

**Ranking de
ciudades latinoamericanas
para la atracción de inversiones
- INAI 2012 -**

IdN
INTELIGENCIA
DE NEGOCIOS



Ranking de ciudades latinoamericanas para la atracción de inversiones

INAI 2012



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



INTELIGENCIA
DE NEGOCIOS

**Centro de Pensamiento en Estrategias
Competitivas (Cepec)**

Saúl Pineda Hoyos
Director Cepec

Andrés Arévalo Pérez
Investigador Cepec

Julián Cortés Carrillo
Asistente de Investigación Cepec

Catalina Ramos Hernández
Asistente de Investigación Cepec

**Equipo Técnico I^dN-Inteligencia
de Negocios**

Rodrigo Díaz C.
Director Ejecutivo I^dN

Daniela González H.
Geógrafo-I^dN

Diego Paz P.
Geógrafo-I^dN

Esta publicación se encuentra protegida por las leyes de propiedad intelectual de Colombia y Chile, de modo que su reproducción está prohibida sin la debida autorización de los autores, aunque es lícita la reproducción de fragmentos de esta, siempre y cuando se mencionen su fuente, título y autor.

Para mayor información:

<http://www.urosario.edu.co/competitividad>

<http://www.inteldenegocios.cl>

Ranking de ciudades latinoamericanas
para la atracción de inversiones

INAI 2012

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

© 2012 Editorial Universidad del Rosario
© 2012 Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario,
Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (Cepec)
© 2012 I^dN - Inteligencia de Negocios

ISBN: 978-958-738-272-3

Primera edición: Bogotá, D. C., julio de 2012
Corrección de estilo: Rodrigo Díaz Lozada
Diseño y diagramación: Precolombi EU-David Reyes
Diseño de cubierta: Miguel Ramírez, Kilka
Impresión: Javegraf
Editorial Universidad del Rosario
Cra. 7 No. 12B-41 oficina 501 Tel.: 297 0200 ext: 7724
editorial@urosario.edu.co

Las opiniones consignadas en los trabajos centrales de la presente publicación solo comprometen a los autores y de ninguna manera a la Universidad del Rosario o a I^dN, Inteligencia de Negocios. Se prohíbe la reproducción total o parcial salvo previa autorización de las instituciones.

Ranking de ciudades latinoamericanas para la atracción de inversiones. INAI 2012 / Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (Cepec). —Bogotá: Editorial Universidad del Rosario, 2012.

62 p.

ISBN: 978-958-738-272-3

Inversiones extranjeras – América Latina / Apertura económica – América Latina / Mercadeo – Aspectos económicos / América Latina – Condiciones sociales / Colombia – Comercio exterior / I. Universidad del Rosario, Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (Cepec). / II. Título. / III. Serie.

338.91 SCDD 20

Catalogación en la fuente – Universidad del Rosario. Biblioteca

dcl

Julio 19 de 2012

Hecho el depósito legal que marca el decreto 460 de 1995

Impreso y hecho en Colombia
Printed and made in Colombia

Contenido

Introducción	9
1. São Paulo y Santiago mantienen el liderazgo	13
2. México y Chile con el mejor entorno para atraer inversiones	19
a. Tamaño del mercado.....	20
b. Apertura económica y acceso a mercados.....	21
c. Competitividad de costos.....	22
d. Entorno político y económico.....	26
3. Los resultados de las ciudades latinoamericanas	31
a. Tamaño de mercado y desempeño económico.....	32
b. Poder de compra y confort urbano	34
c. Reconocimiento y presencia global.....	35
d. Posibilidades de apalancamiento	38
e. Calidad de la oferta formativa para la educación superior	39
Anexo 1. Metodología INAI 2012.....	41
Anexo 2. Municipios incluidos en los análisis de áreas metropolitanas de América Latina	57

Introducción

En las últimas décadas, la naturaleza y el alcance de los territorios –en particular en las ciudades– se han transformado aceleradamente. La introducción de las perspectivas del desarrollo económico y del desarrollo humano sustentable ha dado lugar a una fuerte tendencia para que los territorios urbanos sean los principales jugadores de un escenario cada vez más global. Este escenario se ha visto acelerado por la masificación de las tecnologías de información y telecomunicación, una mayor tendencia a la liberalización del comercio, las menores restricciones a los flujos de capital, así como la localización de multinacionales con plantas globales. En este contexto, las ciudades se consolidan como un sistema interactivo e integrado a una red global, que se relacionan con sus pares, compiten por conseguir recursos y buscan posicionarse en el escenario mundial como un nodo atractivo.

En consecuencia, la competencia desde los ámbitos subnacionales por crear condiciones atractivas para la atracción de inversiones ha demandado el diseño de estrategias, por parte de las áreas metropolitanas, que les permitan un reconocimiento global gracias al desarrollo de una serie de ventajas diferenciadoras. El argumento detrás de la búsqueda de un posicionamiento como un lugar atractivo para la inversión, es que esta impulsará una serie de dinámicas en el territorio, tales como la generación de nuevos empleos; mayores niveles de transferencia de conocimiento; desarrollo de nuevas tecnologías; formación de capital humano calificado; fortalecimiento del sector productivo local –como consecuencia de los encadenamientos que las nuevas inversiones productivas generan–; incremento de la orientación a mercados externos –vía exportaciones–; desarrollo del sector servicios; así como

mayores recaudos tributarios para el territorio que, en última instancia, servirán para apalancar la provisión de bienes y servicios públicos por parte de los gobiernos locales.

En medio de este panorama, el Centro de Pensamiento en Estrategias Competitivas (Cepec) de la Universidad del Rosario de Colombia y la firma chilena Inteligencia de Negocios (I^dN) presentan la tercera edición del *Ranking de las ciudades más atractivas en América Latina para la atracción de inversiones*, producto de un trabajo conjunto para identificar aquellas ciudades de la región que reúnen las mejores condiciones para localizar inversiones de largo plazo. Para tal fin, se actualizaron las variables que componen el *Índice de Atractividad de Inversiones Urbanas (INAI)*, el cual resume el desempeño de más de 40 indicadores de alcance nacional y metropolitano de alto impacto en la toma de decisiones de localización por parte de los inversionistas.

Lo anterior, en virtud de los diferentes análisis sobre el comportamiento de los inversionistas internacionales, que indican que este tipo de empresarios deciden cómo van a distribuir su portafolio, a través de la comparación de zonas geográficas del planeta, luego países y, finalmente, ciudades. De modo que el primer análisis es de tipo cultural o de estado de desarrollo, luego está el de condiciones riesgo-retorno a escala país y, por último, aparecen las consideraciones de localización efectiva de la inversión.

Pero ya no son solo las empresas de países desarrollados las que llegan a la región. También las empresas latinoamericanas están creyendo

en el dinamismo de sus propios mercados y, a medida que tanto ellas como sus países crecen, se acrecienta el fenómeno de las multilaterales. De acuerdo con el último informe de la Cepal sobre inversión extranjera directa (IED), en el 2011, en los países de América Latina aterrizaron US \$ 153.448 millones (+31%), ya sea en la forma de fusiones, o en adquisiciones o nueva inversión. El reporte señala que la mayor parte del incremento de la IED correspondió a Brasil, donde alcanzó los US \$ 66.660 millones, casi la mitad del total regional. Le siguieron México (US \$ 19.440 millones), Chile (US \$ 17.299 millones), Colombia (US \$ 13.234 millones) y Uruguay (US \$ 2.528 millones).

El informe también evidencia que buena parte de esa inversión sigue siendo en recursos naturales (el 35% del total de IED en la región correspondió al sector primario, porcentaje que se eleva al 57% cuando solo se tienen en cuenta a los países de Suramérica). De otra parte, también se debe hacer mención del hecho de que del total de IED recibida en la región, US \$ 13.810 millones se originaron en otro país latinoamericano, principalmente por el nuevo fenómeno de las llamadas “multilaterales”, dentro de las cuales empiezan a destacarse firmas chilenas, brasileñas, mexicanas y colombianas en sectores como el financiero, de telecomunicaciones, energía e ingeniería. Este fenómeno es el que justifica el hecho de que este año el INAI incluya en el grupo de “jugadores” relevantes en las ciudades tanto a las multinacionales como a las multilaterales.

En este contexto, la construcción del *INAI 2012* tuvo en cuenta, para las 48 ciudades más im-

portantes de América Latina, sus atributos y desempeño, en el orden local y nacional durante el 2011 y sus expectativas de crecimiento para este 2012, así como el comportamiento de las principales variables económicas y de entorno que resultan relevantes para un inversionista que está buscando localizar su operación en un determinado mercado de la región. Así pues, se realizaron ejercicios cuantitativos y cualitativos sobre diversas variables para las dos categorías ya mencionadas del clima para invertir: (i) *escala nacional*, a la que se le asignó un peso del 35% dentro del modelo y (ii) *escala ciudad (metropolitana)*, que captura el 65% restante.¹

Tabla 1. Escalas e indicadores del INAI 2012

ESCALA NACIONAL	ESCALA CIUDAD
Tamaño del mercado interno y acceso al mercado externo	Poder de compra y desempeño económico esperado
Competitividad de costos (de transacción, producción y tributarios)	Reputación y presencia global
Factores de riesgo (político y económico)	Confort urbano (seguridad y calidad de vida)
	Potencial de financiamiento de nuevos proyectos
	Calidad de la oferta formativa en la educación superior

Fuente: I²N Inteligencia de Negocios (Chile) - Cepec de la Universidad del Rosario (Colombia).

Finalmente, resulta importante mencionar que el INAI es un indicador que no dice cuál es la ciudad que va a recibir más inversiones en el 2012, sino cuáles deberían recibir inversión extra, medida esta en términos proporcionales con respecto a una inversión dada por las bondades del país, así como de la ciudad en consideración. Es decir, si cuatro ciudades fueran iguales, y a un país llegan US \$ 100 millones, a cada ciudad le correspondería recibir 25% de ese monto. Lo que el *ranking* establece es la mayor (o menor) inclinación de las ciudades latinoamericanas a recibir un tanto más (o menos) por encima (por debajo) de ese 25% que va a recibir esa ciudad, dado que no son todas iguales y que algunas han hecho una gestión por hacerse más atractivas, confiables, rentables y menos riesgosas para las inversiones.

A continuación se presentan los resultados del INAI 2012. En la primera sección se establecen los resultados de la medición para el conjunto de 48 ciudades, destacando aquellas que se posicionaron en el *top 10* del presente año; en la segunda se realiza un balance de los principales factores que inciden en la captura de inversión desde la escala país; mientras que en la última sección del documento se proporcionan los hallazgos en variables de la escala metropolitana como PIB, crecimiento económico, reputación, confort de vida, profundidad del mercado financiero o fortaleza de la oferta formativa para la educación superior.

1 Para una mayor ilustración acerca de la metodología de cálculo del INAI 2012, en el anexo 1 se realiza una descripción detallada de las variables e indicadores que componen el índice, mientras que en el anexo 2 se presentan los municipios incluidos en los análisis de áreas metropolitanas de América Latina.

1. São Paulo y Santiago mantienen el liderazgo

Los resultados del INAI para el 2012 señalan a São Paulo como la ciudad que cuenta con las mejores condiciones para la atracción de inversión en la región, recuperando el primer lugar que el año pasado ocupó Santiago. Un entorno nacional amable con la inversión, el tamaño de su economía –que se acerca a los US \$ 500 mil millones, la fortaleza de su oferta de educación superior, el volumen de su mercado bursátil –que casi duplica su PIB, y la presencia de grandes multinacionales, son los factores que explican este renovado liderazgo de la capital paulista. La ciudad cuenta, además, con el más alto índice de reputación internacional entre las áreas metropolitanas comparadas.

Santiago esta vez ocupa el segundo lugar en el escalafón. La consolidación de Chile como el país más competitivo de América Latina, los continuos avances en proyectos de infraestructura urbana, en un contexto de gran se-

guridad ciudadana, la calidad de su oferta de formación, el arribo de nuevas empresas globales, así como la profundidad de su mercado de capitales, ubican a esta ciudad en el rango más alto del indicador, siguiendo muy de cerca a São Paulo. Ambas ciudades mantienen una ventaja visible con respecto al resto y se posicionan –luego de esta tercera medición–, indiscutiblemente, como las dos ciudades más atractivas de la región para los inversionistas.

Ciudad de México, que conserva el tercer lugar de la edición 2011, completa el podio de las ciudades de América Latina más atractivas para la inversión. Resulta conveniente destacar la persistencia de esta ciudad en los primeros lugares del escalafón. A pesar de los enormes desafíos que ha debido enfrentar México en su lucha contra el tráfico ilegal de drogas, el Distrito Federal conforma un mercado interno muy fuerte con sus municipios conurbados, obtiene

el tercer indicador más alto de la muestra en la calidad de su oferta de formación universitaria y en presencia de grandes multinacionales, al tiempo que mantiene en alto su reputación internacional.

Dentro de las ciudades que siguen a las de mejor desempeño y que hacen parte del *top* 10 de las más atractivas para la inversión, se destacan Lima y Bogotá, por su notable repunte en el escalafón.

La capital peruana da un salto del séptimo al cuarto lugar, en relación directa con el buen ambiente nacional para la inversión —que ha mantenido el gobierno del presidente Humala— y que se confirma con la sostenida llegada de inversionistas extranjeros, con un elevado ritmo de expansión esperado de la ciudad para el presente año, con las visibles mejoras recientes en su confort urbano y con los avances obtenidos en su potencial financiero.

Bogotá también merece un comentario especial, porque a pesar de las dificultades que persisten en aspectos clave de su confort urbano, avanzó del noveno al quinto lugar dentro del *ranking*, como consecuencia de los avances de la plataforma nacional en la atracción de inversiones, la calidad de su formación universitaria y la mejora reciente en los índices de seguridad, que han incidido de manera positiva en la percepción de su confort urbano. Se destaca, además, el hecho de que su reputación internacional se encuentra entre las más altas de las ciudades comparadas.

El listado de las diez primeras es completado por un grupo de ciudades que también pre-

sentan un buen desempeño en algunos de los determinantes para la atracción de inversión. Porto Alegre (6) ingresa al escalafón gracias al dinamismo de su economía urbana y a su consolidación como importante centro financiero brasileño.² Río de Janeiro (7) se mantiene dentro del *top* 10, pero cae cuatro puestos, en gran medida como resultado de la pérdida de terreno relativo de su marca ciudad, debido al mayor énfasis que el actual informe hace en la notoriedad asociada a la dinámica de los negocios. Monterrey (8), que tradicionalmente ha hecho parte del grupo principal se mantiene firme en su posición, en directa relación con la alta capacidad de compra de su población, la pujante cultura empresarial que la caracteriza y una buena percepción en torno a su calidad de vida.

Destaca en esta oportunidad la caída de cinco puestos de Buenos Aires en el *ranking* del INAI. A pesar de su alta reputación internacional en los ámbitos cultural y de negocios, la alta localización de empresas multinacionales, así como la buena oferta de formación universitaria, el gran Buenos Aires se ve afectado por el evidente deterioro de las condiciones para la IED en Argentina. Belo Horizonte (10), que cierra el listado principal de las ciudades atractivas para la inversión en América Latina, se caracteriza por su fortaleza financiera y la alta percepción de su confort urbano.

