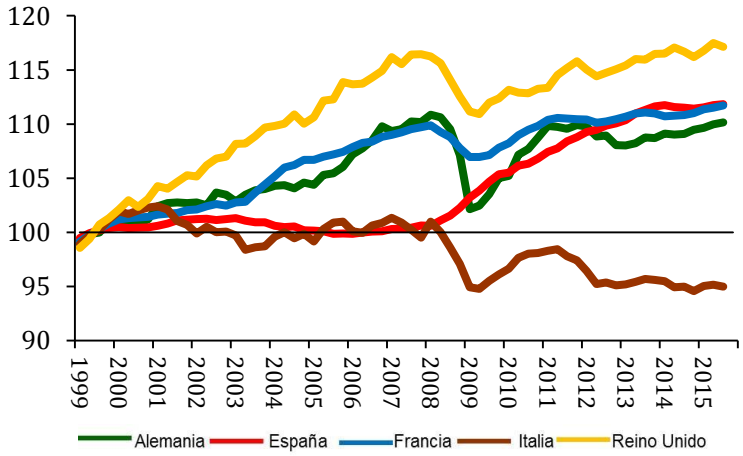
Coste por hora Sector Privado 2014
€/hora



Fuente: Destatis 2015 (Oficina Federal de Estadística de Alemania)

Además de los costes laborales, el proceso de ajuste que está llevando a cabo la economía española ha conducido a un peso cada vez menor las actividades ligadas al sector de la construcción e inmobiliario en el total de la economía. Este proceso ha permitido que otras actividades más intensivas en conocimiento y que operan en la parte más alta de la cadena de valor cuenten con mayor peso en el PIB. Ello ha traído como consecuencia, a su vez, que desde el año 2008 la productividad del factor trabajo haya avanzado considerablemente en España, comportándose mejor que en el resto de la Eurozona. Por tanto, los trabajadores españoles están altamente formados y son altamente competitivos en términos de costes, y además son cada vez más productivas.

Crecimiento de la productividad del trabajo por persona empleada



Fuente: Tesoro Público. Ministerio de Economía y Competitividad 2015.

Por otro lado, uno de los costes a los que tienen que hacer frente las empresas latinoamericanas cuando invierten en Europa son los costes de alquiler de oficinas. En este sentido, cabe destacar que las principales capitales españolas cuentan con precios muy competitivos en el contexto europeo. Las comparativas internacionales existentes han analizado el caso de Madrid y Barcelona, cuyo metro cuadrado en zonas *Premium* por año se encuentra entre los más bajos de Europa según un informe elaborado por *Cushman & Wakefield*. El precio medio por metro cuadrado / año en Madrid asciende a 439€ y 213 euros en Barcelona, mucho menor que los 2.122€ de Londres, los 895 euros de París o los 556 euros de Milán.

Costes de Alquiler de oficinas en zonas Premium centrales

Ranking	Ciudad	Coste	Ranking	Ciudad	Coste
1	Londres	2,122 €	21	Múnich	540 €
2	Hong Kong	1,432 €	22	Taipéi	536 €
3	Moscú	1,092 €	23	Ámsterdam	506 €
4	Pekín	1,027 €	24	Beirut	505 €
5	Tokio	1,003 €	25	Dublín	485 €
6	Nueva York	993 €	26	Yakarta	469 €
7	Rio de Janeiro	991 €	27	Tel Aviv	457 €
8	Nueva Delhi	959 €	28	Vancouver	442 €
9	París	895 €	29	Ho Chi Minh	441 €
10	Sídney	844 €	**30**	**Madrid**	**439 €**
11	Singapur	803 €	31	Seúl	434 €
12	Luxemburgo	777 €	32	Helsinki	432 €
13	Oslo	756 €	33	Tiblisi	427 €
14	Dubái	734 €	34	Caracas	427 €
15	Ginebra	718 €	35	Bogotá	426 €
16	Almaty	661 €	36	Auckland	406 €
17	Doha	659 €	37	Varsovia	395 €
18	Estocolmo	593 €	38	Bruselas	393 €
19	Estambul	572 €	39	Kiev	373 €
20	Milán	556 €	40	Atenas	358 €

Fuente: "*Office Space across the World 2014*" por *Cushman&Wakefield*. Coste m2 al año

Además, España presenta unos costes de suelo industrial altamente competitivos. En Madrid el metro cuadrado para alquiler de suelo industrial con fines logísticos es de 5,25 euros mensuales (y 63 euros al año). Si el suelo sirve a la empresa para actividades de manufacturas el coste desciende a los 4 euros mensuales (y 48 euros al año). En el caso de Barcelona los costes en lo que se refiere al sector logístico son 5 euros mensuales/ 60 euros al año y se mantienen los mismos precios que Madrid para actividades manufactureras[7]. Cabe destacar que los costes de suelo industrial, además del resto de costes referidos en este apartado, pueden resultar incluso más competitivos en otras regiones españolas.

El informe *Price and Earnings 2012* de UBS nos indica que los costes de alquiler no solamente son más reducidos en lo que a oficinas se refiere, sino que también son altamente competitivos para alquiler de vivienda. El precio de alquiler mensual de un apartamento de 4 habitaciones construido después de 1980 es de 1.270 euros en Barcelona y 1.300 euros en Madrid, un coste altamente competitivo respecto a otras capitales europeas como Ámsterdam (2.330 euros), Bruselas (2.540 euros), Frankfurt (2.370 euros), Ginebra (4.700 euros), Londres (4.830 euros) o París (3.250 euros).

[7] MarketBeat Industrial Snapshot QI Cushman & Wakefield

En el informe ***Cost of Living 2014*** **publicado por Mercer**, se realiza una comparativa de costes entre 211 capitales y grandes ciudades del mundo, relativas al coste de vida para expatriados. La encuesta mide los costes comparativos de más de 200 artículos en cada ubicación, incluyendo vivienda, transporte, alimentos, ropa, artículos para el hogar y entretenimiento. De esta manera Madrid se encuentra en la posición 63 y Barcelona ocupa la posición 71. Ciudades como Zúrich (5); Moscú (9); Londres (12), París (27), Roma (31), Milán (30), Ámsterdam (39) o Frankfurt (59) se encuentran en términos de coste de actividad y coste de la vida muy por encima y son sustancialmente mas caras que las ciudades españolas.

IV. INCENTIVOS Y APOYO FINANCIERO A LA INVERSION

IV.1.- Introducción

España cuenta con uno de los sistemas de incentivos empresariales más generosos de la Unión Europea, que pueden alcanzar hasta el 45% de la inversión total llevada a cabo por una empresa extranjera. Se conceden ayudas en una gran cantidad de sectores, a empresas de distinto tamaño y por muy diferentes conceptos. Estos incentivos, a los que podrían acogerse las empresas latinoamericanas interesadas en invertir en España, contribuyen a reducir el coste de la inversión por parte de las mismas de manera sustancial. Los organismos que conceden ayudas e incentivos para inversiones en España son los siguientes:

- MINECO - Ministerio de Economía y Competitividad.
- MINHAP - Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.
- ICO - Instituto de Crédito Oficial (dependiente del MINECO).
- AXIS Grupo ICO (dependiente del MINECO).
- MINETUR - Ministerio de Industria, Energía y Turismo.
- ENISA - Empresa Nacional de Innovación S.A. (dependiente del MINECO).
- ICEX/Invest in Spain (dependiente del MINECO).
- RED.ES (dependiente del MINETUR).
- IDAE - Instituto para la Diversificación y el Ahorro de Energía (dependiente del MINETUR).
- CERSA - Compañía española de Reafianzamiento S.A. (dependiente del MINETUR).
- CDTI - Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (dependiente del MINECO).
- Fundación Tripartita (dependiente del Ministerio de Empleo y Seguridad Social).
- CESGAR - Confederación Española de Sociedades de Garantía Recíproca.
- BEI - Banco Europeo de Inversiones.
- FEI - Fondo Europeo de Inversiones.
- EACI - *Executive Agency for Competitiveness and Innovation* (dependiente de la Comisión Europea).

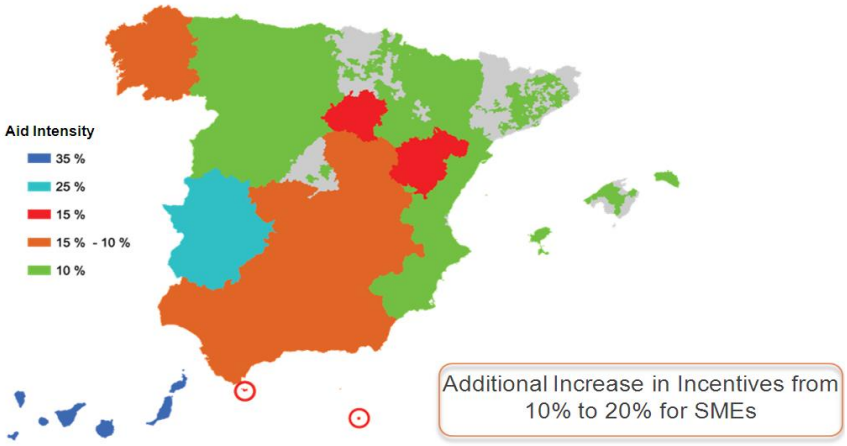
IV.2.- Incentivos Económico Regionales del MINHAP-CCAA- Fondos UE

Cabe destacar que España cuenta con unos límites a la intensidad total de las ayudas estatales de finalidad regional que depende de la Comunidad Autónoma en la que se efectúe la inversión.

La intensidad máxima de las ayudas a las que puede acceder una gran empresa oscila entre el 10% y el 35% de los costes de inversión financiable en función de la zona en que se ubique esta inversión.

Para Pymes y pequeñas empresas esos límites se incrementan en 10 y 20 puntos porcentuales respectivamente.

Límites a la intensidad de la ayuda en las CCAA para el periodo 2014-2020



Para ver las intensidades por zona geográfica, vea el Anexo V

IV.3.- Incentivos a la I+D+i

En lo relativo a ayudas e incentivos a la I+D+i encontramos más de 20 ayudas diferentes, adaptadas a las necesidades específicas de las empresas. Existen deducciones de la cuota íntegra y en la base imponible del impuesto de sociedades por inversiones en I+D+i, subvenciones, préstamos y anticipos, capital semilla y avales, estando abiertos todos estos incentivos a todos los tipos de tamaño empresarial, salvo en casos concreto en los que las ayudas se circunscriben únicamente a las Pymes.

El Gobierno de España, a través de diferentes organismos, ofrece incentivos y ayuda de distinto tipo para proyectos de I+D+i.

Así, la **Secretaría de Estado de I+D+i** dispone de un *Plan Estatal de Investigación Científica y Técnica y de Innovación 2013-2016*, en el que hay tres líneas de ayuda. El **Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** ofrece gran variedad de líneas de financiación tanto para proyectos de I+D como para empresas innovadoras y de base tecnológica. La **Secretaría de Estado de Telecomunicaciones** también proporciona apoyo económico que se materializa en préstamos y subvenciones para proyectos de I+D.

	Incentives for R&D&I activities		
	"Challenge- Collaboration" programme- Secretary of State for R&D&I	**Research & Development Projects -CDTI**	**Strategic Action Digital Economy-Secretary of State for Telecommunications and Information Society**
Type of aid	Loans for private companies expenses Grants for R&D agents expenses	Loans with a non reimbursement tranche between 5-30%	Loans for approximately 90% of the R&D project budget and Grants for the remaining 10% Additionally grants for R&D training expenses in a supplementary call
Amount	Max: € 15 M (95%)	Max: € 7,5 M (75% of € 10)	Max: € 30M
Interest Rate	Euribor (12 months)	Euribor (12 months)	Euribor (12 months)
	Maximum 10 years with 3 years grace period	Maximum 10 years with 2-3 years grace period	Maximum 5 year with 2 years grace period
Investment period	2-4 years	1-3 years	2-3 years
Guarantee	Yes	No for this kind of projects	No for large projects (prior positive analysis of the creditworthiness of the beneficiary)
Eligible costs	Personnel, materials and equipments, subcontracting, etc	Personnel, materials and equipments, subcontracting, etc	Personnel, materials and equipments, subcontracting, etc
Credit subrogation	Yes	Yes	Yes
Regime	Competitive basis- the successful ratio (projects financed/ applicants) is around 45-50%	The projects are evaluated all round the year, those ones which pass the technical threshold obtain the funds	Competitive basis- according to previous calls, the projects which pass the technical threshold obtain the funds
Compatibility	It is recommended to split the activities and submitting the project to other aid lines	No compatible. It is recommended to split the activities and submitting the project to other aid lines	It is recommended to split the activities and submitting the project to other aid lines
Notes	Pending open a new call for 2016		Last call on june 2015, pending open a new call for 2016

Source: ICEX-Invest in Spain

Hay que destacar también el régimen del "***Patent Box***". Este régimen tiene por objeto aumentar la competitividad y eficiencia de las empresas mediante las reducciones de las rentas cuyo origen sea la cesión del derecho de uso o de explotación de patentes, dibujos o modelos… También aplicará este régimen en el caso de la transmisión de dichos intangibles cuando ésta se haga entre entidades que no formen parte de un grupo de sociedades.

Así, con el régimen del "*Patent Box*", las empresas **sólo tributarán el 40%** de las rentas derivadas de estas cesiones o transmisiones de derechos.

En lo que al bloque de **ayudas al circulante** se refieren, existen dos líneas gestionadas por el ICO: un préstamo de hasta 10 millones de euros y una garantía para ser gestionada a través de una Sociedad de Garantía Recíproca (ver anexo IV).

ICEX-Invest in Spain gestiona un programa para la implantación de empresas extranjeras llamado Fondo Tecnológico Inteligente cofinanciado por el **FEDER.** Se trata de ayudas a fondo perdido de hasta 200.000 euros para la financiación de proyectos de I+D siendo las únicas de este tipo en Europa para empresas con capital extranjero. Desde 2008, el volumen total concedido a empresas extranjeras ha sido de 15 millones, con un importe medio de ayuda recibida ha sido de 120.000 € y con ejemplos prácticos para empresas *multilatinas*.