2 Debe advertirse, además, que para esta nueva versión del Inai se hizo un ajuste en el número total de municipios que conforman la conurbación metropolitana de Porto Alegre, lo cual elevó el número total de habitantes y el valor total del PIB urbano, dimensionando mejor el tamaño de su mercado interno.

Tabla 2. Índice de atraktividad de inversiones (INAI) 2012

RK-2012	RK-2011	TENDENCIA	País	CIUDAD	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA PAÍS]	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA CIUDAD]											INAI-12
						TAMAÑO 2012		VALORES 2012					ÍNDICES 2012				
						PIB. 12 MM US \$	HABIT. MILL. 12	PIB PC US \$	VAR. % PIB.12E	MULTILAT. & MULTINAC.	POTENCIAL FINANCIERO	REPUTACIÓN INTERNAC.	CAPITAL HUMANO	CONFORT URBANO			
1	2	1	.br	São Paulo	Amable	472.131	20,2	23.372	3,5%	129	Muy alto	92,9	100,0	69,2	95,2		
2	1	-1	.cl	Santiago	Atractivo	110.081	6,6	16.737	5,1%	98	Muy alto	63,4	79,7	85,7	93,0		
3	3	0	.mx	C. de México	Atractivo	262.093	21,0	12.461	2,4%	135	Bajo	83,5	93,9	57,2	84,5		
4	7	3	.pe	Lima	Amable	89.888	7,3	12.283	6,5%	72	Alto	53,0	54,7	72,3	75,8		
5	9	4	.co	Bogotá	Amable	92.917	8,7	10.683	4,3%	84	Alto	66,1	80,0	67,9	74,7		
6	18	12	.br	Porto Alegre	Amable	58.574	4,4	13.352	6,5%	10	Muy alto	28,7	49,1	72,3	71,6		
7	4	-3	.br	Río de Janeiro	Amable	176.694	12,4	14.215	2,5%	39	Alto	59,5	64,4	66,0	71,4		
8	8	0	.mx	Monterrey	Atractivo	77.122	3,5	22.191	2,5%	30	Bajo	51,5	38,2	60,1	69,5		
9	5	-4	.ar	Buenos Aires	Renuente	202.476	12,8	15.827	3,5%	150	Muy bajo	73,9	99,9	75,5	69,5		
10	14	4	.br	Belo Horizonte	Amable	82.062	5,0	16.254	3,6%	7	Muy alto	32,6	44,6	73,1	68,7		
11	13	2	.br	Curitiba	Amable	61.435	3,6	17.160	3,1%	10	Muy alto	31,7	38,0	80,6	68,6		
12	11	-1	.cl	Valpo-Viña	Atractivo	10.394	0,9	11.238	4,0%	5	Alto	31,0	55,6	78,3	68,5		
13	6	-7	.pa	C. de Panamá	Neutro	19.191	1,3	14.597	7,4%	27	Alto	48,0	2,3	76,6	68,5		
14	21	7	.pr	San Juan	Amable	34.460	1,4	25.451	1,6%	31	Muy alto	46,2	9,2	81,9	67,1		
15	10	-5	.br	Brasília	Amable	110.564	3,7	30.027	3,7%	8	Medio	33,9	46,0	73,5	65,7		
16	12	-4	.cl	Concepción	Atractivo	9.610	0,9	10.512	4,5%	0	Alto	26,7	11,5	78,4	65,0		
17	25	8	.br	Salvador	Amable	47.811	3,6	13.419	4,2%	5	Muy alto	30,5	48,4	56,6	64,1		
18	27	9	.mx	León	Atractivo	13.452	1,7	8.033	5,8%	14	Bajo	36,0	-	69,9	63,4		
19	16	-3	.mx	Toluca	Atractivo	12.523	1,9	6.543	4,9%	4	Bajo	33,1	-	71,5	61,7		
20	17	-3	.mx	Puebla	Atractivo	17.728	2,8	6.374	3,8%	11	Muy bajo	43,0	22,0	77,0	61,5		

Continúa

RK-2012	RK-2011	TENDENCIA	País	CIUDAD	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA PAÍS]	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA CIUDAD]											INAI-12
						TAMAÑO 2012		VALORES 2012					ÍNDICES 2012				
						PIB. 12 MM US \$	HABIT. MILL. 12	PIB PC US \$	VAR. % PIB-12E	MULTILAT. & MULTINAC.	POTENCIAL FINANCIERO	REPUTACIÓN INTERNAC.	CAPITAL HUMANO	CONFORT URBANO			
21	15	-6	.mx	Guadalajara	Atractivo	41.505	4,6	9.120	2,8%	18	Muy bajo	42,6	18,4	72,6	61,4		
22	19	-3	.mx	Querétaro	Atractivo	13.995	1,2	12.132	3,6%	12	Muy bajo	33,6	6,9	73,8	61,1		
23	26	3	.mx	Aguascalientes	Atractivo	10.316	1,0	10.578	4,8%	11	Muy bajo	30,8	4,6	64,9	60,8		
24	24	0	.br	Recife	Amable	39.063	3,8	10.359	2,6%	2	Muy alto	28,3	59,2	61,1	60,7		
25	28	3	.co	Medellín	Amable	28.928	3,5	8.351	5,2%	12	Alto	43,1	45,1	57,6	60,4		
26	22	-4	.br	Fortaleza	Amable	33.558	3,7	8.953	3,6%	2	Alto	24,4	6,9	66,0	56,9		
27	20	-7	.uy	Montevideo	Neutro	19.324	1,3	14.618	4,2%	23	Bajo	36,5	18,4	88,5	56,1		
28	32	4	.co	Barranquilla	Amable	12.861	1,9	6.733	5,4%	4	Medio	27,6	4,6	63,7	53,7		
29	30	1	.co	Bucaramanga	Amable	12.317	1,0	11.898	4,1%	5	Medio	27,2	6,9	54,9	52,5		
30	31	1	.co	Cali	Amable	21.883	2,7	8.163	3,7%	13	Medio	35,4	6,9	48,7	52,3		
31	23	-8	.cr	San José	Neutro	24.012	2,6	9.132	4,1%	24	Bajo	36,1	11,5	78,6	52,2		
32	36	4	.ec	Quito	Neutro	7.324	1,7	4.416	6,1%	29	Bajo	39,6	9,2	69,7	51,3		
33	34	1	.ec	Guayaquil	Neutro	9.915	2,3	4.237	7,2%	8	Muy bajo	39,1	4,6	67,9	50,1		
34	29	-5	.do	Santo Domingo	Neutro	21.180	3,1	6.887	3,4%	19	Bajo	28,8	-	61,5	48,4		
35	38	3	.ar	Córdoba	Renuente	13.142	1,4	9.123	2,5%	15	Muy bajo	41,2	46,0	78,6	44,4		
36	39	3	.ve	Caracas	Contrario	45.239	3,8	11.830	3,9%	68	Muy bajo	33,9	32,4	30,8	42,9		
37	43	6	.ni	Managua	Neutro	2.190	1,5	1.482	3,7%	15	Bajo	28,7	-	60,8	42,7		
38	37	-1	.gt	C. de Guatemala	Neutro	15.554	2,7	5.681	3,2%	25	Bajo	22,5	-	43,6	42,6		
39	41	2	.hn	Tegucigalpa	Neutro	4.535	1,0	4.733	3,5%	6	Bajo	30,4	-	27,4	42,2		
40	35	-5	.py	Asunción	Neutro	12.602	2,1	6.078	-0,9%	15	Bajo	32,9	9,2	67,9	41,3		
41	46	5	.hn	San Pedro Sula	Neutro	3.814	1,2	3.099	3,4%	5	Bajo	27,4	-	39,4	41,3		

Continúa

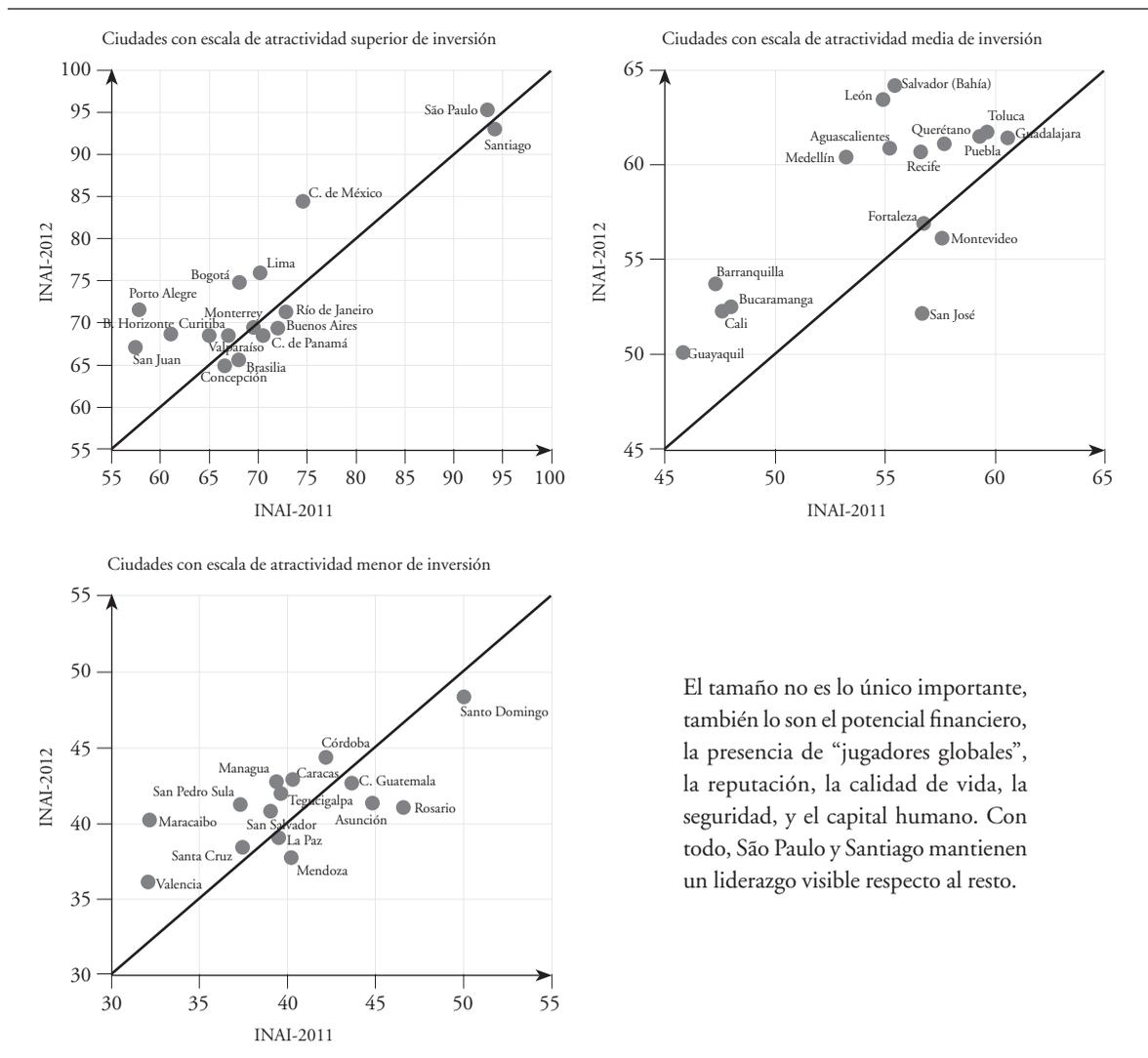
RK-2012	RK-2011	TENDENCIA	País	CIUDAD	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA PAÍS]	CLIMA DE INVERSIONES [ESCALA CIUDAD]											INAI-12
						TAMAÑO 2012		VALORES 2012				ÍNDICES 2012					
						PIB. 12 MM US \$	HABIT. MILL. 12	PIB PC US \$	VAR. % PIB.12E	MULTILAT. & MULTINAC.	POTENCIAL FINANCIERO	REPUTACIÓN INTERNAC.	CAPITAL HUMANO	CONFORT URBANO			
42	33	-9	.ar	Rosario	Renuente	11.922	1,3	9.189	1,4%	7	Muy bajo	34,6	61,5	77,2	41,1		
43	44	1	.sv	San Salvador	Neutro	11.300	2,4	4.631	1,2%	16	Bajo	29,2	-	48,9	40,8		
44	47	3	.ve	Maracaibo	Contrario	22.796	1,4	15.867	5,3%	5	Muy bajo	28,1	-	51,8	40,2		
45	42	-3	.bo	La Paz	Renuente	4.297	1,8	2.386	2,8%	11	Bajo	32,5	9,2	57,4	39,0		
46	45	-1	.bo	Santa Cruz	Renuente	4.381	1,7	2.640	2,3%	13	Bajo	34,1	-	67,2	38,3		
47	40	-7	.ar	Mendoza	Renuente	9.349	1,1	8.465	2,0%	7	Muy bajo	33,8	9,2	79,4	37,8		
48	48	0	.ve	Valencia	Contrario	16.316	1,8	9.144	5,1%	9	Muy bajo	28,2	-	44,2	36,1		

Fuente: I[®]N Inteligencia de Negocios (Chile) - Cepec de la Universidad del Rosario (Colombia).

Dentro de las veinte primeras ciudades latinoamericanas en el *ranking* existe un alto predominio de ciudades brasileñas y mexicanas. Esta posición es explicada en gran medida por la importancia que tiene el entorno nacional y el tamaño del mercado en el momento de toma de decisiones por parte de los inversionistas que buscan alternativas de localización. En el caso de Brasil, donde el clima de escala país fue catalogado como *amable*, son ocho (8)

las ciudades que se encuentran dentro de las 20 ciudades más atractivas para la inversión, estimuladas además por la nueva condición de Brasil como la séptima economía del mundo, lugar del cual desplazó al Reino Unido durante el año 2011. México, por su parte, posicionó cinco (5) áreas metropolitanas gracias, en gran medida, a su condición de país *atractivo* a la inversión, que conserva en el presente informe.

Gráfica 1
Desempeño latinoamericano para atraer inversión



El tamaño no es lo único importante, también lo son el potencial financiero, la presencia de “jugadores globales”, la reputación, la calidad de vida, la seguridad, y el capital humano. Con todo, São Paulo y Santiago mantienen un liderazgo visible respecto al resto.

Fuente: I²N Inteligencia de Negocios (Chile) - Cepec de la Universidad del Rosario (Colombia).