Dentro de los incentivos a la I+D destaca también la ayuda a la **contratación del personal investigador**. Consiste en una **bonificación del 40%** en las aportaciones empresariales a la **Seguridad Social** por contingencias comunes, respecto del personal investigador que, con carácter exclusivo, se dedique a actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica, durante toda la duración del contrato, pudiendo ser éste indefinido, en prácticas, o por obra o servicio.

Así, por ejemplo, para un sueldo de 30.000€, la aplicación de este incentivo supone un ahorro de casi un 6% en los costes laborales del personal investigador.

Además esta ayuda es **compatible** con otras medidas incentivadoras de apoyo a la contratación, sin que en ningún caso la suma de las bonificaciones aplicables pueda superar 100% de la cuota empresarial a la Seguridad Social.

IV.4.- Incentivos a la contratación de trabajadores

La Administración estatal dispone de un catálogo de ayudas, consistentes en su mayor parte en bonificaciones en las cuotas a la Seguridad Social, con objeto de fomentar la realización de nuevas contrataciones de carácter estable o indefinido.

		Permanent Contract Incentives: Reduction in the employer's social security contribution		
		Company Size	**Monthly Amount (€)**	**Term**
New contract (up to 31/08/2016)		All	Exemption for common contingences: 500€	2 years
National Youth Guarantee System		All	300 €	6 months

		Training Contracts Incentives: Reduction in the employer's social security contribution		
		Company Size	**Annual Amount (€)**	**Term**
New contract	Employee<30 years	Less than 250 employees	100%	Throughout the term of the contract
		More than 250 employees	75%	
	Training activities	All	Depends on the type of the training: Maximum: 4,160€	3 years
Conversion of Training, Apprenticeships Contracts into Permanent Contracts		All	1,800 € yearly for women 1,500 € yearly for men	3 years
Partial-Time contracts linked with training activities		Less than 250 employees	100% for common contigences	1 year + 1 year plus
		More than 250 employees	75% for common contigences	

		Hiring Incentives:Reduction in the employer's social security contribution		
		Company Size	**Annual Amount (€)**	**Term**
Research staff		All	40% for common contingences	Throughout the term of the contract
"First young job" contract	Employee<30 years	All	700 €/yearly for women 500 €/yearly for men	3 years
Apprenticeship contracts for first jobs	Employee<30 years	All	100% for common contingences when the companies hire beneficiaries of the National Youth Guarantee System	Throughout the term of the contract
Companies with less than 50 workers hiring unemployed	16>Employee<30 Employee>45 years	Less than 50 employees	Average of 1,200 € Average of 1,400 €	3 years
Companies with up to 9 workers hiring unemployed	Employee<30 years	Up to 9 employees	100% for common contigences	1 year

Source: ICEX-Invest in Spain and Ministry of Employment and Social Security

Este catálogo de ayudas pretende racionalizar el sistema de bonificaciones para la contratación indefinida con el fin de subsanar algunas de las ineficiencias detectadas en la práctica durante los últimos años.

Destaca la tarifa plana de 100€ para los contratos indefinidos, así como la reducción del 40% en las cuota empresarial por contingencias comunes en el caso de la contratación de personal investigador.

IV.5.- Otros incentivos

El Gobierno de España proporciona ayudas financieras y beneficios fiscales para actividades desarrolladas en determinados sectores considerados prioritarios (tales como el sector minero, industrial, de desarrollo tecnológico, turístico, audiovisual, etc.) por su potencial de crecimiento y su impacto en el conjunto de la economía nacional. Adicionalmente, las Comunidades Autónomas otorgan incentivos similares para la mayoría de estos sectores.

Las ayudas financieras comprenden tanto subvenciones a fondo perdido como bonificaciones a los tipos de interés de los préstamos obtenidos por los beneficiarios, o combinaciones de ambas.

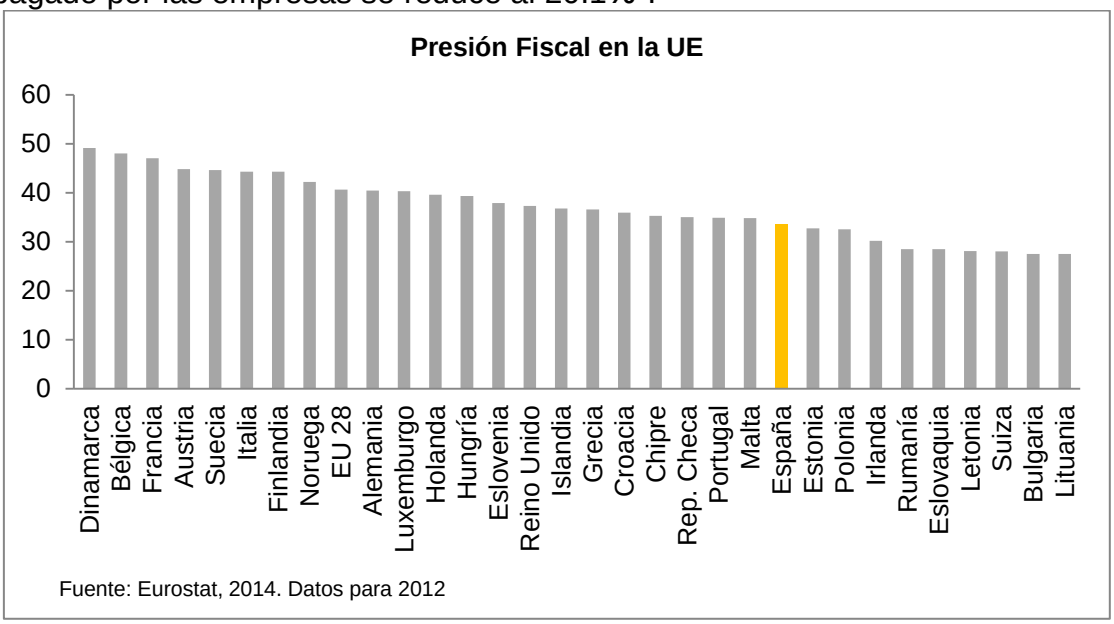
Aparte de las ayudas que concede el Gobierno de España, también están disponibles otro tipo de ayudas procedentes de la Unión Europea, específicamente préstamos y subvenciones, que complementan las otorgadas por España. Entre ellas destacan las gestionadas por el **Banco Europeo de Inversiones** (BEI), a través de préstamos globales e individuales o las del **Fondo Europeo de Inversiones** (FEI) es el órgano especializado de la UE en proporcionar instrumentos de garantía y de capital riesgo para un mejor acceso a la financiación de las Pymes.

V. FISCALIDAD

V.I.- El sistema tributario español

España es un país con una fiscalidad muy moderada y presenta un marco fiscal muy atractivo para las empresas extranjeras. En primer lugar, según *Eurostat*, España tiene una presión fiscal (ratio entre los ingresos tributarios, incluyendo la Seguridad Social y el PIB) del 33,2%, notoriamente por debajo de la media Europea de la UE-28 (40,1%) y de los principales países europeos como Dinamarca (48,6%), Bélgica (47,8%), Francia (47.3%), Suecia (44,7%), Italia (43.4%), Alemania (39,6%), Países Bajos (37.7) o Reino Unido (35,4%).

En segundo lugar, el tipo general del Impuesto sobre Sociedades ha pasado de ser un 30% en 2014 al **25% en 2016**. En cualquier caso, un análisis riguroso de la fiscalidad española no se puede detener en el tipo general del impuesto. El Impuesto sobre Sociedades español cuenta con un competitivo espectro de deducciones y desgravaciones tras cuya aplicación el **tipo medio efectivo** pagado por las empresas se reduce al 20.1**%**[8].



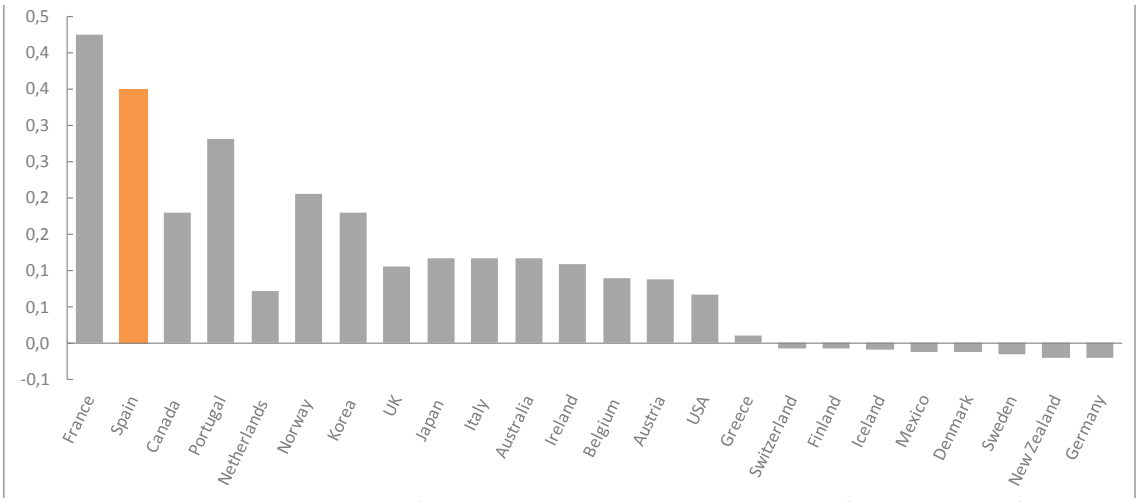
En tercer lugar, la legislación española cuenta con una norma de *participation exemption* (exención del pago de impuestos en los dividendos percibidos de una filial y en las eventuales plusvalías que pudieran derivarse de la venta de esa participación).

[8] Datos de 2013 relativos al ejercicio 2012 según la Agencia Tributaria (AEAT)

En cuarto lugar, en España, como se ha indicado en el apartado de incentivos a la I+D+i está vigente un avanzado régimen fiscal de *patent box* por el que de cara al impuesto se reducen en un 60% las rentas procedentes de la cesión de patentes, planos y otros activos intangibles creados por la empresa.

En quinto lugar, y en lo que a fiscalidad a la I+D se refiere, es uno de los países de la OCDE con un sistema fiscal más ventajoso para invertir en I+D. según el propio organismo.

Deducciones a la I+D



Fuente: OCDE, 2012. Se mide la deducción por cada euro invertido en I+D, deducción medida en el índice de la izquierda. Por ejemplo, en el caso de España.

En sexto lugar, al margen de la fiscalidad estrictamente empresarial, resulta importante señalar que España cuenta con un régimen tributario muy beneficioso para los trabajadores impatriados. Todas aquellas personas que se establezcan en España como consecuencia de un contrato de trabajo suscrito con una empresa española o con la filial de una empresa extranjera podrán tributar a un tipo fijo del 24% durante cinco años.

V.2.- El régimen de Entidades de Tenencia de Valores Extranjero (ETVES)

Una de las principales ventajas fiscales que presenta España para la inversión exterior, y del que pueden verse particularmente favorecidas las empresas latinoamericanas, es el régimen de holding o **Entidades de Tenencia de Valores Extranjeros (ETVE)**. Las ETVE son sociedades cuyo objeto social, entre otras posibles actividades, comprende la gestión y la administración de valores representativos de los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, mediante la correspondiente organización de medios personales y materiales. Son, por tanto, sociedades holding.

La principal ventaja de este régimen del que pueden servirse las sociedades holding establecidas en España es la **eliminación de la doble imposición** por dividendos y plusvalías, facilitando la repatriación de dividendos repartidos por las filiales sin que tenga que tributar por la sociedad holding constituida en España desde la cual se participan a dichas filiales. Esta exención de los dividendos y plusvalías derivados de la tenencia de títulos representativos del capital de filiales que desarrollen actividades empresariales en el extranjero es aplicable, no solamente a las ETVES, sino a cualquier otra entidad residente en España cuyo porcentaje de participación, directa o indirecta, en el capital o en los fondos propios de la entidad residente en el extranjero sea, al menos, del 5 por ciento o bien que el valor de adquisición de la participación sea superior a 20 millones de euros.

Por otro lado, en lo que a los accionistas no residentes en territorio español se refiere, personas físicas o jurídicas, el beneficio distribuido no se entenderá obtenido en territorio español, siempre que los mismos no residan en un territorio calificado fiscalmente como paraíso fiscal.

De este modo, cualquier empresa extranjera establecida en España podrá hacer llegar los dividendos repartidos por sus filiales en países terceros hasta el país origen de la inversión, a través del holding español, sin que en nuestro país se le imponga ningún tipo de tributación. La ventaja fundamental que presenta una inversión a través de la ETVE española, con respecto a la inversión directa, es la protección que ofrece a la inversión la extensa red de convenios de doble imposición que tiene firmados España. Tal y como se ha comentado, España tiene suscritos convenios de doble imposición con más de 90 países.

Cabe destacar que Brasil y México son el segundo y cuarto país que más han invertido en ETVES en España, y que grandes empresas de ambos países como Petrobras o Gruma, ya utilizan este ventajoso régimen tributario para sus operaciones en Europa.

VI.- RELACIONES ECONÓMICAS BILATERALES ENTRE ESPAÑA Y AMERICA LATINA

VI.1.- Empresas Españolas en América Latina

España es el segundo país del mundo en inversión en América Latina, solamente por detrás de Estados Unidos, aunque esta posición puede alterarse en función del país analizado en la zona. Numerosas empresas españolas han comenzado a tomar posiciones en el mercado Latinoamericano y Estados Unidos y Canadá. Esta tendencia se iría consolidando en los próximos años con la llegada de nuevas empresas a países como Brasil, México, Argentina o Colombia. Hoy día, las empresas españolas son líderes en la región en sectores como las telecomunicaciones, banca, energía, infraestructuras, turismo y servicios empresariales, entre otros, a través de empresas como Telefónica, Indra, Hispasat, Endesa, Agbar, Repsol, Mapfre, BBVA, Santander o Sol Meliá, Iberdrola, Abengoa, Técnicas Reunidas.

Además, en los últimos años las empresas españolas han ampliado sus inversiones en la región, redoblando su apuesta y confianza por el crecimiento y desarrollo de América Latina. Algunos ejemplos destacados son la OPV del Banco Santander en México (salida a bolsa de su filial mexicana); el anuncio de Telefónica por invertir 1.500 millones de euros en Argentina, entre otras, todas ellas operaciones producidas o iniciadas en 2012; o más reciente la compra del 96,5% de CGE, la mayor distribuidora de electricidad y gas en Chile por parte de Gas Natural Fenosa por 6.000 millones de euros.

Una de las obras de ingeniería más importantes del mundo, la ampliación del **Canal de Panamá** la está realizado un consorcio liderado por la empresa española Sacyr. Abertis, la mayor empresa concesionaria de autopistas del mundo, es **líder en Latinoamérica**, especialmente en Brasil donde gestionan 3.227 Km. de **autopistas** y en Chile donde son líderes absolutos. OHL es el **operador más grande** en Latinoamérica por inversión realizada, número de activos en concesión y kilómetros administrados. El “Sistema 1” del ferrocarril suburbano en México (es la concesión ferroviaria de pasajeros más importante

de toda América) y ha sido ejecutada por un consorcio liderado por empresas españolas, (ADIF, INECO, OHL, INDRA, INABENSA y CAF). Iberdrola es el primer productor mundial de energía eólica y segundo en Estados Unidos. Además es la **primera eléctrica de Brasil** por número de clientes. Es el principal generador privado de energía en México y 2º generador de electricidad del país. Endesa, es la mayor *utility* privada de Latinoamérica, liderando el suministro de electricidad en 5 de las 6 mayores áreas metropolitanas en América Latina: Bogotá, Lima, Buenos Aires, Río de Janeiro y Santiago de Chile. Es el **principal operador eléctrico de Perú**, Colombia, Chile y Argentina y una de las mayores empresas del sector eléctrico en Brasil. Gas Natural Fenosa es la **primera y mayor compañía de gas y electricidad de Latinoamérica** y el primer grupo de distribución de gas natural en esta zona.

Cabe destacar que estas empresas no solamente son líderes en España y América Latina, si no que ocupan posiciones destacadas a nivel mundial. Por ejemplo, una gran parte de las concesiones mundiales de infraestructuras son realizadas por empresas españolas. Empresas como Abertis, Ferrovial, OHL, FCC, Grupo, Acciona, ACS / Dragados o Sacyr Vallehermoso ejecutan proyectos para construir autopistas, aeropuertos, líneas ferroviarias y otros grandes proyectos de infraestructuras y energía en todo el mundo, tanto en la UE como en países emergentes.

Al margen de las infraestructuras, las empresas españolas ocupan posiciones de liderazgo mundial en muchos otros sectores. Por ejemplo, en el sector tecnológico, un número significativo de vuelos en el mundo utilizan sistemas de navegación aérea españoles. En telecomunicaciones, Telefónica es una de las mayores empresas del mundo en número de clientes en mercados internacionales. En el sector financiero, tanto el Banco Santander como el BBVA se sitúan entre los principales Bancos de la Eurozona y en energía, Iberdrola es la mayor empresa mundial en energías renovables. Todas estas empresas pueden servir a las compañías latinoamericanas para entrar en el mercado europeo a través de España, vía asociaciones empresariales, proyectos conjuntos o tomas de participación, entre otros.

VI.2.- El Ecosistema Latinoamericano

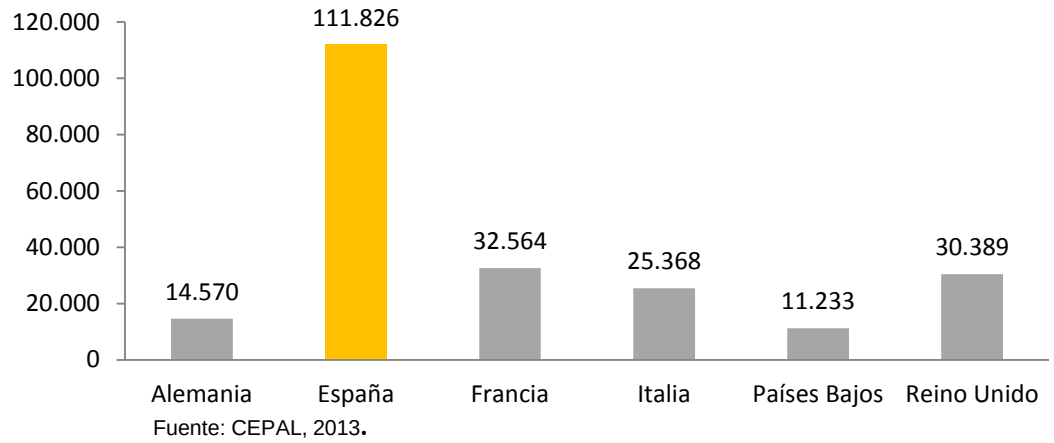
España cuenta con unas excelentes relaciones con América Latina tanto a nivel institucional como político y empresarial. Comparte fuertes vínculos históricos, culturales y lingüísticos con la región, hecho que facilita enormemente las relaciones económicas entre ambos. En este contexto, España cuenta con lo que podríamos llamar un "ecosistema latinoamericano", esto es, un gran número de instituciones, empresas y ciudadanos latinoamericanos que tienen en España su sede o residencia. España, tal y como se ha comentado, es el segundo mayor inversor en América Latina, solamente por detrás de Estados Unidos[9]. En la última década (periodo 2000 – 2010) España ha sido el mayor inversor europeo de América Latina, a gran distancia del resto de países europeos.

[9] Excluyendo a Países Bajos, que actúa en ocasiones como mero canalizador de operaciones procedentes de terceros países hacia América Latina.

España es, por ejemplo, **sede europea** del **Banco Interamericano de Desarrollo** (BID), de la **Corporación Andina de Fomento** (CAF) y de la **Secretaría General Iberoamericana**, instituciones todas ellas de referencia en el impulso y fortalecimiento de las relaciones económicas de América Latina y sus empresas con el resto del mundo.

Además, España cuenta con oficinas de la Agencia de Promoción Turística de Centroamérica (CATA), la Asociación de Televisión Educativa Iberoamericana (ATEI), la Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura (OEI), la Organización Iberoamericana de la Juventud (OU) y la Organización Iberoamericana de la Seguridad Social (OISS), además de la Casa de América, dedicada a difundir la cultura latinoamericana.

Principales inversores europeos en América Latina (2000-2010)



Fuente: CEPAL, 2013.

España es uno de los destinos preferidos por los emigrantes latinoamericanos debido a la proximidad lingüística y cultural antes mencionadas. De hecho, más de 1 millón de residentes en España tienen nacionalidad de alguno de los países latinoamericanos de Centro, Sudamérica o Caribe. Este es un amplio mercado de consumo que las empresas latinoamericanas que se establezcan en España podrían abarcar directamente.

Población extranjera de países latinoamericanos residente en España

País	Habitantes 2014	Habitantes 2015
Ecuador	212,970	174,328
Colombia	172,368	145,490
Bolivia	126,421	100,855
Perú	83,583	
Argentina	80,910	73,362
R. Dominicana	77,280	
Brasil	63,365	
Paraguay	55,524	

Fuente: INE

Un aspecto sobresaliente para la atracción de empresas procedentes de Latinoamérica es la calidad de vida que España puede ofrecer a los expatriados de estas empresas y a sus familias. España es uno de los países europeos que cuenta con mejor clima, con magníficas playas y una gastronomía reconocida a nivel mundial, así como con un vasto legado cultural y múltiples opciones de ocio y tiempo libre. España cuenta asimismo con un moderno sistema de salud, instalaciones deportivas, con escuelas de negocio de gran prestigio internacional y 184 colegios internacionales oficiales de educación primaria y secundaria (59 en Madrid, 31 en Andalucía, 31 en la Comunidad Valenciana, 18 en Cataluña, 18 en las Islas Canarias y 12 en las Islas Baleares principalmente). El resto se distribuyen entre todas la Comunidades Autónomas restantes.

Colegios Extranjeros Oficiales de Educación Primaria y Secundaria en España

Nacionalidad	Número Colegios	Principales Centros (relación no exhaustiva)
Británicos	118	Kings College, Hastings School, Montessori School, British Council School
Franceses	23	Lycee Français, Ecole Saint-Exupery, Lycee Moliere
Alemanes	16	Deutsche Schule
Norteamericanos	18	International College Spain, The American School
Noruegos	5	Escuela Noruega Costa Blanca
Italianos	5	Instituto Italiano Statale
Suecos	4	Colegio Escandinavo de Madrid
Suizos	2	Colegio Suizo de Madrid
Japoneses	2	Colegio Japonés
Otros	5	Holanda, Finlandia, diversos colegios árabes…
Total	198	

Fuente: Ministerio de Educación, Cultura y Deportes

Un informe publicado recientemente por el HSBC, Expat Explorer Survey 2015, basado en encuestas a más de 5.000 expatriados, España fue clasificada como el segundo mejor país (por delante de todos los europeos) en una lista de 39 sobre la experiencia general del expatriado. Este indicador evalúa la instalación, la integración en la comunidad local y la calidad de vida del expatriado en destino.

Por otro lado, entre los latinoamericanos residentes en España se encuentran una gran cantidad de perfiles cualificados, como demuestra el hecho de que el 62% de los estudiantes extranjeros de doctorado en España sean latinoamericanos o que el 57% de los extranjeros cursando másters en España también procedan de este continente. Estos últimos perfiles profesionales también podrían constituir una excelente cantera de trabajadores para las empresas latinoamericanas que se establezcan en España.

Por último, desde el año 2006 el parque científico de Madrid es una de las sedes mundiales de TechBA, una aceleradora de empresas mexicana que empezó con 16 empresas procedentes de México y que hasta ahora ya ha acelerado exitosamente a más de 140 compañías y más de 30 empresas se han incorporado como compañías españolas. TechBA Madrid desarrolló una alianza estratégica con *International Venture Consultants* (IVC), empresa de consultoría con más de 70 años de historia, que usa España como base para

extenderse hacia diversos mercados con mucho éxito, como, por ejemplo, los modelos de incubación de alto impacto, siendo uno de los más conocidos su "*Fabrica de Emprendedores*". Asimismo TechBA colabora con grupos altamente calificados de diferentes organizaciones como: Parque Científico de Madrid, Fundación Directivos, NPU Trade Deutschland, etc., los cuales permiten a las compañías tener un impacto altamente exitoso en el desarrollo internacional.

Ranking	País	Calidad de Vida	Integración	Instalación
1	Nueva Zelanda	2	1	1
2	España	1	4	9
3	Singapur	10	3	2
4	Australia	3	7	4
5	Taiwán	12	2	8
6	Canadá	7	5	6
7	Bahréin	16	8	3
8	Tailandia	14	25	5
9	México	9	15	14
10	Omán	21	9	12
11	Hong Kong	27	12	10
12	Alemania	11	10	28
13	Japón	6	6	36
14	Francia	4	21	25
15	Suiza	5	19	29
16	Rusia	19	11	18
17	Malasia	23	26	7
18	EAU	25	14	17
19	Italia	8	16	37
20	Rep. Checa	15	22	22
21	Turquía	17	17	26
22	Vietnam	26	18	21
23	EEUU	22	23	23
24	Reino Unido	30	24	15
25	Sudáfrica	20	38	11
26	Suiza	13	29	33
27	Filipinas	31	28	16
28	Irlanda	32	13	32
29	Países Bajos	24	27	27
30	India	28	31	30
31	Argentina	18	34	38
32	Indonesia	34	30	31
33	Bélgica	33	36	19
34	Qatar	36	32	24
35	Arabia Saudí	35	37	13
36	China	38	20	34
37	Brasil	29	33	39
38	Egipto	37	35	35
39	Kuwait	39	39	20

Fuente: "*Expat Explorer Survey 2015*" por HSBC.

VI.3.- Latibex

España es además la sede del Latibex, una plataforma que conecta los mercados de valores latinoamericanos y la bolsa española. Latibex es un mercado de valores que permite a las empresas latinoamericanas cotizar en Madrid, está regulado por la Ley del Mercado de Valores española y forma parte del Holding Bolsas y Mercados Españoles (BME). El Latibex, que opera desde 1999, permite que valores latinoamericanos y españoles coticen en un mismo mercado y en una única divisa y es el único creado fuera de América Latina para valores latinoamericanos. Grandes empresas de la región como las brasileñas Petrobrás y Vale, o las mexicanas Alfa y Grupo Modelo, cotizan en Latibex.

Empresas Cotizando en LATIBEX

Empresa	Sector	País
Alfa	Automoción	México
América Móvil	Telecomunicaciones	México
Banco Bradesco	Banca	Brasil
Banco Santander Rio	Banca	Brasil
BBVA Banco Francés	Banca	Argentina
Bradespar	Holding	Brasil
Braskem	Química	Brasil
Centrais Ele. Brasileira S.A. Eletrobras	Energía	Brasil
Comp. Ener. Minas Gerais-CEMIG	Energía	Brasil
Companhia Paranaense de Energia-Copel	Energía	Brasil
Corporacion GEO	Vivienda	México
Gerdau	Metalurgia	Brasil
Grupo Elektra, S.A.	Varios	México
Grupo Financiero Banorte S.A.B. de C.V.	Banca	México
Petrobras	Petróleo	Brasil
Sare Holding	Holding	México
Suzano Bahía	Papel	Brasil
TV Azteca	Comunicación	México
Usinas Siderúrgicas de Minas Gerais	Siderurgia	Brasil
Vale	Minería	Brasil
Volcán, Compañía minera	Minería	Perú

Fuente: Latibex.com, enero 2016

VII.- LAS PRINCIPALES MULTINACIONALES DE AMERICA LATINA

VII.1.- México

México ha sido tradicionalmente uno de los principales receptores de IED a nivel mundial. Durante las tres últimas décadas, y en especial, desde mediados de los noventa, la economía mexicana ha participado del impresionante dinamismo que la inversión extranjera directa ha tenido a nivel mundial. Así, según datos de la UNCTAD, mientras en 1980 las entradas de IED en México eran de 2.099 millones de dólares, en 2007, antes de que se manifestara con intensidad la crisis financiera internacional, ascendían a 29.734 millones[10].
La mayoría de las principales multinacionales mexicanas comenzaron su internacionalización en la primera mitad de los años noventa, siguiendo el proceso de apertura y liberalización de la economía que se produjo poco antes.