2. México y Chile con el mejor entorno para atraer inversiones

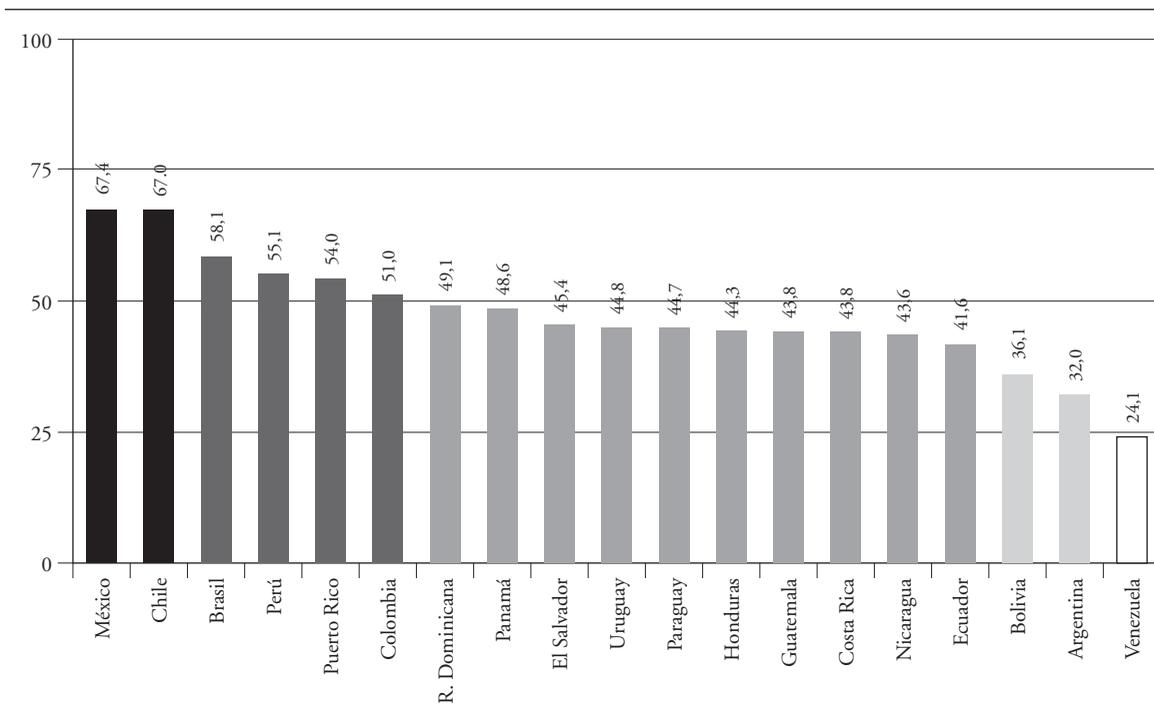
Es evidente que la dinámica del entorno nacional tiene una influencia directa en el desarrollo de cada una de sus ciudades; así mismo, es claro que el marco regulatorio y el comportamiento de algunas variables de índole económica y política en cada país, se convierten en factores de decisión para los inversionistas que buscan nuevas opciones de localización. De acuerdo con lo anterior, resulta fundamental el análisis de indicadores que reflejen el comportamiento de una economía en términos del tamaño de su mercado, grado de orientación a mercados externos, competitividad de costos (de producción, tributarios y transacción), riesgo soberano, gobernabilidad y estabilidad macroeconómica.

En este orden de ideas, México y Chile siguen ocupando las posiciones de vanguardia como los dos países latinoamericanos que ofrecen un clima “atractivo” para las inversiones. Les

siguen Brasil, Perú, Puerto Rico y Colombia, como economías que aunque no cuentan con las mismas bondades, tienen fortalezas suficientes para ofrecer un entorno “amable” para los inversionistas que quieran iniciar operaciones en su territorio. Por su parte, República Dominicana, Panamá, El Salvador, Uruguay, Paraguay, Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua y Ecuador conforman el grupo de países en los cuales el ambiente para las inversiones puede ser catalogado como “neutral”, lo que significa que si bien estos países no muestran mayores dificultades para recibir flujos de inversión, tampoco cuentan con elementos diferenciadores que los hagan lo suficientemente atractivos como para capturar un mejor nivel de inversiones.

Así mismo, los resultados del INAI 2012 identificaron a un grupo de Estados en los cuales las condiciones para la inversión no son las más

Gráfica 2
Clima inversiones-escala país 2012



100 = clima perfecto.

Fuente: I^ºN-Cepec.

idóneas. Esta es la realidad de Bolivia, Argentina y Venezuela, países que dado su manejo político y económico, continúan mostrando síntomas negativos que limitan notablemente sus posibilidades para convertirse en destinos atractivos para la localización de nuevos inversionistas. En el caso de Bolivia y Argentina, el clima de inversiones fue calificado como “re-nuente”, principalmente por su volátil desempeño económico y el cuestionable tratamiento que han dado recientemente sus gobiernos a algunas empresas de capital extranjero que operan en su interior, incluso en Argentina lo hacen en contra de las restricciones cambiarias y las trabas a las importaciones. Venezuela, por su parte, una vez más es el único país de la región cuyo ambiente para las inversiones

fue calificado como “contrario”, lo cual quiere decir que su entorno económico, institucional y gubernamental en lugar de atraer nuevas inversiones, las repele.

A. TAMAÑO DEL MERCADO

La envergadura de una economía define en buena medida la amplitud su actividad productiva y la dimensión de su demanda potencial, así como los posibles encadenamientos productivos que esta puede brindar a las firmas que se localizan en sus territorios. Así pues, el tamaño de un mercado es uno de los principales determinantes para los inversionistas que están en la búsqueda de nuevas opciones de lo-

calización. En esta dirección, se debe destacar que Brasil, con un PIB que alcanzará los US \$ 2,45 billones en el 2012, continuará siendo la primera economía de la región. México por su parte, se posiciona en el segundo lugar en el ámbito regional, y aunque el tamaño de su mercado aún dista del brasileño, su actividad productiva es notablemente superior a la argentina, colombiana y chilena, mercados que aunque se ubican en el *top 5* latinoamericano, no conseguirán niveles de generación de valor que rompan la barrera de los US \$ 500 mil millones durante el presente año.

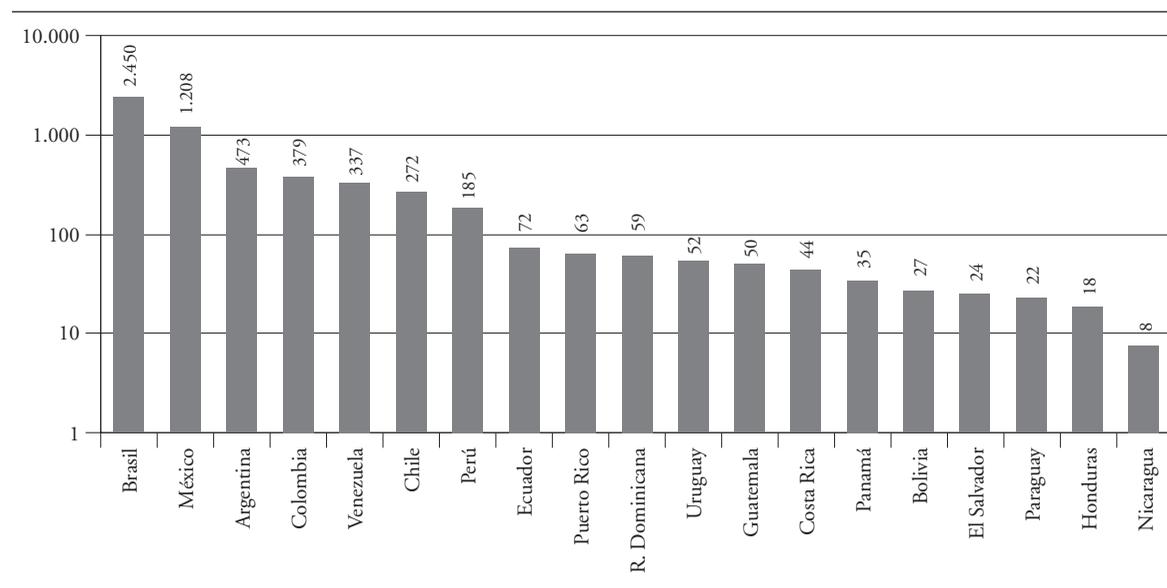
B. APERTURA ECONÓMICA Y ACCESO A MERCADOS

La orientación que muestre un país hacia el comercio internacional, es sin duda una variable del entorno nacional que resulta de gran rele-

vancia para firmas y empresarios interesados en ampliar su radio de acción. Es por ello que el acceso preferencial a una buena cantidad de países, así como una base productiva orientada a atender y nutrirse de la demanda y la oferta de otras economías, dan señales sobre las posibilidades de inserción en nuevos mercados que representaría el ejercer una actividad productiva desde un territorio determinado.

En términos de apertura económica –medida como el porcentaje del PIB que representa la suma de las exportaciones e importaciones totales– se hizo evidente que las economías de menor tamaño, en su mayoría, son aquellas que exhiben mayor orientación hacia los mercados internacionales. Puerto Rico (159,4%), Nicaragua (140,6%) y Honduras (133,6%) resultan ser los tres países con la mayor actividad de comercio internacional en relación con el tamaño de su PIB. Esta situación da cuenta de

Gráfica 3
PIB esperado en países de América Latina 2012



Miles de millones de USD - escala logarítmica.

Fuente: I^oN-Cepec, con base en cifras a precios corrientes del FMI, WEO-abril 2012.

economías pequeñas en las cuales el alto flujo de remesas internacionales permite financiar elevados niveles de importaciones. Así mismo, y dada la concentración de la base productiva en pocos sectores, para este tipo de países se hace necesario recurrir a mercados externos para abastecerse de aquellos bienes y servicios que no producen, un escenario que podría representar una oportunidad para inversionistas en busca de mercados ávidos de una oferta local más amplia que les proporcione nuevos productos y servicios.

De otra parte, los tratados de libre comercio vigentes en cada país son indudablemente una poderosa herramienta para aquellos empresarios que además de atender la demanda interna de los países en los que se localizan, buscan diversificar y/o ampliar sus consumidores. Es por ello que el acceso preferencial a diferentes mercados, en términos de mejores condiciones arancelarias y no arancelarias, es uno de los principales determinantes de la atracción de nuevas inversiones. En este sentido, Chile sigue siendo el máximo referente como el país de la región que ofrece un libre acceso a la mayor cantidad de mercados del mundo (52). República Dominicana y México, los cuales cuentan con acceso preferencial a 46 y 44 países respectivamente, completan el grupo de las tres naciones latinoamericanas líderes en este aspecto.

Como se muestra en la siguiente gráfica, al combinar las dos variables previamente mencionadas, es posible concluir que Puerto Rico es una de las economías que más ha acentuado sus estrategias de inserción comercial, ya que

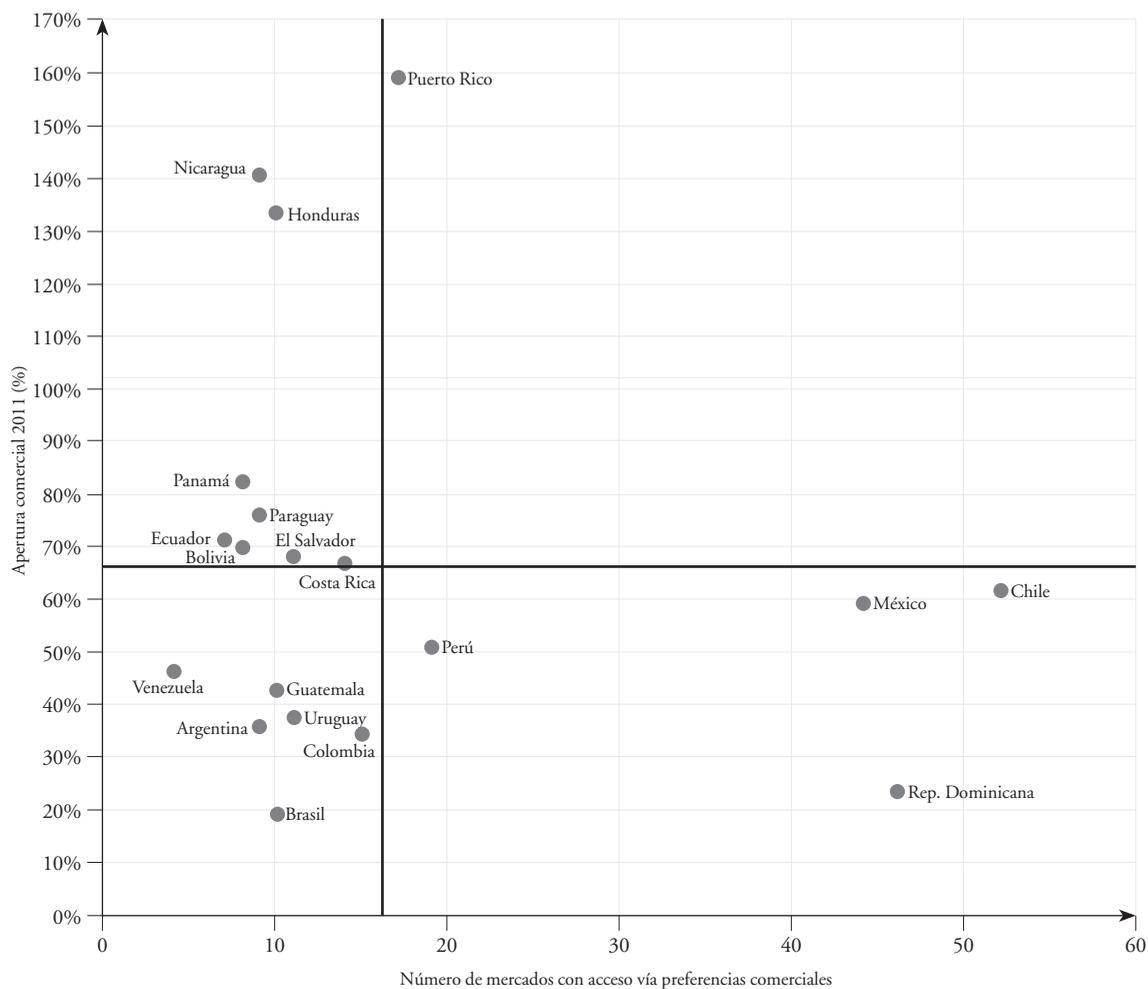
cuenta con un número de mercados preferenciales y una apertura económica superiores al promedio regional (cuadrante superior derecho). Por su parte, Chile, México, República Dominicana y Perú, pese a destacarse por tener libre acceso a un número de mercados superior al promedio de sus vecinos, no alcanzan la media latinoamericana en términos de apertura comercial (cuadrante inferior derecho).

Así mismo, es evidente que para países como Honduras y Nicaragua, las posibilidades derivadas del elevado flujo comercial que sostienen con otras naciones, aún no se afianzan con un buen número de acuerdos comerciales que potencien su inserción en los mercados externos (cuadrante superior izquierdo). Finalmente, es posible identificar un grupo de países—dentro de los cuales se destacan Brasil, Argentina y Venezuela—, que al perfilarse como economías de autoabastecimiento no han priorizado la penetración a nuevos mercados como una política de comercio exterior, razón por la cual, sus niveles de apertura económica y sus condiciones de acceso se encuentran por debajo del promedio de América Latina (cuadrante inferior izquierdo).

C. COMPETITIVIDAD DE COSTOS

Un elemento adicional de la escala país que es analizado por los inversionistas está relacionado con los costos derivados de su localización y operación. En este sentido, el INAI contempla las tres clases de costos que más influyen en una decisión de inversión: de producción, tributación y transacción.