[10] "México: destino preferente de la Inversión Directa Española" J. P. Gutiérrez y J. C. García de Quevedo en "*México: un destino natural y estratégico"* Ed. Nebrija 2012

Las principales *translatinas* mexicanas son empresas de gran tamaño y muchas de ellas tienen un alto nivel de internacionalización, aunque no particularmente diversificado en términos geográficos (sobre todo en comparación con las empresas brasileñas). Varias de las mayores ya tienen más del 50% de sus operaciones, ventas, activos o empleo fuera de México: América Móvil, Femsa, Cemex, Bimbo, Grupo México y Gruma.

Si bien la mayoría de los activos en el exterior se concentran en los Estados Unidos y en países de América Latina, hay un grupo de translatinas mexicanas cuyas actividades presentan una mayor dispersión geográfica. Entre ellas destacan la empresa cementera Cemex, las de alimentos Bimbo y Gruma, la fabricante de componentes para automóviles Nemak, parte del Grupo Alfa, y la química y petroquímica Mexichem.

México: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Pemex	Petróleo	126 483		Estados Unidos	España		
América Móvil	Telecomunicaciones	59 778	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay, Panamá, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Austria y Países Bajos		
Femsa	Alimentos	18 380	Brasil, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Venezuela (República Bolivariana de)				
Grupo Alfa	Diversificado	15 438	Argentina, Brasil, Costa Rica, El Salvador, Perú y República Dominicana	Canadá y Estados Unidos	Alemania, Austria, Eslovaquia, España, Hungría, Polonia, República Checa	China e India	
Cemex	Cementos	15 197	Argentina, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Nicaragua, Panamá, Perú y República Dominicana	Estados Unidos	Alemania, Austria, Croacia, España, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Letonia, Noruega, Países Bajos, Polonia, Reino Unido, República Checa, Suecia y Suiza	Bangladesh, Filipinas, Malasia y Tailandia	Egipto, Emiratos Árabes Unidos e Israel
Bimbo	Alimentos	13 354	Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	España y Portugal	China	
Grupo México	Minería	10 183	Perú	Estados Unidos			
Grupo Elektra	Comercio	5 388		Estados Unidos			

VII.2.- Brasil

Brasil fue una de las primeras economías en desarrollo en realizar inversiones directas de relevancia en el extranjero. En la década de los 70, la inversión extranjera emitida por Brasil se centraba en la búsqueda de recursos naturales (Petrobras) o en actividades de apoyo a las exportaciones. En la década de 1980, en un contexto de inestabilidad macroeconómica y de caída de la inversión en el Brasil, otras empresas optaron por la expansión en el exterior, destacando entre ellas la minera Vale y algunas empresas de ingeniería y construcción. En los años noventa, el proceso se aceleró debido a las reformas económicas que, entre otros efectos, se tradujeron en un proceso de reestructuración y concentración empresarial. Pero no fue hasta el año 2004 en que la inversión brasileña en el exterior dio un salto cualitativo que promete continuar los próximos años, dada la ralentización del crecimiento de la economía del país y la consiguiente necesidad de las empresas brasileñas de buscar oportunidades en el exterior que compensen el enfriamiento de la demanda interna[11].

[11] España: Puerta de entrada a Europa para las empresas brasileñas. Fernando Salazar. Información Comercial Española.2014

Tal como las empresas de otros países de la región, la mayoría de las empresas brasileñas han centrado sus inversiones internacionales en América Latina. En cualquier caso, las empresas más grandes han invertido elevadas cantidades en países desarrollados, especialmente en los Estados Unidos y Canadá. A partir de 2010 se fueron agregando nuevas inversiones en Europa, Asia y África.

Esta expansión de la inversión brasileña en el exterior se ha focalizado en las industrias básicas (hidrocarburos, minería, siderurgia, etc.), las actividades de manufacturas de consumo masivo (textil, alimentos y bebidas) y los servicios[12].

Brasil: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Petrobras	Petróleo	137 695	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile, Colombia, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Portugal y Turquía	Japón	Angola, Benin, Gabón, Libia, Namibia y Nigeria
Vale	Minería	45 761	Argentina, México, Paraguay y Perú	Canadá y Estados Unidos	Reino Unido	Australia, China, Filipinas, Indonesia, Japón, Malasia y República de Corea	Guinea, Mozambique, Omán y Zambia
Odebrecht	Construcción	37 407	Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos	Alemania, Austria, Portugal y Reino Unido	República de Corea	Angola, Emiratos Árabes Unidos, Libia y Mozambique
JBS Friboi	Agroindustria	37 043		Estados Unidos			
BRF Food	Alimentos	13 955	Argentina				
Votorantim	Diversificado	12 132	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia y Perú	Canadá y Estados Unidos	Austria, Bélgica, España, Hungría, Suiza y Turquía	Australia, China e India	Marruecos y Túnez
Marfrig	Agroindustria	11 611	Argentina, Chile y Uruguay	Estados Unidos	Francia, Países Bajos y Reino Unido	Australia, China, Malasia, República de Corea y Tailandia	
Camargo Corrêa	Cementos	11 572	Argentina, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Paraguay, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)		Portugal		Angola, Cabo Verde, Egipto, Mozambique y Sudáfrica
CSN	Siderurgia	8 268		Estados Unidos	Alemania y Portugal		
Embraer	Aeronáutica	5 971		Estados Unidos	Portugal	China	
Natura	Cosméticos	3 105	Argentina, Chile, Colombia, México y Perú		Francia		
WEG	Maquinaria	3 021	Argentina y México	Estados Unidos	Austria y Portugal	China e India	Sudáfrica

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

VII.3.- Chile

En la actualidad, la economía chilena está muy internacionalizada: se registran altos ingresos de inversión extranjera directa y, al mismo tiempo, las empresas chilenas han realizado ingentes inversiones en el exterior. El tamaño relativamente reducido del mercado local, combinado con la presencia de muchas empresas extranjeras y altos niveles de competencia en algunos segmentos de mercado, ha obligado a las empresas chilenas a concentrarse en determinadas actividades y buscar su expansión fuera de sus fronteras.

Según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales del Gobierno de Chile, los países latinoamericanos concentran un 85,5% del stock de inversión exterior de las empresas chilenas. La expansión internacional de los grandes grupos chilenos más allá de América del Sur es todavía muy incipiente. El segundo destino regional de la inversión chilena lo conforman los países de América del Norte, que capturan un 7,5% del total de inversión emitida por las empresas chilenas en el exterior. La inversión chilena en Europa, que representa únicamente un 3,1% del total de la inversión del país

[12] "La inversión empresarial de Brasil en el exterior" J.C. García de Quevedo y S.M. Pantín en "*Brasil: un gran mercado en expansión sostenida*" Ed. Nebrija Universidad. 2013.

en el exterior; en Oceanía, que supone un 1,0% del total y en Asia, un 0,7%, es completamente residual[13]

Chile: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera				
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico	África y Oriente Medio
Cencosud	Comercio	19 116	Argentina, Brasil, Colombia y Perú				
Empresa Nacional del Petróleo (ENAP)	Petróleo	11 612	Argentina y Ecuador				Egipto
Falabella	Comercio	11 474	Argentina, Brasil, Colombia y Perú				
Latam Airlines	Transporte	9 722	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México y Perú	Estados Unidos	España		
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC)	Forestal	4 759	Argentina, Brasil, Colombia, Ecuador, México, Perú y Uruguay				
Arauco	Forestal	4 280	Argentina, Brasil y Uruguay	Canadá y Estados Unidos			
Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV)	Transporte	3 432	Panamá	Estados Unidos	Alemania	China	
Sigdo Koppers	Construcción	2 786	Argentina, Brasil Colombia, México y Perú	Canadá y Estados Unidos	Bélgica, España y Francia	China, India y Tailandia	Sudáfrica
Embotelladora Andina	Alimentos	2 449	Argentina, Brasil y Paraguay				
Sociedad Química y Minera (SQM)	Minería	2 429	Brasil, México y Perú	Estados Unidos	España, Francia y Turquía	China, India y Tailandia	Arabia Saudita y Sudáfrica
Ripley	Comercio	2 411	Colombia y Perú				
Entel	Telecomunicaciones	2 398	Perú				
Compañía Cervecerías Unidas (CCU)	Alimentos	2 248	Argentina, Paraguay y Uruguay				
Salfacorp	Construcción	2 220	Colombia, Panamá, Perú y Uruguay				
Sonda	Software	1 423	Argentina, Brasil, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Perú y Uruguay				
Molymet	Metalurgia	1 194	México	Estados Unidos	Alemania y Bélgica	China	

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

VII.4.- Colombia

En los últimos años Colombia se ha convertido en uno de los principales inversores en el exterior de América Latina. Al igual que en los otros países de la región, el principal determinante de la inversión directa en el exterior de Colombia ha sido el crecimiento económico sostenido durante la última década. En la región, Colombia es el país donde las empresas de propiedad estatal han tenido un mayor protagonismo en las inversiones en el exterior, básicamente en el sector energético. Fuera de ellas, las mayores multinacionales colombianas son empresas de manufacturas y de servicios financieros.

En general, las inversiones en el exterior de las empresas colombianas han sido motivadas por la estrechez del mercado interno. En muchos casos la salida al exterior de las empresas colombianas ha coincidido con la retirada parcial de empresas europeas afectadas por la crisis económica lo que ha sido aprovechado por algunas multinacionales colombianas para adquirir sus activos en América Latina, incluida la propia Colombia. A pesar de estas circunstancias, muy pocas empresas colombianas han aprovechado la coyuntura para invertir directamente en Europa, en parte por no tener todavía la escala requerida.

[13] "La inversión empresarial de Chile en el exterior. Especial referencia a España" J.C. García de Quevedo y S. M. Pantín en "Chile: una plataforma para la internacionalización" Ed. Nebrija Universidad. 2013.

Colombia: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera			
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico
Ecopetrol	Petróleo	37 735	Brasil y Perú	Estados Unidos		
Grupo Sura	Finanzas	...	Chile, El Salvador, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay			
Grupo Aval	Finanzas	9 000	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Panamá	Estados Unidos		
Empresas Públicas de Medellín (EPM)	Energía eléctrica y telecomunicaciones	7 049	Chile, El Salvador, Guatemala, México y Panamá	Estados Unidos	España	
Organización Terpel	Petróleo	5 775	Ecuador, México, Panamá, Perú y República Dominicana			
Avianca	Transporte	4 294	Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú			
Argos	Cementos	3 741	Haití, Honduras, Panamá, República Dominicana y Suriname	Estados Unidos		
Banco Davivienda	Finanzas	3 100	Costa Rica, El Salvador, Honduras y Panamá			
Grupo Nutresa	Alimentos	2 971	Argentina, Chile, Costa Rica, Guatemala, México, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos		Malasia
Interconexión Eléctrica S.A. (ISA)	Electricidad	2 410	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Ecuador, Panamá y Perú			
Grupo Carvajal	Industria gráfica	1 813	Argentina, Brasil, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Nicaragua, Panamá, Perú, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)	Estados Unidos		
Empresa de Energía de Bogotá (EEB)	Electricidad	1 000	Guatemala y Perú			

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

VII.5.- Argentina

Contrariamente a la tendencia que se observa en el resto de la región, en la Argentina la inversión directa hacia el exterior ha perdido peso en la última década. Argentina fue el principal inversor directo en el exterior de América Latina durante los años noventa hasta la crisis del período 2001-2002, cuando se desplomaron. Aunque más tarde volvieron a aumentar, no alcanzaron los valores anteriores.

Entre las transnacionales argentinas destaca de forma notable el grupo siderúrgico Techint, compuesto principalmente por las empresas Ternium y Tenaris. Las demás empresas translatinas argentinas tienen un nivel de activos mucho menor que el de Techint.

Argentina: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera			
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Europa	Asia y el Pacífico
Techint	Siderurgia	33 755	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Ecuador, Guatemala, México, Perú y Venezuela (República Bolivariana de)	Canadá y Estados Unidos	Italia y Rumania	Indonesia y Japón
Molinos Río de la Plata	Alimentos	3 494	Brasil y Uruguay			
Arcor	Alimentos	2 839	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay			
Cresud	Agricultura y ganadería	628	Brasil			
Iecsa	Construcción	517	Brasil, Chile, Colombia, Paraguay, República Dominicana, Uruguay y Venezuela (República Bolivariana de)			
Laboratorios Bagó	Farmacéutico	285	Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, México y Uruguay			Pakistán
Chemo (Grupo Insud)	Farmacéutico	...			España e Italia	China e India
Los Grobo	Agricultura	...	Brasil			
Impsa (Industrias Metalúrgicas Pescarmona)	Energía renovable	...	Brasil y Uruguay			Malasia
Corporación América (CASA)	Diversificado	...	Brasil, Ecuador, Perú y Uruguay		Armenia e Italia	

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

VII.6.- Venezuela

Casi toda la inversión directa al exterior registrada oficialmente tuvo como origen el sector petrolero por lo que se puede concluir que la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) continúa siendo la principal inversora en el extranjero. Entre otras empresas venezolanas que cuentan con activos en el exterior, destacan la empresa de alimentos La Polar (con presencia en Colombia), el grupo Cisneros, líder mundial en medios de comunicación y entretenimiento en español, que cuenta con instalaciones para la producción audiovisual en los Estados Unidos y canales de televisión en Colombia y la República Dominicana y el banco Banesco, que tiene filiales en los Estados Unidos, Colombia y la República Dominicana y que hace poco ha entrado en España. La reciente adquisición del Banco Etcheverría y de Novagalicia en España por parte de Banesco, por 1.000 millones de euros, fue registrada desde los Estados Unidos.

VII.7 Perú

El Perú es la séptima economía de América Latina y un gran receptor de IED, pero las salidas de inversión directa desde el país han sido relativamente modestas. Todas las grandes empresas peruanas que han invertido en el exterior comenzaron a hacerlo desde mediados de la década de 2000. Los grandes grupos peruanos han buscado oportunidades en los países vecinos, en particular en Chile.

Perú: principales empresas translatinas, por ventas totales, 2012
(En millones de dólares)

Empresa	Sector	Ventas	Principales regiones y países donde opera		
			América Latina y el Caribe	América del Norte	Asia y el Pacífico
Grupo Belcorp	Química	2 000	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Chile, Colombia, Ecuador y México	Estados Unidos	
Alicorp	Alimentos	1 754	Argentina, Colombia y Ecuador		
Ajegroup	Bebidas	1 667	Brasil, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, República Dominicana y Venezuela (República Bolivariana de)		India, Indonesia, Tailandia y Viet Nam
Compañía Minera Buenaventura	Minería	1 564	Chile		
Minsur	Minería	1 212	Brasil		
Grupo Gloria	Diversificado	1 100	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Puerto Rico		
Grupo Hochschild	Minería	818	Argentina, Chile y México		
Oben Holding Group	Diversificado	...	Argentina, Chile, Colombia y Ecuador		
Grupo ACP	Microfinanzas	...	Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Ecuador, El Salvador, Guatemala, México, Paraguay y Uruguay		

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

VIII.- ALGUNOS EJEMPLOS DE EMPRESAS LATINOAMERICANAS ESTABLECIDAS EN ESPAÑA

En cada momento se producen anuncios de nuevas inversiones y se materializan proyectos, *joint ventures* e inversiones de empresas *multilatinas* en España, y que se pueden actualizar por la Oficina Comercial y los servicios centrales de ICEX-Invest in Spain, en función de la nacionalidad de la empresa y del sector, realizándose un seguimiento continuo de estas operaciones[14].

Existe un gran número de empresas, tanto multinacionales como compañías de menor tamaño, que utilizan España como sede para sus operaciones en

[14] Los ejemplos a los que se hace referencia en este apartado se han incluido con una función meramente ilustrativa o ejemplificativa, sin que en ningún caso tengan carácter exhaustivo.

Europa, y Latinoamérica y también en el Norte de África y Oriente Medio. Estas empresas pertenecen a un gran número de sectores[15].

España es un país abierto a la inversión directa extranjera, asegurando el tratamiento nacional y el de nación más favorecida a los inversores latinoamericanos del dentro del régimen aplicable conforme a la normativa de la Unión Europea.

Inversión de empresas latinoamericanas en España

Entre las empresas latinoamericanas, existen también numerosos ejemplos de compañías que han establecido en España un *hub* desde el que operan para diversos países europeos. En este apartado se ha incluido algunos ejemplos tradicionales o novedosos a titulo ilustrativo y por tanto es una selección no exhaustiva de inversiones y operaciones de inversiones de empresas latinoamericanas en España.

México es el 6º país con mayor inversión extranjera acumulada en España con 19.645 millones de euros, y 3.667 millones de euros solamente en los últimos 3 años (2012-2014). Entre las empresas mexicanas, destaca **Cemex,** presente en España desde 1992, año en el que adquirió las empresas Valenciana de Cementos y La Auxiliar de la Construcción (son las dos compañías cementeras más grandes del país). Actualmente Cemex cuenta con una producción anual de 13,8 millones de toneladas métricas. Cuenta con 7 fábricas de cemento y 3 moliendas, 106 plantas de hormigón, 11 fábricas de mortero, 27 canteras y 17 terminales marítimas. Se calcula que más de 20 empresas latinoamericanas gestionan todo o parte de su actividad europea desde España. Otra empresa mexicana es el **grupo ADO**, empresa pionera en el negocio de pasajeros en México, la cual adquirió el grupo Avanza, compañía española dedicada al transporte urbano y en estaciones de autobuses. La transacción se enmarca en

[15] Entre las empresas del sector de Tecnologías de la Información y Comunicaciones (TIC) tienen su sede europea o sureuropea en España empresas como Microsoft (Estados Unidos), IBM (Estados Unidos) o ZK Software (China). En el sector de las energías renovables destacan empresas como BP Solar o Vestas. Otras empresas extranjeras que operan desde España para diversos países son Siemens (sector electrodomésticos, Alemania), General Dynamics (sector defensa, Estados Unidos), Homeaway (sector inmobiliario, Estados Unidos), Best Doctors (sector médico, Estados Unidos), Cigna (sector seguros médicos, Estados Unidos) o Sangyong (sector automoción, Corea del Sur), entre otros.

la estrategia de internacionalización de la empresa mexicana. El grupo ADO tiene su sede en la ciudad de México y cubre más de 1.500 destinos, gracias a una flota de más de 6.000 autobuses. "*Tenemos absoluta confianza en el grupo directivo actual de Avanza y estamos convencidos que su experiencia aportará buenas prácticas a nuestra operativa tanto en México como en España*", aseguran desde Grupo Ado.

Softtek, una empresa del sector TIC mexicana, sirve desde España a clientes de España, Reino Unido, Alemania, Francia e Italia, bajo el modelo de deslocalización *nearshore* (*externacionalización* a destinos cercanos). Sobre la evolución de su negocio en España, Blanca Treviño, Presidenta de la compañía en España, comenta: "*nuestra incursión en España comenzó a finales de los 90's, cuando en asociación con un grupo financiero en Galicia, comenzamos a brindar servicios al grupo. En una segunda etapa, iniciamos un esfuerzo hacia el mercado español en particular, y el europeo en general para incrementar nuestra presencia. Al poco tiempo, integramos nuestro centro de A Coruña a la oferta de servicios nearshore. Desde hace poco más de 4 años hemos proporcionado servicios desde España hacia el resto de Europa. Hoy en día, desde A Coruña servimos a clientes de toda España, así como a UK, Alemania, Francia e Italia, bajo el modelo de deslocalización nearshore. Los beneficios que obtienen nuestros clientes están basados en alta productividad, excelencia en la prestación de servicio y beneficios en coste similares a los que se obtendrían en India*".

En los últimos años se ha producido un notable incremento de las inversiones procedentes de México en España. La multinacional mexicana de alimentación **Sigma** adquirió la empresa española Campofrío. El grupo también alimentario **Bimbo** cuenta con una dilatada experiencia en España y recientemente inauguró la fábrica más avanzada de Europa, con un coste de 50 millones de euros y que cuenta con la línea de pan de molde más rápida del mercado, que le permite producir hasta 15.000 unidades por hora. Además, Bimbo adquirió la empresa española Panrico a mediados de 2015. Otros ejemplos relevantes que certifican el renovado interés de la inversión mexicana por España es la adquisición por parte de un **grupo de inversores** mexicanos para hacerse con un 6% del Banco Popular, la adquisición del mexicano **David Martínez** (junto con el colombiano Jaime Gikinski) para hacerse con el 10% del Banco Sabadell, o la adquisición de los astilleros Barreras por parte de **Pemex.**

Respecto a la inversión mexicana cabe destacar la **iniciativa Techba. TechBA** es un 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 pequeñas y medianas empresas tecnológicas en México que buscan expandir sus operaciones en los mercados internacionales. Madrid es una de las sedes del programa, junto a otras como Austin, Montreal o Seattle, lo que contribuye a la atracción de emprendedores y proyectos empresariales mexicanos hacia España, para que después puedan ser acelerados, desarrollar tecnología y expandirse en otros mercados europeos.

Brasil es 2º mayor inversor latinoamericano en España y el 11º mayor inversor en términos generales en España con 8.812 millones de euros (776 millones de euros en los últimos tres años). De entre las firmas brasileñas destaca la empresa textil y de *retail* **Alpargatas,** que lleva desde España las operaciones financieras y operativas en cinco países europeos, y su crecimiento en el país

desde que se estableció ha sido exponencial. Roderic Van Praet, Director de Operaciones para el área de Europa, Oriente Medio y Norte de África cuenta sobre su experiencia en España: "*Hace cinco años Alpargatas abrió una oficina en Madrid con tan solo dos empleados, y esta oficina se ha convertido en la sede europea de la empresa brasileña en la que actualmente trabajamos 70 personas. Desde la sede de Madrid llevamos las Áreas Financiera de Operaciones y de Marketing en cinco países europeos. Los resultados que estamos obteniendo en Europa son muy positivos. Una de las ventajas de establecer una sede corporativa en España, frente a otros posibles países, es la elevada cualificación de los recursos humanos*".

Por otro lado, la toma de control por Camargo Correa y el **Grupo Votorantim** de los activos en España de CIMPOR.

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**, primer y segundo bancos brasileños respectivamente por activos totales y por nivel de internacionalización.

Uno de los principales conglomerados industriales y constructores de Brasil, el grupo Camargo Correa, está presente en España a través de **Tavex Algodonera**.

Otras empresas a destacar serían la electrónica **Itautec** o la empresa de neurocirugía **Micromar**, cuya sede europea se encuentra en la ciudad de Toledo.

Resulta particularmente destacable el caso de la empresa de tecnología y servicios informáticos **Stefanini**, que se han convertido en una de las principales firmas en su sector en Brasil, para la cual España constituye un mercado estratégico. En palabras de su CEO Marco Stefanini: "Decidimos establecernos en España, principalmente para atender nuestras operaciones con empresas de origen español en Brasil, Argentina y otros países de América Latina. En cuanto a Europa, nuestro objetivo es, desde España e Inglaterra, dar cobertura al mercado portugués, italiano e inglés desde nuestras oficinas de Madrid y Londres".

Empresas latinoamericanas con actividad en España

Empresa	Sector	País
Spoleto	Alimentación	Brasil
Marisol	Textil	Brasil
Itautec	Tecnología	Brasil
Alpargatas	Moda	Brasil
Votorantim	Cemento	Brasil
Tavex (Camargo Correa)	Textil	Brasil
Banco do Brasil	Banca	Brasil
ITAU Unibanco	Banca	Brasil
Stefanini	TIC	Brasil
Grupo ADO	Transporte	México
Cemex	Cemento	México
Sigma	Alimentación	México
Bimbo	Alimentación	México
Grupo Alfa	Automoción	México
Grupo Modelo	Bebidas	México
Vitro	Vidrio	México
P.I. Mabe	Pañales	México
Pemex	Petróleo	México
Laboratorios Silanes	Investigación	México
Softtek	Tecnología	México
Omnilife	Sanidad	México
Gruma	Alimentación	México
Ducasse	Industrial	México
Arcor	Alimentación	Argentina
Tecna	Ingeniería	Argentina
Banco Nación Argentina	Banca	Argentina
Conarpesa	Naviera	Argentina
Havanna	Alimentación	Argentina
Totto	Textil	Colombia
Carvajal	Comunicación	Colombia
Grupo Sura	Grupo Inversor	Colombia
Corpbanca	Banca	Chile
Sud Americana Vapores (Agunsa Europa)	Naviera	Chile
LAN	Aerolíneas	Chile
Interoceánica	Naviera	Chile
Educaria	Educación	Chile
Mascato	Alimentación	Chile
Ajegroup	Alimentación	Perú
Yanbal	Cosméticos	Perú

Fuente: Elaboración propia

El resto de países latinoamericanos (excluidos México y Brasil) invirtieron 7.856 millones de euros en España en términos acumulados, con lo que ocuparía el puesto 12º en el ranking de mayores inversores españoles.

Entre estas destaca en particular la presencia de inversión de empresas de **Chile** en España**.** La **naviera** chilena Agunsa, por su parte, constituyó en el año 2005 una filial en España, **Agunsa Europa**, desde la cual se llevan diversas operaciones en el sur del continente. Agunsa cuenta con cinco oficinas en España, desde las cuales presta servicios de agenciamiento marítimo, transporte terrestre, servicios de asistencia a naves y agente embarcador. También cabe destacar la compra de la división colombiana del Banco Santander por parte de la chilena **Corpbanca,** por unos 1,225 millones de

dólares o la adquisición por parte de la brasileña CSN de la siderúrgica Stahlwerk Thüringen, por un importe de 632 millones de dólares.
Otros países también cuentan con presencia empresarial relevante en España como es el caso de **Argentina** con empresas como **Arcor**. La empresa de alimentación Arcor se estableció con oficinas comerciales en Barcelona con el fin de potenciar su política de expansión internacional y contribuir al posicionamiento de Arcor en las regiones de Europa y Medio Oriente, y desde sus oficinas en España se centralizan las actividades del grupo en Europa y en los países de Oriente Medio. Otras importantes firmas argentinas cuentan con una intensa actividad en España, como la armadora de buques de pesca **Conarpesa** o la empresa de alimentación **Havanna.**

Colombia, por su parte, cuenta con empresas destacadas en España como el grupo **Totto**, multinacional del sector de moda, líder en Latinoamérica y con presencia en 20 países. Está presente en España desde 2009, puerta de entrada a sus operaciones en Europa. La empresa empaquetadora **Carvajal** o el grupo de inversiones Sura (a través de Sura Asset Management España) también cuentan con presencia en España. Además, tal y como se ha comentado anteriormente, Jaime Gilinski, segunda mayor fortuna de Colombia, se convirtió en el primer accionista del Banco Sabadell haciéndose con un 5% del mismo, y en 2015 negocia la compra de un hotel de lujo en Madrid. La empresa de café de alta gama **Supracafé,** cultiva en Colombia, tuesta en España y desde aquí distribuye al resto de Europa.

Finalmente, también se debe destacar la inversión de empresas del **Perú** en España, a través de firmas como **Yanbal**. La multinacional peruana especializada en cosméticos Yanbal también entró al mercado europeo vía España en el año 2004, y la empresa de servicios sanitarios mexicana Omnilife únicamente cuenta con oficinas en España dentro del continente europeo. La multinacional de bebidas y embotellamiento **AJE**, con presencia en 20 países, cuenta con inversiones en Europa solamente en un país: España. AJE eligió España como puerta de entrada no solamente a Europa sino también, por su cercanía, a África y Oriente.