Gráfica 4
Apertura comercial 2011 (%) vs. acceso a mercados con preferencias



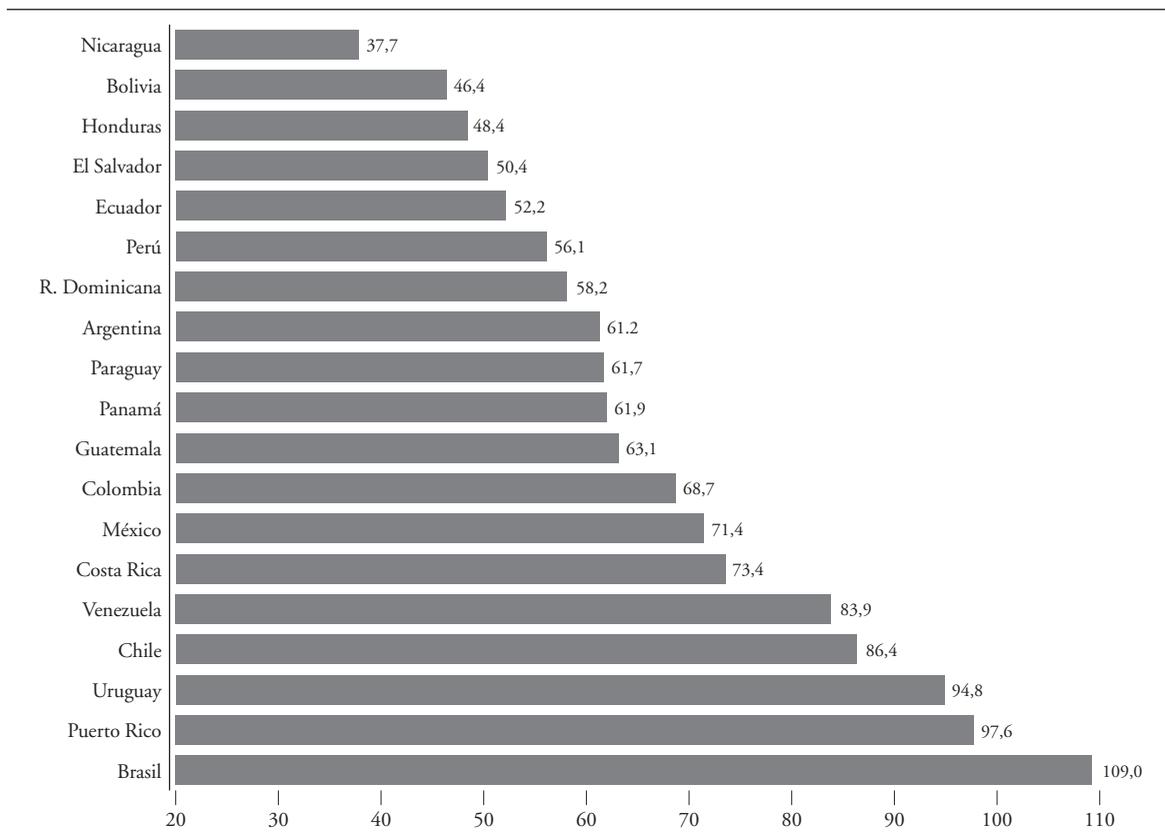
Nota: las líneas en negrilla en la gráfica representan el valor promedio de cada variable.

Fuente: I^dN-Cepec, con base en las cifras de OEA, FMI y UN Contrade.

Un nivel competitivo de costos de producción –en términos de energía, insumos y servicios de soporte– es un factor diferenciador que permite a un país brindar las condiciones idóneas para que las firmas e inversionistas que deciden operar en su territorio optimicen los beneficios de su actividad productiva. Es por ello que en una economía global como la actual, los empresarios priorizan sus opciones de localización en aquellos territorios

que cuentan con una estructura de costos de producción más benévola, gracias a la cual les es posible obtener ventajas respecto a sus principales competidores. Cabe resaltar que los países serán más atractivos para la inversión, en la medida que sean capaces de garantizar en el largo plazo un costo de producción estable que esté respaldado por un comportamiento estable de indicadores como la inflación y la tasa de cambio.

Gráfica 5
Costos de producción-índice 2012



100 = Estados Unidos.

Fuente: I^oN-Cepec, con base en cifras de FMI.

Sobre el particular, se debe destacar que Brasil muestra los costos de producción más elevados durante el 2012, incluso superando los niveles de los Estados Unidos, una economía que tradicionalmente ha registrado una actividad productiva más costosa que la de los países de América Latina. Nicaragua, a su vez, se ubica como la segunda economía con el costo de producción más elevado, seguida por Uruguay, Chile y Venezuela, países que completan el grupo de las cinco naciones de la región en los cuales es más caro producir. Por su parte, Nicaragua, Bolivia, Honduras y El Salvador se posicionan una vez más como el país que a

nivel regional ofrece las mejores opciones para producir al menor costo.

Respecto a los costos de transacción, de acuerdo con el escalafón mundial del indicador *Doing Business*³ 2012 del Banco Mundial, Chi-

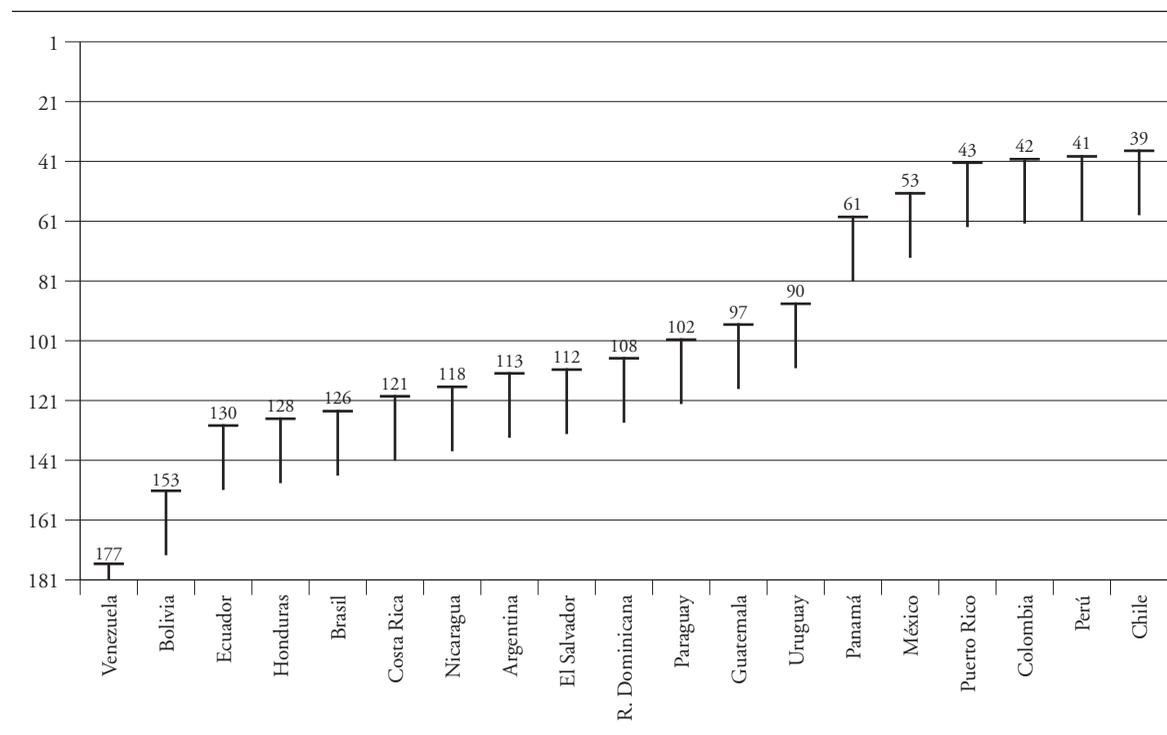
3 El índice *Doing Business* del Banco Mundial incluye indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad. En este sentido, analiza las regulaciones que afectan a diez fases de la vida empresarial: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa (Banco Mundial, 2011; *Doing Business*, 2012).

le, en la posición 39 entre 183 países analizados, se perfila como el país de América Latina que ofrece los menores costos de transacción. Así mismo, se debe destacar la ubicación de Perú (41) y Colombia (42), los cuales al exhibir un desempeño similar al de Chile, también se destacan en el ámbito regional por las facilidades que otorga su marco institucional para las actividades empresariales y de inversión. Por otra parte, y como ha sido la constante durante los últimos años, Venezuela y Bolivia, en las casillas 177 y 153 respectivamente, son los países latinoamericanos que muestran el peor desempeño, lo cual pone de manifiesto que los inversionistas que se localizan en estos dos países pierden competitividad por efecto de los trámites, procedimientos y costos nece-

sarios para poder llevar a cabo sus actividades productivas.

Finalmente, es importante señalar que de acuerdo con el último informe elaborado por *PricewaterhouseCoopers* (PWC) –en el cual se analiza la carga impositiva que las empresas enfrentan en relación con sus utilidades, así como los procedimientos y tiempos requeridos para efectuar el pago de estas tarifas–, Chile, una vez más, es el país de la región que cuenta con el marco tributario más favorable para inversionistas y empresarios. Este buen desempeño se explica, particularmente, porque el total de impuestos que pagan las firmas que operan en territorio chileno no supera el 25% de sus utilidades, siendo esta la tasa más baja

Gráfica 6
Ranking Doing Business 2012



Nota: mejor ranking implica menores costos de transacción.

Fuente: I^oN-Cepec, con base en Banco Mundial (2011), Doing Business.

en el ámbito latinoamericano. Así mismo, se destacan El Salvador y Paraguay, países en los cuales las empresas pagan el 35% del total de sus utilidades en impuestos, una cuota que aunque no es tan benévola como la chilena, es la segunda más baja a nivel regional.

De otro lado, en este frente el reto es considerable para países como Argentina, Bolivia, Colombia, Brasil, Nicaragua, Venezuela y Puerto Rico. Con cobros que en algunos casos superan el 60% de las utilidades de las empresas, la estructura tributaria de estos países resulta menos atractiva para las empresas en busca de nuevas opciones de localización, lo cual inevitablemente desincentivará la llegada de nuevas inversiones.

D. ENTORNO POLÍTICO Y ECONÓMICO

La atracción de nuevas inversiones también está fuertemente ligada al comportamiento de variables del entorno político y económico de cada país, las cuales influyen directamente en el clima para las inversiones que estos ofrecen. Desde esta perspectiva, el INAI evalúa tres dimensiones que determinan en buena medida las decisiones de localización de los inversionistas: gobernabilidad, estabilidad macroeconómica y riesgo soberano.

Con el fin de estimar el grado de gobernabilidad con el que cuenta cada uno de los países analizados, se usaron datos del Banco Mundial para sintetizar seis variables: (i) voz y rendición de cuentas, (ii) estabilidad política y ausencia de violencia (terrorismo), (iii) efectividad del

gobierno, (iv) calidad regulatoria, (v) imperio de la ley, y (vi) control de la corrupción.

Gracias a este ejercicio, fue posible concluir que Chile es el país latinoamericano con el mejor entorno político, especialmente por su calidad regulatoria y el control que ejerce sobre la corrupción. En segundo lugar se destaca Uruguay, país que sobresale en la región por su estabilidad política y la ausencia de violencia. El podio de los países de la región con mejor gobernabilidad es completado por Puerto Rico, particularmente por su desempeño en términos de voz y rendición de cuentas.

La cara opuesta está representada por Venezuela, Bolivia, Ecuador y Argentina. Este grupo de países registró los menores niveles de gobernabilidad. Estos cuatro países muestran enormes desafíos en este aspecto, específicamente por su deficiente calidad regulatoria, sus dificultades para controlar la corrupción y la ausencia de imperio de la ley. Cabe aclarar que el desempeño de Argentina, Bolivia y Venezuela se vio notablemente afectado por las estatizaciones que vienen efectuando sus gobiernos a empresas multinacionales que operaban en estos países. Situaciones como esta se convierten en señales de alarma para inversionistas del resto del mundo, pues ponen en duda la seriedad de las instituciones y su compromiso por respetar las reglas establecidas para el desarrollo de la actividad productiva de origen privado.

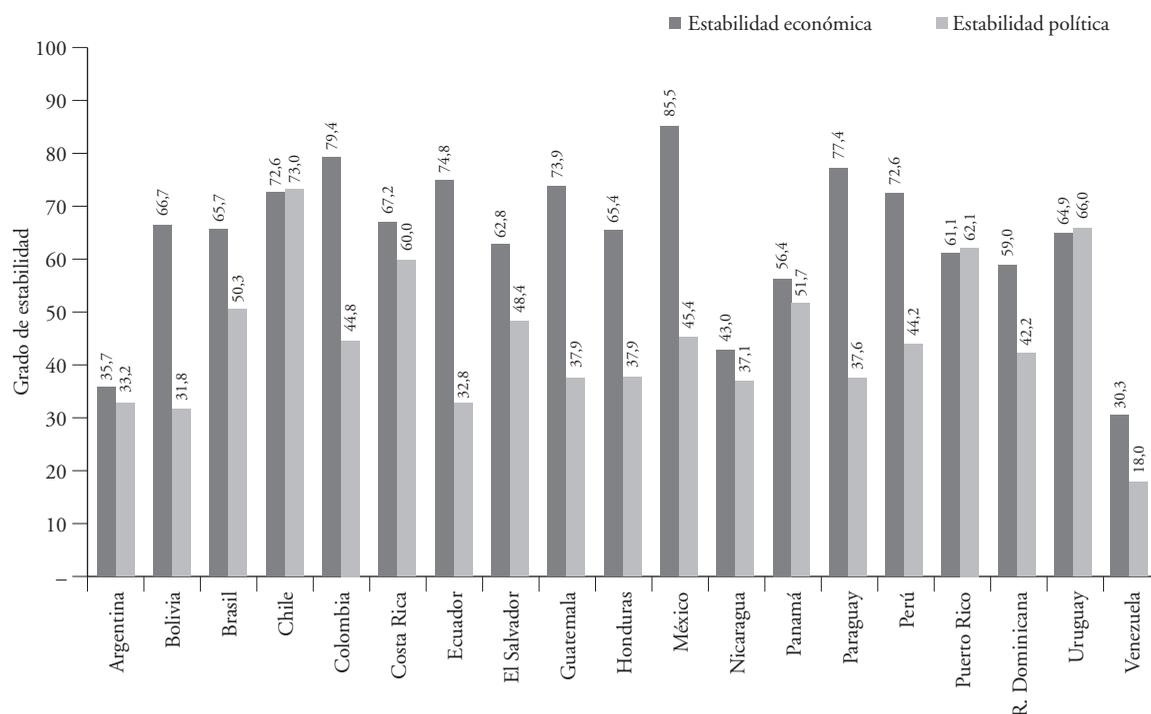
Así mismo, con el objetivo de evaluar la estabilidad económica, el INAI analizó la senda de convergencia respecto a los niveles óptimos que establece cada uno de los países para cua-

tro de los determinantes de su comportamiento macroeconómico: (i) inflación, (ii) saldo en cuenta corriente, (iii) saldo fiscal y (iv) crecimiento potencial.

En este sentido, México fue el país que a nivel regional obtuvo el desempeño más destacado, el cual estuvo respaldado principalmente por su disciplina fiscal y una balanza comercial superavitaria que da cuenta de su pujante actividad exportadora. Colombia, cuyas principales fortalezas son el crecimiento potencial y la estabilidad de precios, y Paraguay que se destaca por el buen manejo de sus finanzas públicas, son los países que completan el *top 3* regional

en términos de estabilidad económica. El otro extremo está representado por Venezuela, Nicaragua y Argentina los cuales se perfilaron como los países de América Latina con los menores índices de estabilidad económica. Las economías argentina y venezolana explican su pobre desempeño fundamentalmente por sus elevados y volátiles niveles inflacionarios, así como por las restricciones cambiarias que han implementado desde hace algún tiempo. Nicaragua, por su parte, se ve afectada por un gran flujo de importaciones que deriva en un importante déficit comercial que pone de manifiesto sus vulnerabilidades ante la coyuntura económica mundial.