IX.- ICEX-INVEST IN SPAIN

Invest in Spain es una Dirección ejecutiva de **ICEX-España Exportación e Inversiones**, empresa pública presidida por el Secretario de Estado de Comercio del **Ministerio de Economía y Competitividad**. www.investinspain.org

Su **misión es la atracción de inversión extranjera** directa (IED) a España. Cuenta con la red exterior de **más de 100 Oficinas** Económicas y Comerciales de las Embajadas de España, lo que le facilita el acceso a los potenciales inversores internacionales. www.oficinascomerciales.es

Objetivos y actividades

- Promover, atraer y consolidar la **inversión extranjera directa en España**, con especial atención a los nuevos proyectos de inversión en los sectores industriales, tecnológicos y de servicios.

- Facilitar la **colaboración entre los inversores internacionales y las empresas españolas** para aumentar y desarrollar sus actividades en nuestro país.

- **Posicionar España como plataforma global de negocios e inversiones internacionales** y como una economía internacionalizada y competitiva. Una economía abierta a la inversión y con una amplia estructura y tejido empresarial diversificado, recursos humanos y tecnológicos muy competitivos para la inversión y el acceso a los mercados de la Unión Europea, Norte de África, Mediterráneo, Oriente Medio y Latinoamérica.

- **Mejorar el clima de negocios** y el atractivo para la inversión exterior en España, por medio de propuestas de mejora sobre el marco regulatorio, de tal manera que se facilite a las empresas invertir y hacer negocios en España.

Servicios

Información y asesoramiento

- **Servicios personalizados**. Informes a medida de las necesidades del cliente.
- **Consultoría** especializada en temas legales y técnicos a través de entidades asociadas.
- Asesoramiento en todas las etapas del proceso de inversión:
    - Información sobre **ayudas y subvenciones** aplicables a proyectos de inversión, a nivel europeo, nacional, regional y local.
    - Establecimiento de empresas, **regulaciones sectoriales**, regulación socio laboral, fiscalidad y sistema impositivo, propiedad industrial e intelectual, oportunidades de mercado, procedimientos administrativos, asesoramiento sobre la forma más apropiada de conseguir los permisos de trabajo y residencia,
    - Información sobre **oportunidades de mercado** y procesos de privatización en España.

Apoyo y gestión de proyectos de IED

- **Apoyo personalizado** a empresas extranjeras en España:
    - Identificación de **partners estratégicos y tecnológicos** para cada proyecto.
    - Organización y coordinación de **agendas**, **reuniones** y visitas del inversor a las instituciones y socios más indicados en España.

- Búsqueda en toda España de la **mejor localización** para cada proyecto, trabajando en coordinación con las agencias regionales y locales para conseguir el mejor servicio y el emplazamiento ideal para nuestros clientes.

- **Red de agencias de captación de inversiones**: punto de encuentro de todas las instituciones oficiales que en el ámbito estatal, autonómico y local se dedican a la promoción y atracción de inversiones.

Financiación y relaciones con los inversores

- **Red de Inversores**, un servicio que pretende poner en contacto el mercado de capitales, tanto español como internacional, con oportunidades de inversión seleccionadas. (Los proyectos deben desarrollarse en España y tener un alto potencial de crecimiento).
- Búsqueda de **socios financieros** y **gestión de *joint ventures* entre inversores extranjeros y empresas españolas.**
- Ayuda en la búsqueda de **incentivos y financiación** tanto pública como privada para el establecimiento, desarrollo y expansión de empresas en España.
- IiS gestiona el **Fondo Tecnológico**, un programa europeo creado para promocionar la I+D+I en España. Ayudas a fondo perdido, para la empresa extranjera.
- Información para los inversores extranjeros sobre los procesos de privatización en España.

Clima de negocios y desarrollo

- IiS promueve la mejora de las relaciones entre las empresas y cámaras de comercio extranjeras y las Administraciones Públicas, para una mejor comprensión de sus intereses y necesidades.
- Propuestas de reformas legislativas y administrativas para la mejora del clima de negocios.
- **Estudios de evaluación** del clima de negocios, a través de entrevistas individuales y grupos de opinión compuestos por empresas extranjeras establecidas en España.
  - Todo lo anterior se recoge en la **Newsletter** y en las **guías y publicaciones** sobre temas de interés para los inversores.

ICEX-Invest in Spain: Presencia en América Latina

ICEX-Invest in Spain cuenta con presencia en América Latina a través de sus oficinas económicas y comerciales en el exterior ubicadas en **Argentina** (Buenos Aires), **Bolivia** (La Paz), **Brasil** (Brasilia y Sao Paulo), **Chile** (Santiago de Chile), **Colombia** (Bogotá), **Cuba** (La Habana), **Ecuador** (Quito), **El Salvador** (San Salvador), **Guatemala** (Guatemala, desde la que se cubre también Belice y Nicaragua), **Honduras** (Tegucigalpa), **México DF** (México), **Panamá** (Panamá, desde la que se cubre también Costa Rica), **Paraguay** (Asunción), **Perú** (Lima), **Puerto Rico** (San Juan de Puerto Rico), **Uruguay** (Montevideo), **Venezuela** (Caracas, desde la que se cubre también Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Dominica, Granada, Guyana, San Vicente y las Granadinas, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, Surinam y Trinidad y Tobago) y **República Dominicana** (Santo Domingo, desde la que se cubre también Haití y Jamaica).

LISTADO DE DIRECCIÓN DE OFICINAS ECONÓMICAS Y COMERCIALES DE ESPAÑA EN AMÉRICA LATINA

ASUNCIÓN (Paraguay)
Quesada 5864. Esquina Bélgica
Asunción (Paraguay). Barrio Villa Morra
Tels.: 00 (595-21) 66.47.76 / 66.28.65 / 66.28.53
Fax: 00 (595-21) 66.46.70
c.e.: asuncion@comercio.mineco.es

BOGOTÁ (Colombia)
Carrera 9, nº 99-07, oficina 901
Torre La Equidad. Edificio Cien Street
Bogotá (Colombia)
Tels.: 00 (57-1) 655.54.00 / 655.55.05
Fax: 00 (57-1) 250.00.07
c.e.: bogota@ comercio.mineco.es

BRASILIA (Brasil)
Av. das Naçoes, lote 44, quadra 811
70429-900 Brasilia
Tels.: 00 (55-61) 3242.93.94
Fax: 00 (55-61) 3242.08.99
c.e.: brasilia@comercio.mineco.es

BUENOS AIRES (Argentina)
Avda. Figueroa Alcorta, 3102. 2º Piso
C1425CKX Buenos Aires (Argentina)
Tels.: 00 (54-11) 48.09.49.60
Fax: 00 (54-11) 48.09.49.78
c.e.: buenosaires@comercio.mineco.es

CARACAS (Venezuela, Antillas Holandesas, Barbados, Antigua, Bahamas, Surinam, Bermudas, Dominica, Granada, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y Las Granadinas, Santa Lucía, Guayana y Trinidad y Tobago, Aruba)
Avda. Francisco de Miranda. Edificio Parque Cristal. Torre Este.
Piso 10 O FC 10-10
Los Palos Grandes. 1060 Caracas (Venezuela)
Apartado de Correos (1060-A)
Tels.: 00 (58-212) 284.92.77
285.58.48 / 29.13
Fax: 00 (58-212) 284.99.64
c.e.: caracas@comercio.mineco.es

GUATEMALA (Guatemala, Honduras, Nicaragua y Belice)
Edificio Géminis, 10 - Torre Sur - Oficina 1701
12 Calle 1 – 25, Zona 10
01010 Guatemala C.A. (Guatemala)
Tels.: 00 (502-23) 35.30.11
Fax: 00 (502-23) 35.30.16
c.e.: guatemala@comercio.mineco.es

LA HABANA (Cuba)
Calle 22, nº 516, entre 5ª y 7ª
Miramar 11300
La Habana (Cuba)
Tels.: 00 (53-7) 204.81.00 / 98
Fax: 00 (53-7) 204.80.17
c.e.: lahabana@comercio.mineco.es

LA PAZ (Bolivia)
Avda. 20 Octubre, esq. Calle Campos
Edif. Torre azul piso 15
Casilla de correo 1577 - La Paz
Tel.: 00 (591-2) 214.10.16
Fax: 00 (591-2) 243.42.57
c.e.: lapaz@comercio.mineco.es

LIMA (Perú)
Avda. Jorge Basadre, 405
Apartado de Correos 270067
San Isidro - Lima 27 (Perú)
Tels.: 00 (51-1) 442.17.88 / 17.89
Fax: 00 (51-1) 442.17.90
c.e.: lima@comercio.mineco.es

MÉXICO D.F. (México)
Avda. Presidente Masaryk, 473
Colonia Los Morales - Polanco
11510 México D.F. (México)
Tel.: 00 (52-559) 138.60.40
Fax: 00 (52-559) 138.60.50
c.e.: mexico@comercio.mineco.es

MONTEVIDEO (Uruguay)
Plaza Cagancha, 1335
(Piso 10 - Oficina 1001)
11100 Montevideo (Uruguay)
Tels.: 00 (598-2) 900.03.37
Fax: 00 (598-2) 902.16.00
c.e.: montevideo@comercio.mineco.es

PANAMÁ (Panamá y Costa Rica)
Edificio St. Georges Bank, Piso 8, Calle 50 y 53 - Obarrio
Apartado 8023-05444. Panamá. CP 0823 Ciudad de Panamá
Tels.: 00 (507) 269.40.18
Fax: 00 (507) 264.34.58
c.e.: panama@comercio.mineco.es

QUITO (Ecuador)
Avda. República 396 y Diego de Almagro. Edificio Forum 300, 10º
Quito (Ecuador)
Tels.: 00 (593-2) 254.47.16/61.74/ 255.75.04
Fax: 00 (593-2) 256.41.74
c.e.: quito@comercio.mineco.es

SAN JUAN DE PUERTO RICO (Puerto Rico e Islas Vírgenes Norteamericanas)
Edificio Capital Center Sur Suite 705. 239 Avda. Arterial Hostos
Puerto Rico
Tel.: 00 (1787) 758.63.45
Fax: 00 (1787) 758.69.48
c.e.: sanjuan@comercio.mineco.es

SAN SALVADOR (El Salvador)
C/ La Mascota. Edf. 533. Local Mezanine
Colonia San Benito
San Salvador (El Salvador)
Tel.: 00 (503) 2275.78.21/22
Fax: 00 (503) 2275.78.23
c.e.:sansalvador@comercio.mineco.es

SANTIAGO DE CHILE (Chile)
Avda. 11 de Septiembre 1901, Piso 8
6640582 Santiago de Chile (Chile)
Tel.: 00 (56-2) 204.97.86
Fax: 00 (56-2) 204.58.14
c.e.: santiagochile@comercio.mineco.es

SANTO DOMINGO (República Dominicana, Jamaica y Haití)
Avda. W. Churchill, Esquina Luis F. Thomén
Edificio Torre BHD (4ª Planta) Sector Evaristo Morales
Apartado Correos 1822
Santo Domingo (República Dominicana)
Tel.: 00 (1809) 567.56.82
Fax: 00 (1809) 542.60.26
c.e.: santodomingo@comercio.mineco.es

SAO PAULO (Brasil)
Praça General Gentil Falcao, 108. 8º Andar Cj. 82
Brooklin Novo- CEP 04571-010
São Paulo S.P.(Brasil)
Tel.: 00 (5511) 51.05.43.78
Fax: 00 (5511) 51.05.43.82
c.e.: saopaulo@comercio.mineco.es

TEGUCIGALPA (Honduras)
Avda. Costa Rica s/n. Col. Las Lomas del Mayab.
Centro de Negocio Las Lomas 4º
Tegucigalpa (Honduras)
Tel.: 00 (504) 235.30.02/01/03
Fax: 00 (504) 235.30.04
c.e.: tegucigalpa@comercio.mineco.es

Anexo I. Las 50 mayores empresas multinacionales de las economías en desarrollo

Economías en desarrollo: las 50 mayores empresas transnacionales, por ventas totales, 2012

(En miles de millones de dólares)

	Empresa	País	Sector	Ventas
1	Sinopec - China Petrochemical Corporation	China	Hidrocarburos	428,2
2	China National Petroleum Corporation	China	Hidrocarburos	408,6
3	Samsung Electronics Co., Ltd.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	178,6
4	Gazprom JSC	Federación de Rusia	Hidrocarburos	153,3
5	Petrobras	Brasil	Hidrocarburos	144,1
6	Hon Hai Precision Industries	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	132,1
7	Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)	Venezuela (República Bolivariana de)	Hidrocarburos	124,5
8	Lukoil OAO	Federación de Rusia	Hidrocarburos	116,3
9	Petronas - Petroliam Nasional Bhd	Malasia	Hidrocarburos	94,3
10	Noble Group Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Comercio	94,0
11	China Mobile (Hong Kong) Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Telecomunicaciones	88,8
12	China National Offshore Oil Corp. (CNOOC)	China	Hidrocarburos	83,5
13	China Railway Construction Corporation Ltd.	China	Construcción	77,2
14	Hyundai Motor Company	República de Corea	Automotor	75,0
15	Sinochem Group	China	Hidrocarburos	71,8
16	América Móvil SAB de CV	México	Telecomunicaciones	58,9
17	POSCO	República de Corea	Metales y productos metálicos	56,5
18	CITIC Group	China	Diversificado	55,4
19	China Resources Enterprises Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Hidrocarburos	52,4
20	China Minmetals Corp.	China	Metales y productos metálicos	51,8
21	Vale S.A.	Brasil	Minería	47,7
22	Aviation Industry Corporation of China	China	Aeronáutico	47,4
23	China Communications Construction	China	Telecomunicaciones	47,3
24	Wilmar International Ltd.	Singapur	Alimentos, bebidas y tabaco	45,5
25	LG Electronics Inc.	República de Corea	Equipo eléctrico y electrónico	45,2
26	Kia Motors	República de Corea	Automotor	41,9
27	Jardine Matheson Holdings Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Diversificado	39,6
28	JBS S.A.	Brasil	Alimentos, bebidas y tabaco	38,9
29	Odebrecht Group	Brasil	Construcción	37,4
30	Sistema JSFC	Federación de Rusia	Telecomunicaciones	35,4
31	Huawei Electric	China	Equipo eléctrico y electrónico	34,9
32	Tata Motors Ltd.	India	Automotor	34,7
33	Quanta Computer Inc.	Provincia china de Taiwán	Equipo eléctrico y electrónico	34,4
34	Lenovo Group Ltd.	China	Equipo eléctrico y electrónico	33,9
35	China National Chemical Corporation	China	Químico	32,0
36	Hutchison Whampoa Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Diversificado	31,3
37	Oil and Natural Gas Corp. Ltd.	India	Hidrocarburos	30,9
38	Formosa Plastics Group	Provincia china de Taiwán	Químico	30,2
39	China Ocean Shipping (Group) Company	China	Transporte y almacenaje	29,6
40	Tata Steel Ltd.	India	Metales y productos metálicos	24,8
41	Zhejiang-Geely-Holding-Group	China	Automotor	24,6
42	Flextronics International Ltd.	Singapur	Equipo eléctrico y electrónico	23,6
43	Compal Electronics Inc.	Provincia china de Taiwán	Otros bienes de consumo	23,1
44	VimpelCom Ltd.	Federación de Rusia	Telecomunicaciones	23,1
45	Wistron Corp.	Provincia china de Taiwán	Otros bienes	22,2
46	Sasol Ltd.	Sudáfrica	Químico	20,8
47	Li & Fung Ltd.	Hong Kong (Región Administrativa Especial de China)	Comercio	20,2
48	Cencosud	Chile	Comercio	19,1
49	PTT Global Chemical	Tailandia	Químico	18,5
50	Fomento Económico Mexicano SAB	México	Alimentos, bebidas y tabaco	18,5

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Forbes *Global 2000 Leading Companies*; *Fortune Global 500*; América Economía, *Las 500 mayores empresas de América Latina*; The Boston Consulting Group, *2013 BCG Global Challengers: Allies and Adversaries*, y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Anexo II. Las 50 mayores empresas multinacionales de América Latina

América Latina (países seleccionados): las 50 mayores empresas translatinas, por ventas totales, 2012 [a]

(En millones de dólares)

	Clasificación entre las 500 mayores empresas de Chile y América Latina	Empresa	Sector	País	Ventas	Nº de países	Porcentaje en el extranjero	
							Activos	Empleados
1	1	Petrobras	Petróleo	Brasil	137 695	25	8	9
2	2	Pemex	Petróleo	México	126 483	...	1	...
3	3	PDVSA	Petróleo	Venezuela (República Bolivariana de)	124 459	10	16	5
4	4	América Móvil	Telecomunicaciones	México	59 778	18	65	55
5	5	Vale	Minería	Brasil	45 761	36	37	22
6	7	Ecopetrol	Petróleo	Colombia	37 735	...	10	...
7	8	Odebrecht	Construcción	Brasil	37 407	35	...	31
8	9	JBS Friboi	Agroindustria	Brasil	37 043	15	36	56
9	12	Techint	Siderurgia	Argentina	33 755	11	69	74
10	19	Cencosud	Comercio	Chile	19 116	5	32	54
11	21	Gerdau	Siderurgia	Brasil	18 587	14	59	50
12	22	Femsa	Alimentos	México	18 380	9	57	43
13	28	Grupo Alfa	Diversificado	México	15 438	17	29	28
14	30	Cemex	Cementos	México	15 197	50	84	69
15	33	BRF Food	Alimentos	Brasil	13 955	20	3	16
16	36	Bimbo	Alimentos	México	13 354	19	51	40
17	40	Grupo Votorantim	Diversificado	Brasil	12 132	10	17	24
18	46	ENAP	Petróleo	Chile	11 612	5	11	12
19	47	Marfrig	Agroindustria	Brasil	11 611	21	44	42
20	...	Camargo Corrêa	Cementos	Brasil	11 572	17	22	18
21	48	Falabella	Comercio	Chile	11 474	4	13	44
22	55	Grupo México	Minería	México	10 183	...	56	...
23	57	Latam Airlines	Transporte	Chile	9 722	16	2	25
24	65	CSN	Siderurgia	Brasil	8 268	3	13	9
25	78	EPM	Electricidad	Colombia	7 049	...	26	...
26	89	Embraer	Aeronáutica	Brasil	5 971	6	42	7
27	97	Grupo Elektra	Comercio	México	5 388	9	...	15
28	108	Gruma	Alimentos	México	4 961	18	55	63
29	110	Mexichem	Químico	México	4 890	18	28	72
30	115	CMPC	Forestal	Chile	4 759	9	24	44
31	128	Embotelladoras Arca	Alimentos	México	4 340	...	21	...
32	130	Avianca-Taca	Transporte	Colombia	4 294	22	...	71
33	131	Arauco	Forestal	Chile	4 280	10	14	24
34	150	Argos	Cementos	Colombia	3 741	3	26	41
35	154	ICA	Construcción	México	3 667	...	7	...
36	160	Casa Saba	Comercio	México	3 601	...	35	...
37	171	CSAV	Transporte	Chile	3 432	5	89	63
38	185	Natura	Cosméticos	Brasil	3 105	8	22	18
39	194	WEG	Maquinaria	Brasil	3 021	38	12	20
40	198	Nutresa	Alimentos	Colombia	2 971	15	...	23
41	209	Arcor	Alimentos	Argentina	2 839	16	31	35
42	216	Sigdo Koppers	Construcción	Chile	2 786	25	31	20
43	229	Suzano Papel e Celulose	Forestal	Brasil	2 541	10	5	3
44	232	Xignux	Diversificado	México	2 512	5	21	22
45	237	Industrias CH	Siderurgia	México	2 485	...	36	...
46	243	Embotelladora Andina	Alimentos	Chile	2 449	4	24	73
47	244	SQM	Minería	Chile	2 429	11	32	4
48	246	Ripley	Comercio	Chile	2 411	2	43	35
49	247	ISA	Electricidad	Colombia	2 410	8	69	66
50	267	Grupo KUO	Diversificado	México	2 248	...	32	...

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de América Economía, *Las 500 mayores empresas de Chile y América Latina*, Nº 87, Santiago de Chile, julio de 2013; Vale Columbia Center on Sustainable International Investment (VCC) y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

[a] Las empresas sombreadas son aquellas más internacionalizadas, con más del 35% de sus activos en el exterior.

Anexo III. Ranking *Multilatinas* América Economía

Ranking 2013	Ranking 2012	Empresa	País origen	Sector principal	Ventas 2012 (MM US$)	Var. Ventas 11 -12	N° países	N° zonas geográficas	% Ventas en exterior 12	% Empleados en exterior 12	inversión	cobertura geográfica	potencial crecimiento	Índice multilatino
1	4	CEMEX	MX	CEMENTO	15.196,6	12,2	50	8	77	69	60	100	91	81,0
2	1	GRUPO JBS - Friboi	BR	ALIMENTOS	34.856,9	5,8	15	8	84	56	66	77	99	79,8
3	2	BRIGHTSTAR (1)	USA/BO	TELECOM	4.448,6	-	46	9	55	67	65	97	93	79,7
4	5	TENARIS	AR	SIDERURGIA	10.834,0	SD	11	5	86	74	82	75	75	79,1
5	7	GRUPO ALFA	MX	MULTISECTOR	13.053,1	18,6	17	6	60	28	77	84	93	77,0
6	-	LATAM	CL/BR	AEROLÍNEAS	13.379,6	S.D.	16	5	57	25	80	80	91	76,0
7	11	IMPSA (1)	AR	ENERGÍA	1.442,8	S.D.	30	7	67	50	82	94	64	75,1
8	6	TELMEX	MX	TELCOM.	10.109,2	43,3	8	3	96	91	51	60	92	75,0
8	10	AJEGROUP	PE	BEBIDAS	1.666,7	-	16	4	80	78	68	76	75	75,0
10	0	TERNIUM	AR	SIDERURGIA	8.734,7	S.D.	10	4	74	70	70	59	84	73,2
11	12	ODEBRECHT (1)	BR	CONSTRUCCIÓN	49.892,9	-	35	7	42	31	55	91	97	71,4
12	13	GRUPO MIMBO	MX	ALIMENTOS	13.353,4	39,3	19	6	46	40	70	77	79	69,3
13	9	GERDAU	BR	SIDERURGIA	20.346,0	7,3	14	6	63	50	58	72	83	68,9
14	18	ISA	CO	ENERGÍA	2.438,0	8,8	8	2	70	66	87	53	57	68,6
15	8	VALE	BR	MINERÍA	45.760,5	-16,8	36	9	17	22	52	92	100	68,1
16	25	MEXICHEM	MX	PETROQUÍMICA	4.889,6	44,2	18	6	61	72	35	76	87	66,0
17	15	SIGDO KOPPERS	CL	CONSTRUCCIÓN	2.786,4	31,0	25	9	41	20	65	89	71	65,0
18	-	GRUPO BELCORP (1)	PE	QUÍMICA	2.000,0	-	17	5	80	72	60	73	52	64,3
19	21	AVIANCA-TACA	CO/SV	AEROLÍNEAS	4293,7	S.D.	22	4	78	71	30	74	80	63,9
20	20	MARFRIG	BR	ALIMENTOS	11.227,9	-3,8	21	8	35	42	40	85	88	63,7
21	23	SUD. DE VAPORES	CL	NAVIERA	3.431,8	-33,4	5	5	93	63	45	58	72	63,3
22	17	PETROBRAS	BR	PETRÓLEO	137.694,9	5,8	25	7	37	9	40	84	99	63,2
23	14	LAB. BAGÓ (1)	AR	QUÍMICA	1.500,0	-	22	6	23	45	70	77	63	62,6
24	16	AMÉRICA MÓVIL	MX	TELECOM.	59.778,0	14,0	18	4	39	55	34	70	94	62,3
24	-	ANTO. MINERALS	CL	MINERÍA	6.469,9	-20,1	7	7	94	26	40	63	83	62,3
26	24	INTEROCEÁNICA	CL	NAVIERA	970,4	3,3	5	5	93	54	59	59	56	62,0
27	29	CENCOSUD	CL	RETAIL	19.116,3	31,7	5	1	59	54	50	44	87	61,9
28	31	SONDA	CL	TECNOLOGIA	1.423,3	25,2	10	3	57	72	43	58	66	58,2
29	-	SQM	CL	QUÍMICA	2.429,2	13,2	11	5	86	4	25	74	87	58,0
30	33	GRUMA	MX	ALIMENTOS	4.960,5	20,0	18	7	66	63	20	84	71	57,9
31	-	RECALCINE	CL	QUÍMICA	575,9	17,3	16	4	76	69	32	66	64	57,5
32	26	BRASIL FOODS	BR	ALIMENTOS	13.955,2	1,8	20	6	40	16	21	86	93	57,4
33	30	WEG	BR	MANUFACTURA	3.021,2	9,2	38	8	44	20	25	91	82	57,1
34	22	GRUPO NUTRESA	CO	ALIMENTOS	2.950,6	S.D.	15	5	23	23	75	62	57	56,8
35	27	FIBRIA	BR	FORS./CELUL.	3.021,5	S.D.	8	4	51	4	30	73	90	56,5
36	39	VOTORANTIM (1)	BR	CEMENTO	12.115,3	-	10	4	24	24	50	67	76	56,3
37	32	ARAUCO	CL	FORS./CELUL.	4.280,3	-3,8	10	6	90	24	24	64	76	54,8
37	44	FALABELLA	CL	RETAIL	11.297,1	21,9	4	1	33	44	45	40	84	54,8
39	38	GRUPO MODELO	MX	BEBIDAS	7.658,4	17,1	22	3	53	5	16	82	90	54,3
40	34	V. CONCHA Y TORO	CL	BEBIDAS	938,5	15,8	12	6	80	21	20	77	69	52,8
40	-	MASISA	CL	FOR./CELULOSA	1.349,3	7,8	5	2	81	81	15	45	73	52,8
40	42	EMBRAER	BR	AEROESPACIAL	5.885,3	12,0	6	4	83	7	27	66	74	52,8
43	40	CMI (P. CAMPERO) (1)	GT	ALIMENTOS	2.247,2	-	12	7	75	77	13	70	61	52,3
44	37	GRUPO ARGOS	CO	CEMENTO	323,5	68,7	3	3	52	41	33	44	79	52,2
45	35	CMPC	CL	FORES./CELUL.	4.848,8	S.D.	9	2	33	44	31	57	77	52,0
46	-	EMB. ANDINA	CL	BEBIDAS	2.449,4	30,0	4	2	66	73	25	40	70	51,5
47	-	XIGNUX	MX	SIDERURGIA	2.523,1	-1,5	5	4	54	22	30	54	78	51,3
48	43	TIGRE (1)	BR	CONSTRUCCIÓN	1.514,4	3,7	9	2	24	27	44	61	62	49,5
49	53	FEMSA	MX	BEBIDAS	18.379,8	26,3	9	3	42	43	20	53	79	49,2
50	47	ARCOR (1)	AR	ALIMENTOS	3.500,0	S.D.	16	6	15	35	27	75	68	48,8