Gráfica 7
Estabilidad económica y política en América Latina 2011



100=Estabilidad absoluta.

Fuente: I^oN-Cepec, con base en Banco Mundial y datos oficiales de cada país.

Finalmente, en términos de riesgo soberano, el INAI tomó en cuenta el indicador de grado de inversión elaborado por Standard & Poor's, pues esta es una medición de referencia y consulta para los inversionistas de todo el mundo, que determina el riesgo que significa invertir capital en un país determinado, así como la prima o tasa de interés que dicho país debe pagar a quienes localicen allí sus recursos.

De acuerdo con los últimos resultados de este indicador, Chile se ubica nuevamente como el país menos riesgoso con una calificación de A+, la cual garantiza su capacidad para responder a los compromisos financieros que adquiere, y fortalece la profundidad de su sistema financiero al abrir la posibilidad de que fondos norteamericanos inviertan en su mercado de capitales. Especial mención merecen también México, Puerto Rico, Perú, Brasil, Colombia y Panamá, economías que al hacerse acreedoras al denominado “grado de inversión” dejan de ser destinos de inversión de carácter exclusivamente especulativo, con lo cual ofrecen mayor seguridad a sus inversionistas.

El otro elemento que observa el riesgo macroeconómico de los países, son los Credit Default Swaps (CDS), un indicador que evalúa la probabilidad de no pago de los bonos soberanos de una economía y se mide en puntos porcentuales sobre la tasa de menor riesgo del mercado, de tal manera que 100 puntos implican que a los países se les cobra un 1% adicional sobre la tasa que en ese momento

Tabla 3
Riesgo soberano países de América Latina 2012

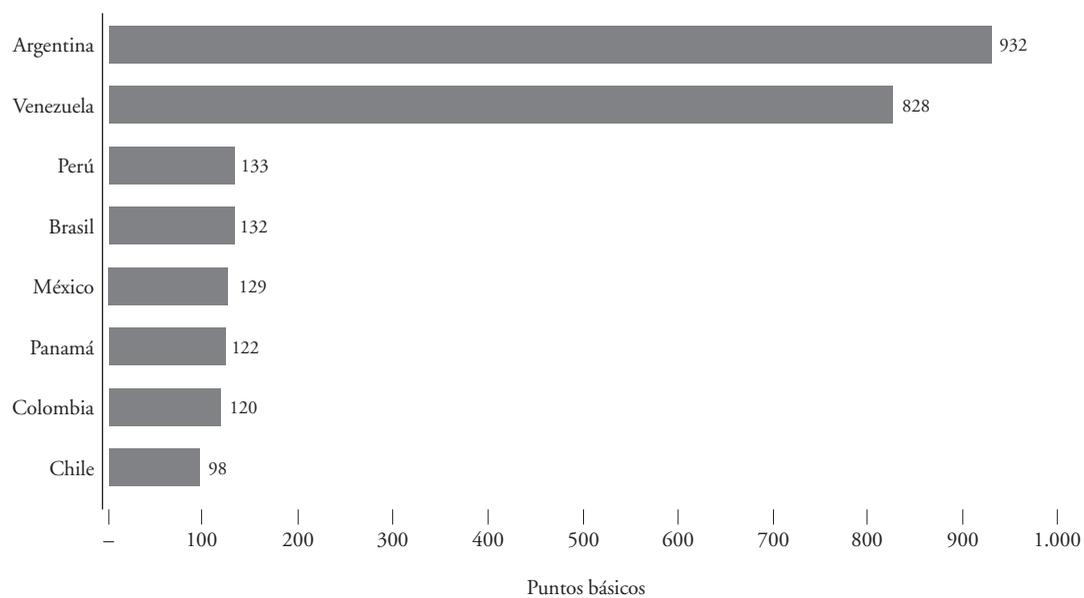
País	RIESGO SOBERANO
Chile	A+
México	BBB
Puerto Rico	BBB
Perú	BBB
Brasil	BBB
Colombia	BBB-
Panamá	BBB-
Uruguay	BB+
Costa Rica	BB
Guatemala	BB
El Salvador	BB-
Paraguay	BB-
Venezuela	B+
Bolivia	B+
R. Dominicana	B+
Argentina	B
Honduras	B
Nicaragua	B
Ecuador	B-

Fuente: Standard & Poor's - Marzo de 2012.

estén dando los bonos del tesoro de los Estados Unidos.

A mediados de abril del 2012, los bonos de Argentina y Venezuela se transaban con un castigo superior a los 900 puntos básicos, mientras los demás países de la región se aglomeraban en torno a los 100 puntos.

Gráfica 8
Credit Default Swaps, bonos a 5 años



Consulta: 15 de abril de 2012, países seleccionados.

Fuente: Bloomberg.

3. Los resultados de las ciudades latinoamericanas

La revisión de las variables asociadas a la escala ciudad del INAI permite la identificación de los factores diferenciadores y los retos propios de cada una de las áreas metropolitanas evaluadas. En este contexto, cuando solo se tienen en cuenta las variables e indicadores asociados a la *escala de ciudad* (tamaño de mercado y el poder de compra, reconocimiento y presencia global, confort urbano, posibilidades de apalancamiento y calidad de la oferta educativa para la formación superior del talento humano), se acentúan los atributos o los desafíos propios de las ciudades. Los resultados de la evaluación exclusiva de las plataformas urbanas para el 2012 corroboran la fortaleza de São Paulo como la ciudad más atractiva para la inversión en la región, así como el posicionamiento de Santiago en el segundo lugar. Por otra parte, se debe mencionar el hecho de que Buenos Aires alcanza el tercer escalón, lo que corrobora que esta ciudad se encuentra muy afectada

en el *ranking* global por cuenta de los problemas de un entorno nacional renuente a la inversión.

En este *sub-ranking*, que solo toma en cuenta el desempeño de las variables a escala ciudad, también se hace visible el buen desempeño que tienen urbes como Ciudad de México, Bogotá, Lima y, en menor medida, Ciudad de Panamá y Río de Janeiro, en su intención de ofrecer condiciones atractivas para los inversionistas globales. Especial mención merecen algunas ciudades brasileñas como Porto Alegre, Belo Horizonte, Curitiba, Brasilia y Salvador, en las que el tamaño de su mercado, poco a poco les permite consolidarse como alternativas muy interesantes para la inversión en la región.

A diferencia de versiones anteriores del INAI, en este *sub-ranking* las urbes venezolanas ya no ocupan las últimas posiciones, las cuales

son cedidas a San Salvador, Asunción y a las hondureñas Tegucigalpa y San Pedro Sula, principalmente por la combinación de factores como un bajo tamaño de mercado, problemas asociados a su confort urbano, limitadas oportunidades de apalancamiento y una oferta para la formación del talento humano de menor calidad.

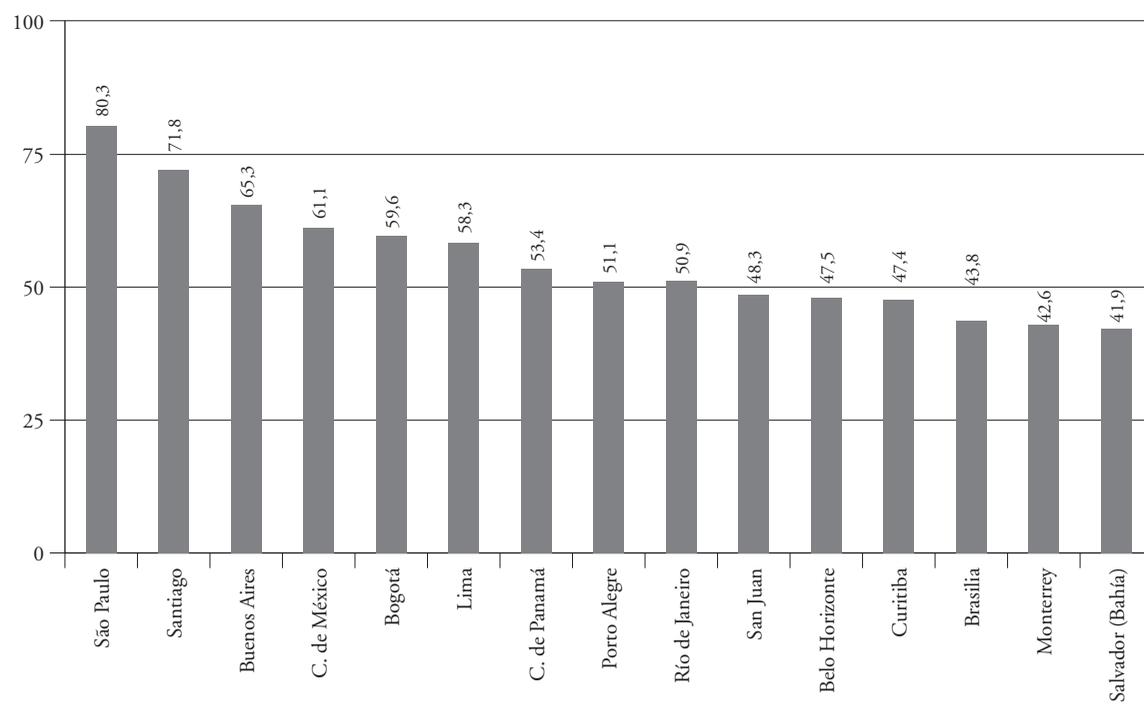
A. TAMAÑO DE MERCADO Y DESEMPEÑO ECONÓMICO

El tamaño del mercado y el desempeño económico son variables fundamentales para la toma de decisiones por parte de un inversionista. En este sentido, el área metropolitana de

São Paulo nuevamente se posicionó como la de mayor nivel de generación de valor agregado en América Latina: el PIB de la metrópoli brasileña (US \$ 472 mil millones) es superior al de países latinoamericanos como Colombia o Venezuela, mientras que el de la capital mexicana (US \$ 262 mil millones) es mayor al de una economía como la peruana y muy cercano al del conjunto de la chilena. En esta variable también se destaca la fortaleza de las economías de Buenos Aires (US \$ 202 mil millones) y Rio de Janeiro (US \$ 176 mil millones).

Adicionalmente, resulta importante mencionar que en esta edición del INAI, las estimaciones del crecimiento realizadas por el Cepec e IDN arrojaron que, durante el 2012, Ciudad

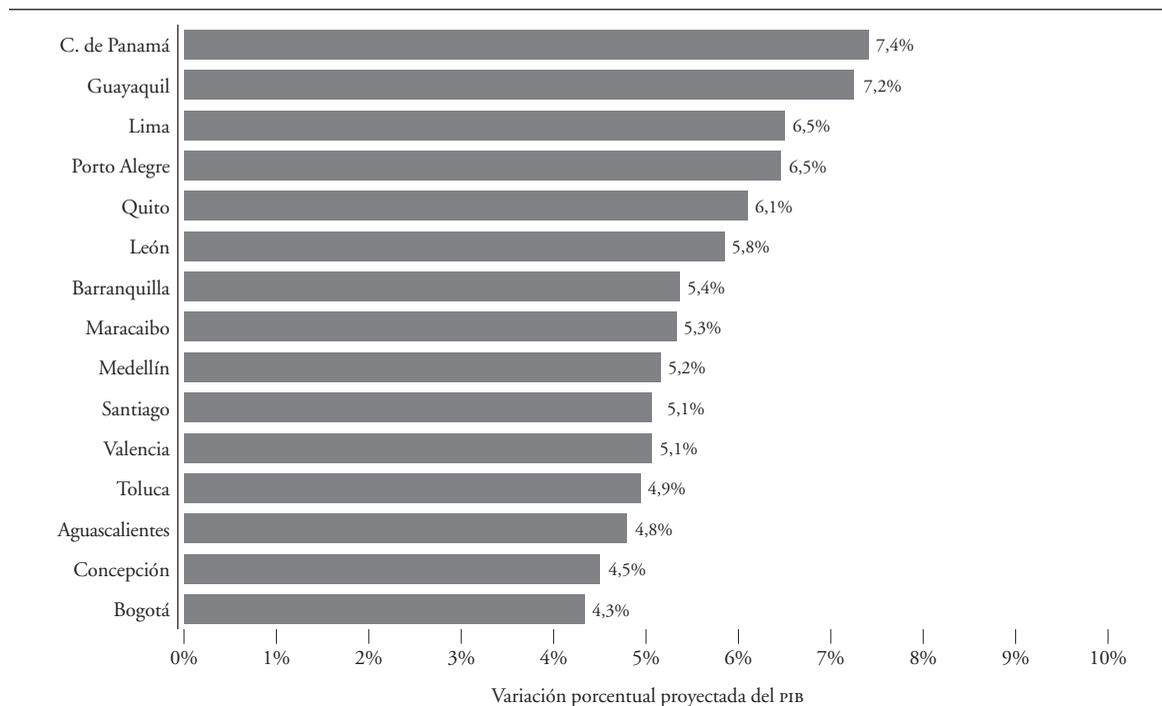
Gráfica 9
Clima inversiones-escala ciudad 2012 (top 15)



100 = clima perfecto.

Fuente: IDN-Cepec.

Gráfica 10
Ciudades más dinámicas 2012 (top 15)



Fuente: I^dN-Cepec.

de Panamá, Guayaquil, Lima, Porto Alegre y Quito serán las ciudades de América Latina que registren mejores niveles de crecimiento económico (en todos los casos en un nivel superior al 6%). De otra parte, se espera que San Juan de Puerto Rico, Rosario, San Salvador y Asunción sean las de menor desempeño económico durante el 2012. Sobre este asunto conviene recordar que el dinamismo de una ciudad se constituye en una de las variables que más inciden en la toma de decisiones de los inversionistas globales, en la medida que las expectativas acerca de la expansión esperada de la actividad productiva les permite identificar el potencial local para el desarrollo de nuevos negocios.