51	46	**METALFRIO**	BR	ELECTRO.	343,4	S.D.	6	4	42	32	42	67	49	48,6
52	41	**PDVSA (2)**	VE	PETRÓLEO	124.754,0	S.D.	10	5	95	5	5	70	75	48,4
53	52	**G. CAMARGO CORREA**	BR	MULTISECTOR	8.453,3	S.D.	17	4	18	18	15	83	78	48,3
54	50	**GRUPO ELEKTRA**	MX	RETAIL	5.388,3	44,5	9	4	21	15	29	58	80	48,0
55	-	**ALICORP**	PER	ALIMENTOS	1.754,4	10,6	6	1	33	23	30	48	77	47,6
56	48	**SUZANO**	BR	CELULOSA	2.491,0	-3,6	10	3	51	3	10	82	74	47,3
57	49	**GRUPO TELEVISA**	MX	MEDIOS	5.344,1	19,1	5	5	16	100	23	59	85	47,0
58	19	**G. CASA SABA (FASA)**	MX	RETAIL	3.601,0	7,9	2	2	41	33	50	27	61	46,7
59	-	**CIA. SID. NACIONAL**	BR	SIDERURGIA	8.109,1	-7,9	3	3	13	9	30	53	82	46,4
59	54	**A. GUTIERREZ (1) (2)**	BR	MULTISECTOR	7.949,2	S.D.	38	8	25	15	8	89	73	46,4
61	59	**VITRO**	MX	VIDRIO	1.797,8	14,8	9	5	39	18	16	63	76	46,3
62	56	**COPA AIRLINES**	PA	AEROLÍNEAS	2.249,3	S.D.	8	4	81	24	15	59	63	46,2
63	-	**GCC**	MX	CEMENTO	640,9	24,2	2	2	65	41	25	41	58	44,3
64	60	**MARCOPOLO**	BR	MANUFACTURA	1.867,9	4,0	18	6	36	22	11	69	67	43,4
65	-	**MINERVA**	BR	ALIMENTOS	2.100,8	-0,9	3	1	70	17	18	34	73	43,3
65	61	**NATURA**	BR	QUÍMICA	3.105,3	4,2	8	2	9	18	8	59	87	43,3
67	62	**GRUPO GLORIA**	PE	ALIMENTOS	1.100,7	S.D.	7	2	21	26	16	51	76	42,8
68	57	**ARTECOLA**	BR	QUÍMICA	236,4	S.D.	6	2	28	20	30	49	60	41,9
69	66	**CINÉPOLIS (1)**	MX	ENTRETENCIÓN	715,6	S.D.	11	5	10	36	25	62	52	40,6
70	65	**LUPATECH**	BR	MANUFACTURA	351,3	7,3	5	3	45	25	20	53	55	40,5
71	64	**MADECO**	CL	MANUFACTURA	423,1	-3,1	4	1	38	60	20	40	53	40,3
72	-	**ALSEA**	MX	ALIMENTOS	1.042,7	36,3	4	2	26	16	20	41	71	39,7
73	51	**TOTVS (1)**	BR	TECNOLOGÍA	691,9	1,5	12	5	47	9	3	63	66	39,2
74	63	**RIPLEY**	CL	RETAIL	2.390,3	17,3	2	1	29	35	28	26	62	39,1
75	-	**CAROZZI**	CL	ALIMENTOS	1.152,0	25,2	2	1	1	27	32	26	71	38,9
76	-	**CCU**	CL	BEBIDAS	2.247,6	20,9	3	1	17	18	22	34	72	38,8
77	55	**DHB**	BR	MANUFACTURA	132,6	-18,2	22	7	19	2	4	83	57	37,0
78	-	**ENAP**	CL	PETRÓLEO	8.562,0	3,4	5	2	11	12	10	43	76	36,9
79	-	**GRUPO FAMSA**	MX	COMPRAVENTA	1.080,0	-1,5	2	2	12	12	8	41	72	34,6
80	58	**BEMATECH**	BR	TECNOLOGÍA	160,7	2,2	4	3	9	9	15	53	50	31,8

Anexo IV. Ayudas e incentivos los que pueden acogerse las empresas extranjeras

AYUDAS E INCENTIVOS PARA LA INVERSIÓN EN ESPAÑA					
TIPO DE LÍNEA	DENOMINACIÓN DE LA LINEA	TIPO DE APOYO	SECTOR ECONÓMICO	VOL APOYO (Max. y Min. Absolutos)	ORGANISMO OTORGANTE
GENÉRICA					
Genérica	**BEI Préstamo individual**	Préstamo	Todos salvo defensa, juego, actividades que usen animales vivos para fines experimentales o científicos.	No hay limites máximos de financiación. Vol. min del proyecto de I: 25-30M€	BEI
Genérica	**BEI Líneas intermediadas para PYMES**	Préstamo	Todos salvo defensa, juego, actividades que usen animales vivos para fines experimentales o científicos.	Max: 12,5M€	BEI
Genérica	**BEI Garantías**	Garantías	Todos	_	BEI
Genérica	**Plan estratégico del sector Aeronáutico**	Préstamo participativo	Industria auxiliar aeronáutica	Min: 100.000€; Max: 1,5M€	ENISA
Genérica	**Programa nacional de redes de agrupaciones**	Subvención	Todos	Max: 75.000 - 100.000€ según la línea	MINETUR
Genérica	**Apoyo a redes de business angels**	Subvención	Todos	Max: 30.000€	MINETUR
Genérica	**Garantías/SGR**	Garantías	Todos	_	CESGAR
Genérica	**Programa de avales para pymes**	Garantías	SGR	Max: 625.000€ por empresa	CERSA

AYUDAS E INCENTIVOS PARA LA INVERSIÓN EN ESPAÑA					
TIPO DE LÍNEA	DENOMINACIÓN DE LA LINEA	TIPO DE APOYO	SECTOR ECONÓMICO	VOL APOYO (Max. y Min. Absolutos)	ORGANISMO OTORGANTE
CREACIÓN / CRECIMIENTO					
Creación/ crecimiento	**ICO Desarrollo Empresarial 2012 ICO Emprendedore**	Prestamo o leasing	Todos	Tramo I: 1M€. Tramo II:10M€. Conjunto en	ICO
Creación/ crecimiento	**Neotec I**	Crédito semilla	Todos	Max. general:350.000€ 250.000€, en algunos	CDTI
Creación/ crecimiento	**Neotec Capital Riesgo**	Movilización de financiación en el capital de empresas	Todos	_	CDTI
Creación/ crecimiento	**Línea para jóvenes emprendedores**	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	Max:50.000€	ENISA
Creación/ crecimiento	**Línea de apoyo financiero salida de PYME**	Préstamo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	Max: 1,5M€	ENISA
Creación/ crecimiento	**Línea de cofinanciación con Business Angels/con**	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	Min: 100.000€; Max: 1,5M€	ENISA
Creación/ crecimiento	**Línea para adquisición y fusión de PYMES**	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	Min: 100.000€; Max: 1,5M€	ENISA
Creación/ crecimiento	**Fondo FES pyme Fondo Fond-ICOPYME**	Préstamo participativo y participación en capital	Todos	Min: 750.000€; Max: 15M€	AXIS Grupo ICO
Creación/ crecimiento	**Innvierte**	Movilización de financiación en el capital de empresas	Sector Energía y Medio Ambiente, biosanitario y de las tecnologías	_	CDTI
Creación/ crecimiento	**FEI**	Participaciones en capital, capital-riesgo, prestamos, garantías	Todos	_	FEI
Creación/ crecimiento	**Programa de avales para emprendedores**	Garantías	SGR	Max: 60.000€ por empresa	CERSA
MODERNIZACIÓN					
Modernización	**Línea PYME/Línea de Empresas de Base Tecnológica/Línea diseño**	Préstamo participativo	Todos excp. Inmobiliario y financiero	Min: 100.000€; Max: 1,5M€	ENISA
Modernización	**Plan avanza 2**	Préstamos y/o subvenciones	Todos	_	MINETUR
Modernización	**Avanza competitividad**	Préstamos y/o subvenciones	Tics	_	MINETUR

AYUDAS E INCENTIVOS PARA LA INVERSIÓN EN ESPAÑA					
TIPO DE LÍNEA	DENOMINACIÓN DE LA LINEA	TIPO DE APOYO	SECTOR ECONÓMICO	VOL APOYO (Max. y Min. Absolutos)	ORGANISMO OTORGANTE
MEDIOAMBIENTE					
Medio Ambiente	**Prestamos IDAE**	Préstamo	Servicios energéticos	Según el programa, Max:250.000€ o 350.000€	IDAE
Medio Ambiente	**Prestamos GIT**	Préstamo	Servicios energéticos	Según el programa, Min:250.000€ o 350.000€.	IDAE
Medio Ambiente	**IDAE-financiación por terceros**	Financiación por terceros	Todos	_	IDAE
Medio Ambiente	**Intelligent Energy Europe**	Subvención	Energías renovables y eficiencia energética	_	EACI
I+D+I					
I+D+i	**Incentivos fiscales a la I+D**	Deducción cuota integra IS	Todos	_	MINHAP
I+D+i	**Patent Box**	Reducción base imponible IS	Todos	_	MINHAP
I+D+i	**Fondo tecnológico inteligente**	Subvención	Todos	200.000€	ICEX-Invest in Spain
I+D+i	**Proyectos de I+D**	Ayuda parcialmente reembolsable	Todos	No hay limites máximos de financiación. Vol. min del	CDTI
I+D+i	**Feder Innterconecta**	Subvención	Todos	_	CDTI
I+D+i	**Neotec I**	Crédito semilla	Todos	Max. general:25,000 € 350.000€, en algunos casos	CDTI
I+D+i	**Neotec Capital Riesgo**	Movilización de financiación en el capital de empresas	Todos	_	CDTI
I+D+i	**Avanza competitividad**	Préstamos y/o subvenciones	Tics	_	MINETUR

AYUDAS E INCENTIVOS PARA LA INVERSIÓN EN ESPAÑA					
TIPO DE LÍNEA	DENOMINACIÓN DE LA LINEA	TIPO DE APOYO	SECTOR ECONÓMICO	VOL APOYO (Max. y Min. Absolutos)	ORGANISMO OTORGANTE
MEDIOAMBIENTE					
I+D+i	**Innpacto**	Subvenciones, préstamos y anticipos reembolsables	Sectores estratégicos según convocatoria. Especial dotación para Salud y Energía	_	MINECO
I+D+i	**Innfluye**	Subvenciones	Todos excp. Tics	_	MINECO
I+D+i	**Fondo Jeremie**	Aval	Todos susceptibles de recibir fondo tecnológico del CDTI	_	ICO
I+D+i	**BEI RSFF**	Préstamos o garantías para prestamos	Todos	_	BEI
I+D+i	**e+:Proyectos internacionales de cooperación**	Ayuda parcialmente reembolsable	Todos	_	CDTI
I+D+i	**Innternacionaliza**	Ayuda parcialmente reembolsable	Todos	No hay límites máximos de financiación. Vol. min	CDTI
I+D+i	**Innvolucra**	Créditos, subvención..(según línea)	Todos	Según la línea	CDTI
I+D+i	**CDTI Eurostars**	Subvención	Todos	_	CDTI
I+D+i	**Innoeuropa**	Subvención	Todos	_	MINECO
I+D+i	**Proyectos internacionales**	Subvención	Áreas de cooperación acordadas con diferentes países	Según acuerdo bilateral	MINECO
I+D+i	**Ambient Assisting Living**	Subvención	Todos	Max: 3M€. Presupuesto de proyecto entre 1M€ y 5M€	MINETUR
I+D+i	**Artemis**	Subvención	Tics	No hay límites máximos de financiación. Vol. min	MINETUR
I+D+i	**Emprendedores en red**	Préstamo bonificado	Tics	Min:150.000€; Max: 1,25M€	RED.ES

AYUDAS E INCENTIVOS PARA LA INVERSIÓN EN ESPAÑA					
TIPO DE LÍNEA	DENOMINACIÓN DE LA LINEA	TIPO DE APOYO	SECTOR ECONÓMICO	VOL APOYO (Max. y Min. Absolutos)	ORGANISMO OTORGANTE
CIRCULANTE					
Circulante	**ICO Liquidez 2012**	Préstamo	Todos	Max: 10M€	ICO
Circulante	**ICO-SGR ICO Garantía SGR**	Préstamo o leasing	Todos	Max: 600.000€. Mínimo: 0€ si antigüedad < 1	ICO
RECURSOS HUMANOS					
Formación	**Acciones Formativas de las Empresas**	Bonificaciones cuotas seguridad social	Todos	_	Fundación TRIPARTITA
Formación	**Formación de oferta**	Subvención	Todos	_	Fundación TRIPARTITA
Formación	**Avanza formación**	Subvención	Todos	_	MINETUR
Formación	**Inncorpora**	Subvenciones y préstamos	Todos. Especial dotación para salud, farmacia y biotecnología		MINECO
Formación	**Especialización de infraestructuras científicas**	Subvención	Todos	_	MINECO

Anexo V. Intensidades Máximas por zona geográfica

Región	Gran Empresa		Mediana Empresa		Pequeña Empresa	
	Del 01/07/2014 hasta 31/12/2017	Del 01/01/2018 hasta 31/12/2020	Del 01/07/2014 hasta 31/12/2017	Del 01/01/2018 hasta 31/12/2020	Del 01/07/2014 hasta 31/12/2017	Del 01/01/2018 hasta 31/12/2020
Extremadura	25%		35%		45%	
Canarias	35%		45%		55%	
Galicia	15%	10%	25%	20%	35%	30%
Castilla La Mancha	15%	10%	25%	20%	35%	30%
Andalucía	15%	10%	25%	20%	35%	30%
Asturias	10%		20%		30%	
Murcia	10%		20%		30%	
Ceuta	15%		25%		35%	
Melilla	15%		25%		35%	
Castilla y Leon						
Avila	10%		20%		30%	
Burgos	10%		20%		30%	
Leon	10%		20%		30%	
Palencia	10%		20%		30%	
Salamanca	10%		20%		30%	
Segovia	10%		20%		30%	
Soria	15%		25%		35%	
Valladolid	10%		20%		30%	
Zamora	10%		20%		30%	
Comunidad Valenciana						
Alicante	10%		20%		30%	
Castellón de la Plana	10%		20%		30%	
Valencia	10%		20%		30%	
Cantabria	10%		20%		30%	
Aragon						
Huesca	10%		20%		30%	
Zaragoza	10%		20%		30%	
Teruel	15%		25%		35%	
Navarra (1)	10%		20%		30%	
Cataluña (1)	10%		20%		30%	
Madrid (1)	10%		20%		30%	
País Vasco (1)	10%		20%		30%	
Islas Baleares (1)	10%		20%		30%	
La Rioja (1)	10%		20%		30%	

Fuente: Elaboración propia

Nota: (1) Sólo zonas muy concretas