En la gráfica 11 se ilustra una combinación del tamaño de la economía y el dinamismo de

las ciudades, de tal forma que permite identificar aquellas áreas metropolitanas (Santiago, Lima, Bogotá y Porto Alegre) que además de tener una fortaleza asociada a altos niveles de generación de valor agregado (medido en términos de PIB a precios corrientes), también cuentan con un aparato productivo dinámico, que es capaz de sobreponerse a las dificultades de un entorno internacional poco favorable y crece por encima del promedio que tendrán el conjunto de las ciudades latinoamericanas evaluadas (3,8%). En la parte superior del cuadrante izquierdo se aprecia cómo algunas de las mayores economías de la región (São Paulo, Ciudad de México, Buenos Aires y Río de Janeiro) tendrán un dinamismo más moderado, aunque relativamente adecuado para su tamaño; mientras que en la parte inferior del cuadrante derecho se encuentran algunos

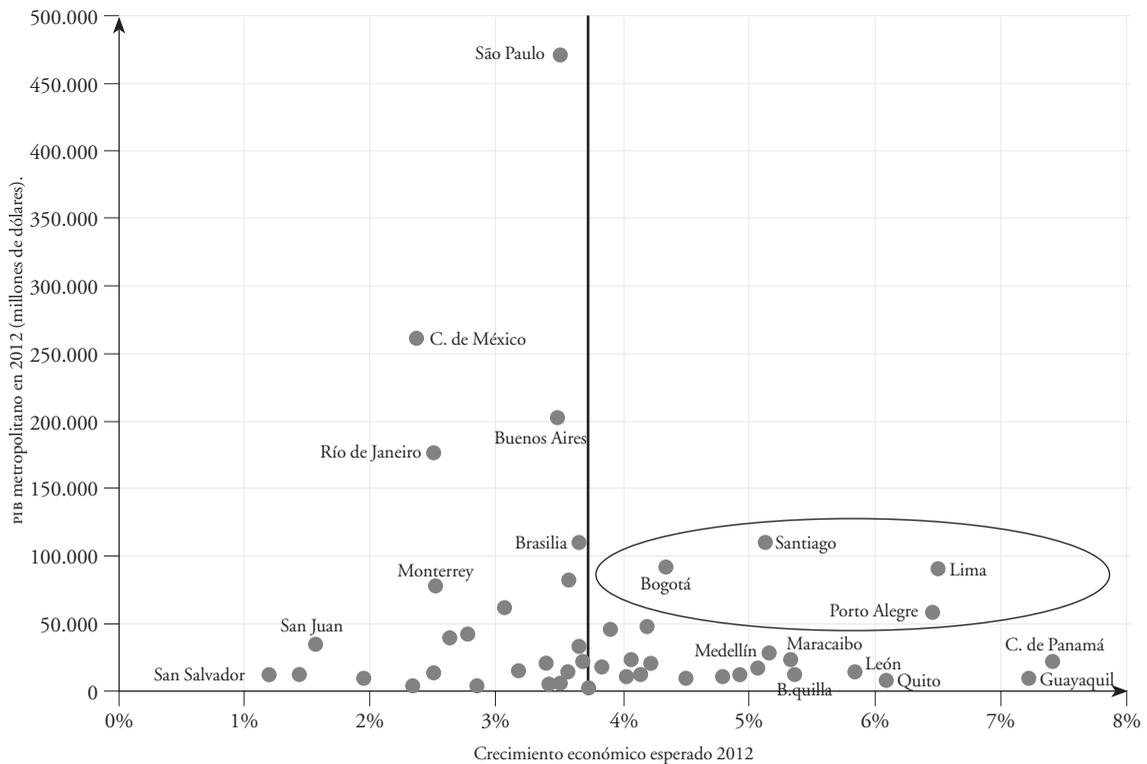
mercados en la región (Guayaquil, León, Quito, Barranquilla o Medellín) que, a pesar de no tener un PIB muy elevado, en el 2012 registrarán dinamismos de su actividad que podrían resultar muy atractivos para cualquier inversionista.

B. PODER DE COMPRA Y CONFORT URBANO

Las condiciones de vida que ofrece la ciudad en la que se planea realizar la inversión, así como al poder adquisitivo de los habitantes son otras dos variables determinantes en la decisión de inversión y de localización. Así las cosas,

para medir el confort urbano de las ciudades evaluadas en esta edición del INAI, se optó por incorporar el índice de calidad de vida elaborado por Mercer para diferentes ciudades de la región. De manera complementaria, se convocó a un panel de expertos para contrastar su percepción acerca del grado de seguridad con el que cuentan las personas en las ciudades objeto de estudio, y se introdujo la cuantificación de los homicidios por cada 100.000 habitantes en las urbes, de tal forma que se pudiese capturar el comportamiento delictivo territorial y no solo el de percepción, que en ocasiones puede sobrevalorar la sensación de inseguridad en la población.

Gráfica 11
Tamaño de la economía vs. crecimiento del PIB



Nota: la línea negra en mitad de la gráfica representa el valor de crecimiento promedio del PIB de las ciudades latinoamericanas.

Fuente: I^oN-Cepec, con base en estadísticas oficiales.

Los resultados derivados de la combinación de estos tres elementos arrojaron que durante el 2011 Montevideo, Santiago y San Juan se mantuvieron como las ciudades de América Latina que cuentan con un mejor confort urbano para los inversionistas que allí decidan localizarse. A estas tres capitales les siguen en importancia Curitiba y Mendoza, mientras que Tegucigalpa, Caracas, San Pedro Sula y Ciudad de Guatemala se ubicaron como las urbes con las condiciones de vida menos atractivas para que un ejecutivo desarrolle plenamente su vida personal y laboral.

En cuanto al poder de compra, Brasilia, San Juan de Puerto Rico, São Paulo y Monterrey son las ciudades de América Latina en las que sus habitantes cuentan con el mayor poder adquisitivo en la región, con ingresos superiores a los US \$ 20.000 anuales, lo que las ubica en niveles similares a aquellos países denominados como de ingresos medios-altos, que cuentan con niveles de desarrollo relativamente buenos. La condición de un buen poder adquisitivo promueve la atraktividad de estas ciudades, por cuenta de una mayor demanda esperada como consecuencia de una eventual localización empresarial en dichas áreas metropolitanas.

Las ciudades de la región con menor ingreso per cápita esperado en el 2012 son Managua, las bolivianas La Paz y Santa Cruz, y San Pedro Sula. Adicionalmente, dentro de las ciudades con menores niveles de ingreso se debe mencionar la presencia de las ecuatorianas Quito y Guayaquil, aunque el dinamismo económico esperado para los próximos años deberá contribuir a cambiar esta situación. En la siguiente

gráfica se representa la relación entre confort urbano y poder adquisitivo en las ciudades objeto de análisis. En esta es posible verificar cómo San Juan de Puerto Rico destaca sobre el resto de ciudades latinoamericanas por cuenta de un nivel de ingresos de sus habitantes elevado, que presenta una buena correlación con mejores condiciones de vida en la ciudad.

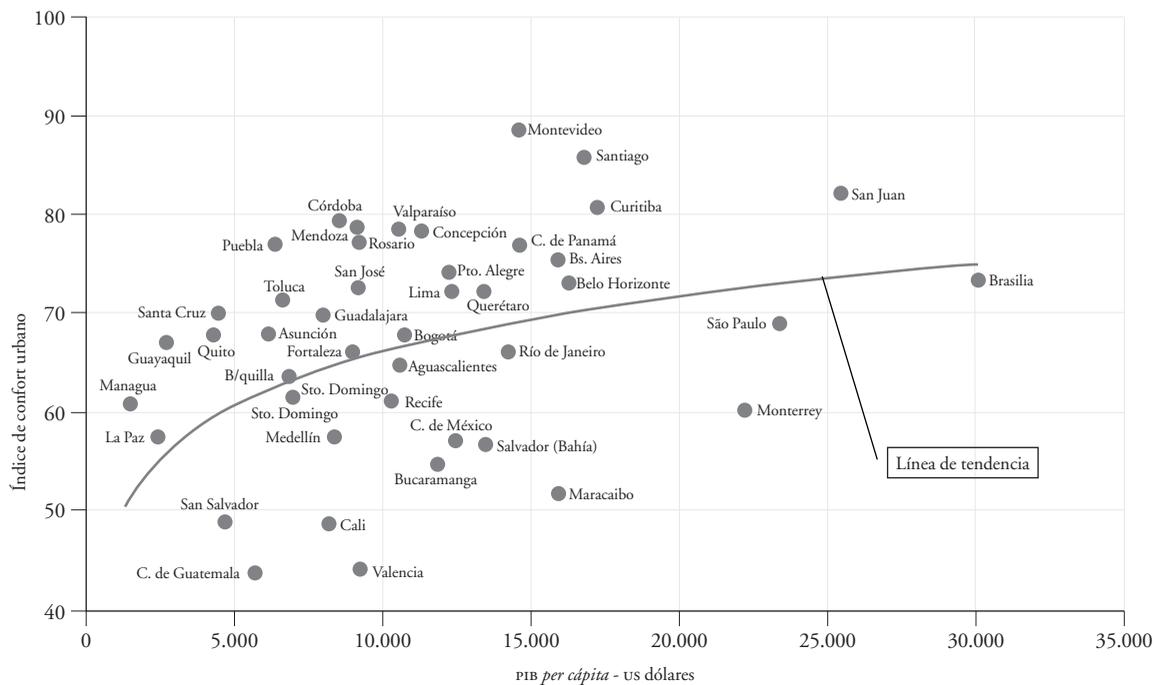
C. RECONOCIMIENTO Y PRESENCIA GLOBAL

Uno de los aportes más importantes que año a año ha venido incorporando el INAI está asociado al grado de reconocimiento en materia de negocios que las ciudades evaluadas alcanzan a escala global y latinoamericana. En esta perspectiva, se combinan cuatro indicadores relacionados con la oferta de información para negocios existente en Internet sobre cada ciudad, el grado de popularidad en términos de búsquedas en la web sobre ellas, el número de ferias y eventos internacionales de los que son sede, así como la percepción de expertos de diferentes países de la región acerca del grado de reconocimiento, marca o atributos característicos diferenciadores, y reputación proinversiones de cada ciudad en la escala regional.

El resultado para el 2012 del indicador de reconocimiento global evidenció cambios en relación con el año anterior y permitió identificar a São Paulo, Ciudad de México y Buenos Aires como las ciudades de mayor notoriedad en el ámbito internacional, principalmente por la cultura empresarial y de emprendimiento en el caso de la primera, el turismo recreativo y de negocios en el de la capital mexicana, y la cultura y gastronomía en el de la ciudad

Gráfica 12

PIB per cápita vs. confort urbano: correlación



Fuente: I^dN-Cepec, con base en estadísticas oficiales de cada país y Mercer.

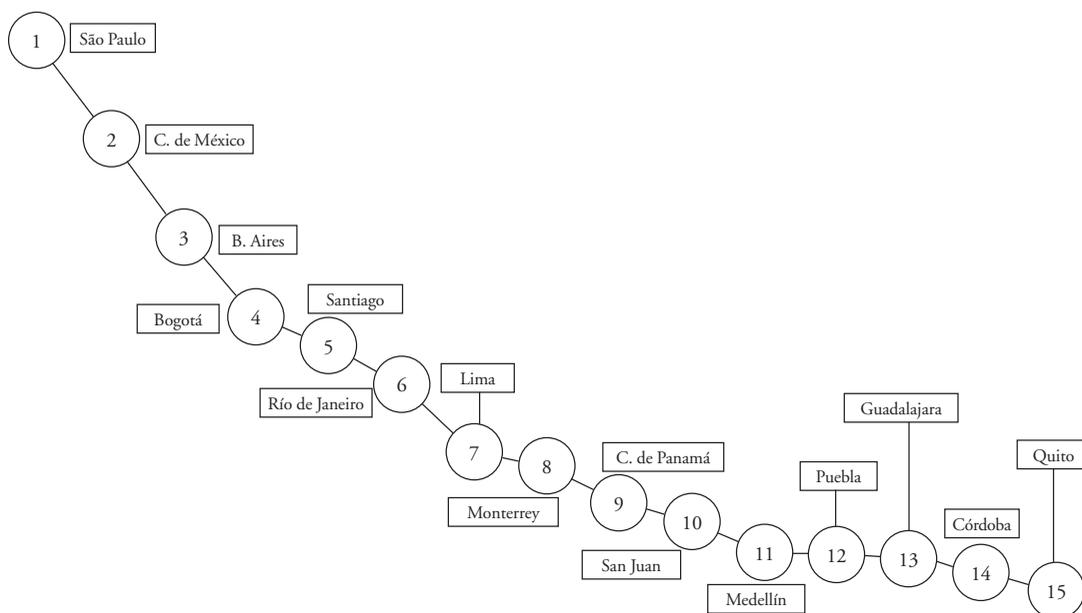
rioplatense. En un segundo escalón aparecen Bogotá, Río de Janeiro y Santiago que son, con cada vez mayor frecuencia, sede de eventos culturales, económicos, políticos y sociales a escala continental y mundial.

Un segundo indicador que se debe tener en cuenta en esta dimensión está asociado a la presencia de multinacionales en la ciudad, en el entendido de que el reconocimiento y la reputación internacional también están vinculados a la presencia de firmas multinacionales que desarrollen satisfactoriamente la operación de su negocio. En este sentido, la medición del 2012 identificó, además del número de multinacionales pertenecientes al *ranking* de las 500 mayores compañías del mundo –según la revista *Fortune*–, el número de las denomina-

das “multilatinas” (las mayores compañías de América Latina, según la Revista *Forbes*) que hacen presencia en las áreas metropolitanas de países diferentes al de origen de la respectiva compañía, de tal forma que permitiera identificar el potencial de las ciudades de atraer capitales de otras naciones de la región.

Los resultados del 2012 evidenciaron que a pesar de las dificultades del entorno político y económico de Argentina, Buenos Aires se mantuvo como la ciudad de América Latina con mayor presencia de este tipo de firmas (150). Las ciudades perseguidoras continúan siendo, en su orden, Ciudad de México (135), São Paulo (129), Santiago (98), Bogotá (84) y Lima (72).

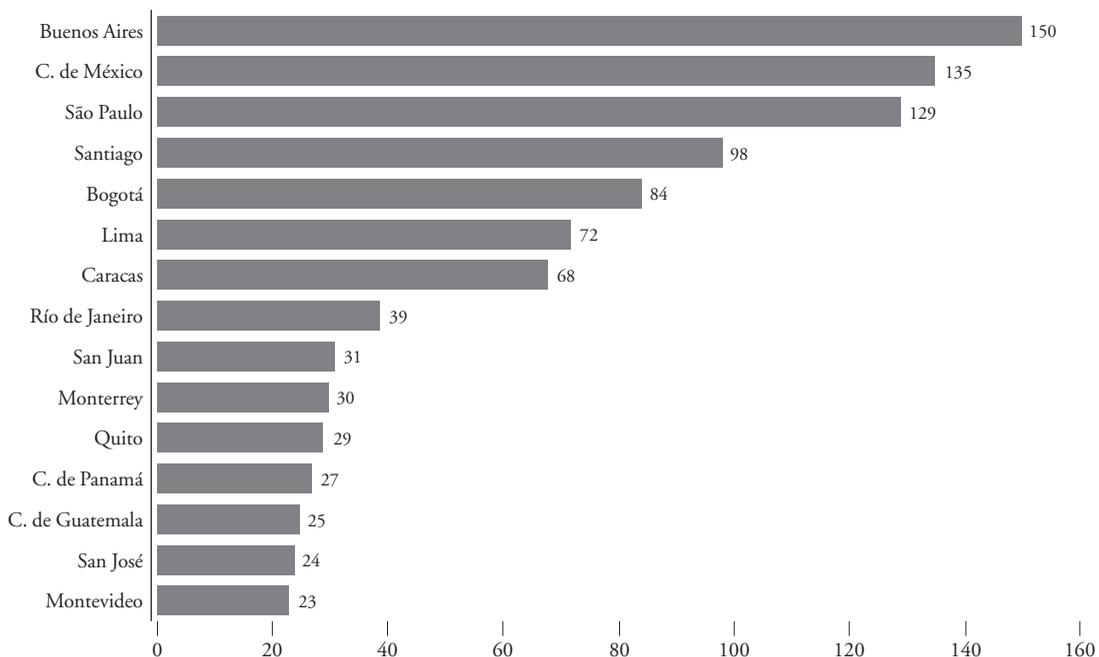
Gráfica 13
Notoriedad y reputación internacional 2012



Nota: ciudades de América Latina con mayor reconocimiento a escala global.

Fuente: I^dN-Cepec, con base en percepción de expertos, Google, Alexa y ferias internacionales.

Gráfica 14
Presencia de multinacionales en América Latina 2012 (top 15)



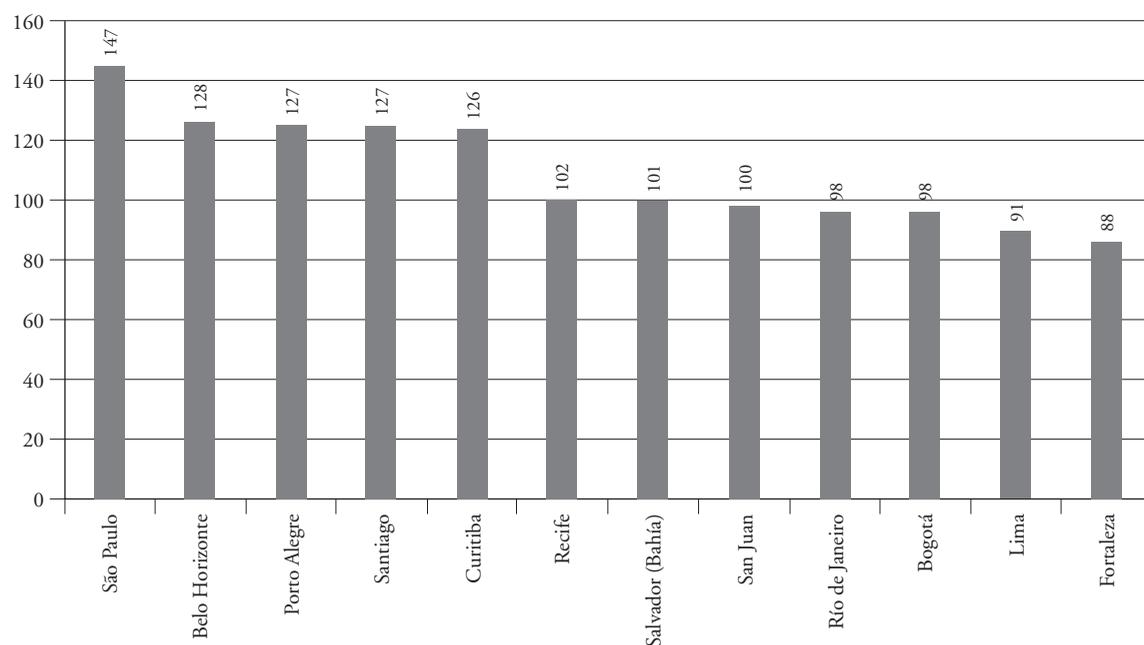
Fuente: I^dN-Cepec, con base en la revista *Fortune 500* y *Ranking Forbes*.

D. POSIBILIDADES DE APALANCAMIENTO

En cuarto lugar, el INAI evaluó las posibilidades de apalancamiento existente en el mercado financiero en cada una de las áreas metropolitanas, en el entendido de que para un inversionista resulta fundamental contar con buenas posibilidades de acceder a recursos para fortalecer su negocio. En este sentido, la medición del 2012 asociada a la profundidad de los mercados de valores y bancario locales, permitió identificar la supremacía de las ciudades brasileñas en este indicador, principalmente por el tamaño de la bolsa de valores de ese país, en la que el monto bursátil transado durante el 2011 alcanzó los US \$ 930 mil millones, dos veces más que el PIB de São Paulo en dicho año.

Dentro de las ciudades no brasileñas destacan Santiago, Bogotá y Lima, en las que la reciente integración de sus respectivas bolsas de valores en el denominado Mercado Integrado Latinoamericano (MILA) se constituye en una gran oportunidad para diversificar, ampliar y hacer más atractiva la negociación de activos de renta variable en los tres países (tanto para los inversionistas locales como para los extranjeros). Ciudad de Panamá, por su parte, mantuvo un buen registro en términos de la profundidad de su mercado bancario, gracias a una buena oferta de instrumentos y mecanismos de financiamiento para los inversionistas.

Gráfica 15
Potencial financiero 2011



200 = mayor profundidad de la banca y el mercado bursátil.

Fuente: I^ºN-Cepec, con base en estadísticas oficiales y de cada país.

E. CALIDAD DE LA OFERTA FORMATIVA PARA LA EDUCACIÓN SUPERIOR

Finalmente, en el INAI 2012 se decidió incorporar un indicador que cuantifica la calidad de la oferta de universidades en cada ciudad, en el entendido de que las áreas metropolitanas que cuentan con una oferta amplia de instituciones universitarias con estándares de calidad buenos o excelentes, también deben tener una amplia oferta de capital humano, tanto profesional como técnico, de alto nivel. Para el cálculo de este indicador se identificaron las 200 unidades universitarias de América Latina pertenecientes al *QS World Universities Ranking 2011*, elaborado por la firma británica Quacquarelli Symonds (QS), y que establece las mejores universidades del mundo y la región. Se optó por este *ranking*, en la medida que esta firma tiene una amplia trayectoria en la provisión de información especializada sobre educación superior y contempla la evaluación de seis variables fundamentales para medir la calidad de la oferta formativa para la educación superior presente en cada ciudad⁴.

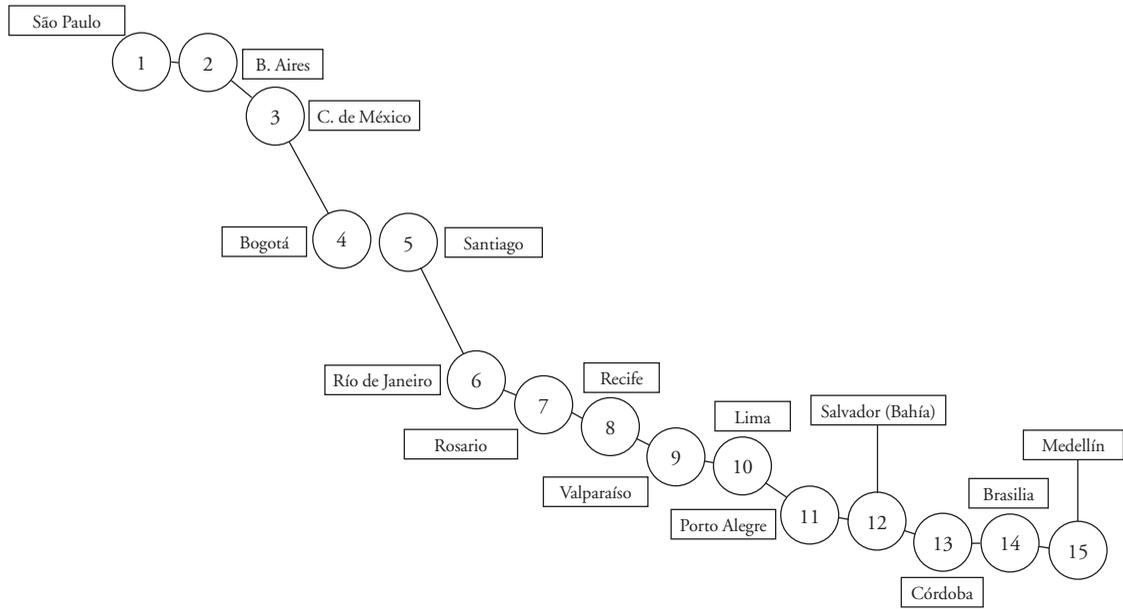
Con esta información se construyó un indicador de calidad de la oferta formativa para

la educación superior, que tuvo en cuenta dos criterios fundamentales: i) cantidad, referido al número de universidades presentes en cada ciudad (entendidas como la sede principal), ponderado por el tamaño de estas (ya que no es lo mismo tener una universidad pequeña de alta calidad, que tener una grande con los mismos estándares); y ii) excelencia, asociado al porcentaje del total de universidades localizadas en cada área metropolitana que se encuentran ubicadas dentro de las 50 mejores de América Latina.

El resultado para el 2012 del indicador de calidad de la oferta educativa para la formación del talento humano permitió identificar a São Paulo, Buenos Aires, Ciudad de México, Bogotá y Santiago como las ciudades de mejor desempeño. En contraste, ciudades como Ciudad de Panamá, Santo Domingo, León, Toluca y algunas otras centroamericanas pierden terreno en el INAI 2012, por cuenta de las restricciones que implica no contar con una plataforma adecuada para la formación de capital humano de alto nivel, que esté acorde con las necesidades de los inversionistas que allí decidan localizarse.

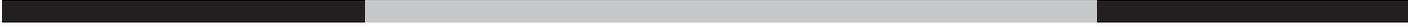
4 Las variables evaluadas son: i) reputación académica, ii) reputación del empleador, iii) publicaciones y citas por facultad, iv) estudiantes por facultad, v) *staff* de personal con doctorado y vi) impacto en la web.

Gráfica 16
Capital humano 2012 (top 15)



Nota: ciudades de América Latina con mayor y mejor oferta formativa para la educación superior.

Fuente: I^dN-Cepec, con base en world Universities Ranking 2011-Quacquarelli Symonds.



Anexo 1. Metodología INAI 2012

El presente *ranking* se constituye en un aporte para dilucidar y cuantificar los componentes claves que determinan que un país y una ciudad resulten atractivos para que los inversionistas decidan llevar a cabo sus proyectos. Sobre el particular se debe mencionar que, si bien es cierto que las condiciones del entorno nacional son un factor decisivo al momento de toma de decisiones, también lo es que las ciudades en muchos casos presentan realidades y dinámicas económicas distintas a las de su entorno nacional, por lo cual resulta importante captar dicha dualidad.

El Índice de Atractividad Urbana de Inversiones (INAI), es un indicador integral que tiene como variable independiente la tasa de inversión esperada por persona, en cada una de las ciudades de América Latina incluidas en la lista seleccionada. Esto significa que el monto total que se invierte en una ciudad no es lo que determina su grado de atractividad, debido a que si así fuera, las ciudades más grandes siempre serían las más atractivas.

Relativizar la unidad de medida responde a la necesidad de comparar “la invitación” que hacen las ciudades a los inversionistas dentro de su alcance y medios y la efectividad de ese llamado. El resultado del INAI está orientado a medir la gestión urbana de sus autoridades en la implantación de políticas que contribuyan a impulsar las inversiones en su ciudad.

Ahora bien, cabe recordar que el INAI es un indicador de atractividad *ex ante*, ya que usa datos del año anterior y estimaciones para el período en curso, pero el nivel efectivo de inversiones solo puede ser verificado al año siguiente. El INAI es un indicador de anticipación (líder) del grado de inversión urbana y no de la inversión que efectivamente se recibirá, de modo que el cumplimiento de las expectativas queda al alcance de las autoridades respectivas.

La aproximación metodológica del modelo simula la forma en que los inversionistas deciden sobre la localización de sus inversiones.

Nota: el INAI no es un indicador correlacionado con la rentabilidad o el VAN de las inversiones urbanas; por tanto, no refleja la localización óptima de recursos de un inversionista.

Modelo general⁵

El modelo está dividido en dos partes: una agrupa las variables a escala país y la otra las variables a escala ciudad. La primera decisión metodológica que se hizo fue establecer el ponderador correspondiente a cada gran grupo de variables. A ese efecto se observaron antecedentes usados en otras mediciones similares y se consultó a un grupo de expertos, con los cuales se determinó que las variables de escala país tendrían un peso total en el modelo de 35%, mientras que las de escala ciudad tendrían una ponderación de 65%.

5 El modelo no considera las inversiones correspondientes a recursos naturales, ya que por definición estas se localizan en donde se encuentra el recurso buscado y, por ende, los inversionistas no hacen análisis de localización para esta inversión.

A continuación se hizo un análisis de los conceptos que involucran el proceso de toma de decisiones de inversión por parte de los agentes, y se encontró que estas eran: tamaño, costos y riesgos. En este sentido, las variables que responden en forma más nítida a esta clasificación en la escala país fueron las siguientes:

1. Tamaño del mercado y orientación a mercados externos

- PIB, en millones de dólares corrientes
- Número de acuerdos comerciales
- Apertura económica

2. Competitividad de costos

- Costo de producción
- Costos de transacción
- Costo tributario

3. Entorno político y económico

- Estabilidad política
- Estabilidad económica
- Calificación de riesgo soberano

Una vez que los inversionistas han decidido invertir en un país, determinan en qué ciudad prefieren establecerse. El análisis de las variables significativas arrojó como resultado la relevancia de incluir los siguientes determinantes:

1. Poder de compra esperado de los ciudadanos
2. Dinamismo económico esperado
3. Potencial de financiamiento de nuevos proyectos
4. Presencia de empresas globales
5. Seguridad y calidad de vida [confort urbano]
6. Notoriedad /reputación global
7. Calidad de la oferta formativa para la educación superior

Síntesis

La agrupación de ambos tipos de variables es del tipo:

$$INAI = \alpha IEP + \beta IEC$$

En donde, los indicadores a escala país (IEP) se ponderan por 35% (α) y los de escala ciudad (IEC) por 65% (β).

VARIABLES ESCALA PAÍS

Las variables consideradas resumen –de acuerdo con varios trabajos internacionales hechos en esta materia– los factores que permiten a los inversionistas diferenciar en un análisis riesgo/retorno sobre la pertinencia de elevar o reducir sus inversiones en un país: más en la medida que el retorno es mayor, menos en la medida que el riesgo es mayor.

Tamaño del mercado y orientación a mercados externos

El tamaño del mercado doméstico (TMD) está determinado por el nivel de producto de la economía. Por tal razón, se optó por usar el PIB en dólares corrientes (de acuerdo con estimaciones del FMI) para reflejar este concepto. La medida de dólares corrientes fue preferida a la de paridad de poder de compra, porque el dólar sigue siendo la moneda en la que los inversionistas internacionales analizan sus portafolios de inversiones.

Por su parte, el tamaño del mercado externo (TME) fue incluido porque es la variable de contrapeso de los países pequeños. Es decir, un país pequeño no puede competir por atraer inversiones cuando no cuenta con una red global de comercio. Esto significa que el grado de globalización comercial tiende a compensar el tamaño de su economía cuando este es sustancialmente menor al de un país grande. Esta situación es la que exactamente se da en América latina.

Para modelar este determinante se usaron dos variables: apertura comercial de bienes, es decir, el porcentaje que el comercio exterior representa de una economía, y acceso a mercados, medido como el número de mercados a los que tiene acceso cada país por cuenta de tratados de libre comercio vigentes, de modo tal que:

$$TME_t = \alpha [(X+M)_{t-1} / PIB_{t-1}] + \beta TLC_t$$

En donde α es 27,3%, β es 72,7%, X son las exportaciones del año 2011 medidas en dólares corrientes, M son importaciones del año 2011 medidas en dólares corrientes, PIB es el valor estimado del producto para el año 2011 según el FMI y TLC es el número de acuerdos comerciales del país.

El peso de las variables fue determinado por la importancia de cada una de ellas en el análisis de los inversionistas, considerando que buena parte de las exportaciones de nuestro continente son *commodities*. Se optó entonces por valorar menos la apertura económica y más el acceso a mercados. Los datos fueron extraídos de fuentes oficiales y de la OMC.

Así entonces el tamaño quedó definido como:

$$T_t = \alpha TDM_t + \beta TME_t$$

En donde α es 57,7% y β 42,3%. Todos los valores se relativizaron por medio de una conversión a base 100 para incorporarlos al modelo.

Competitividad de costos

En cuanto a los costos, tres factores son los más relevantes a la hora de decidir dónde instalar inversiones: los costos de producción, los costos de transacción y los gravámenes tributarios.

El primero se obtuvo por medio de las brechas entre el PIB medido con respecto a una canasta de bienes, en contraste con la medición del PIB en dólares corrientes. Mientras mayor es la brecha, mayor es la competitividad de costos. La mecánica de esta variable se construyó de modo que:

$$PC(PPC)_{it} / PC(USD)_{it} = CC_{it}$$

En donde PC es el PIB per cápita de un país “i” en un año “t”, medido a paridad de poder de compra (PPC) y en dólares corrientes (USD). Se hicieron ajustes cuando las estimaciones del FMI no incorporaban la última información relevante disponible, como la última devaluación en Venezuela o las dudas sobre la inflación en Argentina.

El segundo factor se estableció a partir del *Ranking Doing Business* del Banco Mundial. Como este organismo solo ofrece un *ranking* de países del 1 al 183, se optó por dar puntaje 100 al primero y 1 al último. Esto generó un escalafón entre los países de la región.

El tercero fue extraído del informe anual encargado por el Banco Mundial a PricewaterhouseCoopers, con respecto a la carga tributaria de los países, en el cual se ponderó la tasa total que las empresas pagan de impuestos con respecto a sus utilidades, el número de trámites necesarios para esos impuestos y el costo en tiempo que eso significa, de modo tal que:

$$CI = \alpha TU + \beta NT + \chi T$$

En donde TU es la carga tributaria sobre las utilidades, NT es el número de trámites y T es el tiempo consumido para pagar esos impuestos. Las ponderaciones escogidas fueron α 70%, β 15% y χ 15%. Como cada variable está expresada en unidades distintas, estas fueron llevadas a base 100 para obtener el indicador.

Entorno político y económico

El análisis del entorno político y económico tuvo en cuenta tres factores: estabilidad política, estabilidad económica y calificación del riesgo soberano. Para determinar el grado relativo de estabilidad política en los países se usaron datos del Banco Mundial, que resumen seis variables: i) voz y rendición de cuentas, ii) ausencia de violencia (terrorismo), iii) efectividad del gobierno, iv) calidad regulatoria, v) imperio de la ley y vi) control de la corrupción.

Los datos están disponibles en base 100 hasta el año 2010. Cepec e I^dN proyectaron cada uno de los subfactores por separado hasta el año 2011. Luego, la conjunción de estos determinó el grado de estabilidad política de los países de la región.

Este año se añadió el fenómeno de las estatizaciones, aplicando un factor de castigo a los componentes “calidad regulatoria”, “imperio de la ley” y “control de corrupción”. De acuerdo con la profundidad de las estatizaciones, se castigó con 50% a estos subindicadores cuando la estatización excluyó los derechos de propiedad de los inversionistas privados y con 25% cuando sí los consideró (es decir, el gobierno planea compensar a los inversionistas por los montos desembolsados).

La estabilidad económica, en cambio, se estimó como el menor grado de desvío a los parámetros óptimos de las grandes variables macroeconómicas para mantener una tasa de crecimiento de largo plazo en torno al nivel de crecimiento potencial de cada economía.

Los parámetros considerados fueron: i) inflación, ii) saldo en cuenta corriente, iii) saldo fiscal y iv) crecimiento potencial. Los niveles óptimos de estos parámetros fueron: inflación 2,5%, saldo fiscal 0%, saldo en cuenta corriente 0% y el crecimiento potencial estuvo limitado por la tasa de inversión, de modo tal que a mayor inversión, mayor expansión sostenible, en niveles de 5 a 1, de modo tal que 25 puntos de inversión permiten cinco puntos de crecimiento, en la línea de las regularidades empíricas de Kaldor⁶. Las desviaciones observadas, de acuerdo con cifras oficiales de cada país, se midieron en valores absolutos, de modo tal que:

$$GI = |2,5\% - (\text{var.}\% \text{ ipc})_{ni}|$$

6 Sobre este determinante cabe señalar que la unidad de medida óptima es la tasa de crecimiento potencial, considerando función de producción, holguras productivas, *stock* de capital en la economía, etc. Lamentablemente muy pocos países de la región cuentan con una estimación de este tipo, de modo que se optó por una mecánica que fuera homologable para todos.

En donde la brecha de inflación (GI) es determinada por la variación absoluta entre 2,5% y la inflación efectiva del país “n” en el año “i”.

Del mismo modo:

$$GCC = |0\% - (CC/PIB)_{ni}|$$

En donde la brecha en cuenta corriente (GCC) es determinada por la variación absoluta entre 0% y el saldo efectivo en cuenta corriente del país “n” en el año “i”, sobre el PIB corriente de ese mismo país en ese mismo año.

Igualmente:

$$GSF = |0\% - (SF/PIB)_{ni}|$$

En donde la brecha en saldo fiscal (GSF) es determinada por la variación absoluta entre 0% y el saldo fiscal efectivo del país “n” en el año “i”, sobre el PIB corriente de ese mismo país en ese mismo año.

En el caso de la desviación de la trayectoria de crecimiento, el cálculo contempló primero la inversión ejecutada en los países, medida a través de la formación bruta de capital fijo (FBKIF) que se extrae del enfoque del gasto del PIB medido por cuentas nacionales. Por lo tanto, la desviación se midió como:

$$GC = |[(FBKIF/PIB)_{ni} / 5] - Var.\% PIB_{ni}|$$

En donde la brecha de crecimiento pasa por establecer la tasa de crecimiento esperado de acuerdo con la regularidad empírica de Kaldor del país “n” en el año “i” y restar esa tasa con la expansión efectiva del PIB de ese mismo país en ese mismo año.

Mientras menor es el desvío en cada variable macroeconómica, mayor estabilidad de largo plazo se puede esperar. Por tanto, menor desvío implica menor puntaje, de modo tal que la base 100 se construyó en forma inversa, donde el puntaje mínimo recibió 100 puntos.

Finalmente:

$$GT = \alpha GI + \beta GCC + \chi GSF + \delta GC$$

En donde cada ponderador α es 10% y β , χ y δ valen 30%.

Al resultado final se sumó un ponderador de castigo de 25%, en caso de que algún país aplicara restricciones cambiarias que impidan la normal compra de divisas y retorno de utilidades de los inversionistas extranjeros.

En cuanto al riesgo soberano, se consideraron dos variables para reflejar el nivel que ofrecen los países: uno el otorgado por las clasificadoras de riesgo y el otro el medido por los *credit default swaps* (CDS), siendo el primer indicador uno que reajusta en el mediano plazo, mientras el segundo lo hace en forma diaria. Para el concepto se usó el indicador de grado de inversión de Standard & Poor's, cuya tabla fue ordenada de mayor a menor, en donde el mayor indicador corresponde a 100 puntos y el menor a 0. Los indicadores tomados corresponden a los publicados en el mes de marzo del 2012. El segundo concepto solo se incluyó para los países que presentan este indicador en el mercado de derivados y se consideró para cada país el valor puntual del 15 de abril del 2012. Los CDS se llevaron a base 100 para hacer esta escala comparable a la de S&P. Para establecer el factor de riesgo final se promedió en forma lineal el puntaje de ambas variables.

Cálculo final

Cada una de los tres determinantes a escala país se ponderó de forma tal que sumaran 100% en esta parte del modelo, de la siguiente forma:

$$IEP = 37,1\%T + 34,3\%C + + 28,6\%R$$

En síntesis, el índice escala país (IEP) es la suma de ponderar la variable tamaño de mercado (T) doméstico y externo por 37,1%, los factores de competitividad de costos (C), en donde el más bajo tiene mayor puntaje, por 34,3%, y los factores de entorno político y económico (R) por 28,6%.

VARIABLES ESCALA CIUDAD

Las variables consideradas en la escala ciudad corresponden a aquellas que permiten a los inversionistas decidir la distribución de la localización de su inversión en el país "n" en el año "i". Pero esta decisión no es rígida, el modelo permite distribuir la inversión en varios destinos, concentrarla en uno o variar los montos inicialmente decididos por país, en virtud del nivel de atractividad urbana, que surge tanto de la gestión como de las políticas urbanas de las propias ciudades.

Poder de compra

Este concepto se calculó a través del PIB per cápita medido en dólares corrientes, debido a que los flujos de caja de la inversión se calculan en dólares corrientes y, por tanto, esta es la unidad de medida que ven los inversionistas. Para la selección de las ciudades, se usaron dos filtros, descartándose aquellas que tuvieran o menos de 700.000 habitantes o menos de US \$ 1.500 millones de PIB.

Para estimar el PIB per cápita de las áreas metropolitanas que conforman una conurbación regional, primero se tuvo que estimar tanto su población como su PIB total. La población se obtuvo de las fuentes oficiales de cada país. Cuando esta no estuvo disponible se indagó sobre los municipios que conforman las áreas metropolitanas y se verificó su conurbación con *Google Earth*, para establecer hasta dónde los municipios considerados están efectivamente integrados.

Para el cálculo del PIB, en cambio, se hizo un trabajo de focalización intensiva, acotando las unidades de cuenta hasta llegar a los municipios. Cuando no estuvieron disponibles las cuentas nacionales municipales, se recurrió a una metodología de aproximación alternativa. Se tomó el PIB regional (provincial o departamental según fuere el caso) y se determinó la cantidad de PIB rural, separando esta porción de lo urbano, de modo tal que:

$$PR_j = PRU_j + PRR_j$$

En donde en el PIB de la región “j” (PR_j) está compuesto por la suma del PIB urbano de la región “j” (PRU_j) más el rural de la región “j” (PRR_j). La segmentación se hizo por medio de las cuentas nacionales por sector económico. Luego, al PRU_j se asignó un factor población regional al PIB urbano para determinar el PIB del área metropolitana, de modo tal que:

$$PU_i = PRU_j(H_i/H_j)$$

En donde H_j es la población total de la región “j” y H_i es la población del área metropolitana “i”. Para los países pequeños se usó la metodología a escala país y para los países grandes se usaron datos regionales. Cuando los datos no permitieron acceder a información actualizada, se estimó la trayectoria de las variables involucradas para llevar todos los datos al año 2012.

Las proyecciones se usaron verificando que no se produjeran desvíos significativos (año a año) de la tasa de participación del PIB urbano y regional en el PIB del país. Las variables involucradas en las proyecciones fueron las tasas de crecimiento poblacional, la expansión del PIB regional, la inflación regional o urbana (si la información estuvo disponible) y el tipo de cambio promedio anual efectivo.

Caso Brasil

Para las ciudades de Brasil, el cálculo del PIB se hizo con base en las cifras del PIB municipal en moneda local a precios corrientes, publicadas por el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IGBE), de tal suerte que bastó con identificar los municipios de cada área metropolitana para hacer la suma de estos PIB y así obtener el PIB del área metropolitana correspondiente, de modo tal que:

$$\sum \text{PIB}_i = \text{PIBAM}$$

En donde PIB_i es el PIB de la municipalidad “i” y PIBAM es el PIB del área metropolitana.

Dinamismo económico esperado

Para estimar el PIBC del 2012 de una ciudad se usó la tasa de crecimiento esperada del país. En particular, se usó el promedio de las expectativas difundidas por *The Economist*, Cepal, FMI y consultoras privadas, con lo cual se estimó el valor en moneda constante del PIB 2012 del país, de modo tal que:

$$\text{PIBC}_{(t-1)j} E[V_{ij}] = \text{PIBC}_{ij}$$

En donde $\text{PIBC}_{(t-1)j}$ es el PIB a precios constantes del año (t-1) del país “j”, $E[V_{ij}]$ el crecimiento esperado del PIB en el año t de la economía del país “j”, y PIBC_{ij} el PIB a precios constantes del año t del país “j”.

Con ese dato como base se proyectó la tasa de participación del PIB de la ciudad en el PIB regional (o del país en el caso de las economías más pequeñas) a precios constantes, de modo tal que el valor proyectado se multiplicó por el del PIBC_{ij} , arrojando así el PIBC_{it} , es decir, PIB a precios constantes en el año “t” de la ciudad “i”, de modo tal que:

$$\text{PIBC}_{it} = \text{PIBC}_{ij} \text{PUP}_{jt}$$

En donde PUP_{jt} es la participación del PIB de la ciudad “i” en el año “t” en el PIB del país en el mismo año “t”.

Con la información previa se calculó la variación esperada del PIB a precios constantes de las ciudades en 2012, de modo tal que:

$$\text{VPIBC}_{it} = [\text{PIBC}_{it} / \text{PIBC}_{i(t-1)}] - 1$$

En donde VPIBC_{it} es la variación del producto interno bruto a precios constantes de una ciudad “i” en el año “t”, que se calcula como el monto del PIB de la ciudad “i” en el año “t”, dividido por el PIB de la ciudad “i” en el año “t-1”; todo eso menos 1.

Potencial de financiamiento de nuevos proyectos

Este factor se construyó con dos unidades de medida: los montos bursátiles transados en el 2011, por ciudad, morigerados por el PIB del país, y las colocaciones totales por país (en el caso de los países pequeños), por regiones (en el caso de los países grandes) y por ciudad, toda vez que las estadísticas estuvieron disponibles.

Como la Bolsa de Comercio es una instancia de financiamiento a nivel país, se optó por incorporar el valor total anual transado a la ciudad sede de la bolsa y asignar el 50% de ese valor a las demás ciudades del país, debido a que las empresas ubicadas en otras ciudades tienen (hoy más que antes) muchas más posibilidades de operar en forma electrónica con sus corredores, ya que la conectividad digital está haciendo que las bolsas sean consideradas como ubicuas desde la perspectiva de los inversionistas. Ahora bien, desde el punto de vista de una empresa que desea hacer una colocación accionaria o de papeles de comercio, sigue siendo necesario que la empresa tenga sede en la ciudad bursátil, a fin de afianzar el proceso de captación de capitales. Mecánicamente, el indicador es tal que:

$$PF = \alpha(MT_n/TC_n) + \beta(CT_n/TC_m)$$

En donde los montos accionarios transados en bolsa del año “n” se dividieron por el tipo de cambio promedio del año “n” y se ponderaron por 42% (α). En el caso de las ciudades no sedes de mercados bursátiles relevantes, el factor se dividió por 2, de modo tal que MT_n quedó como $MT_n/2$.

Mientras que las colocaciones totales de la banca de cada país, provincia o ciudad (según el nivel de disgregación de datos disponibles para cada país), registradas en diciembre de 2010 y divididas por el tipo de cambio del último día del mes de diciembre (TC_m) y fueron ponderadas por 58% (β).

Presencia de empresas globales

Este determinante se construyó a partir de *dos rankings*: el que hace la revista *Fortune* sobre las 500 mayores empresas del planeta y el que hace la revista *Forbes* y que incluye a las grandes empresas de América Latina.

Se indagó, para cada una de las empresas del *ranking Fortune* (las cuales podemos denominar “multinacionales”), las ciudades en las cuales tienen plantas de producción, grandes almacenes de venta (en el caso del *retail*) u oficinas principales en América Latina. El conteo se hizo en el mes de marzo del 2012. Con el número total de instalaciones por ciudad se construyó una base 100 para incluirla en el modelo de cálculo. Adicionalmente, se introdujo en la medición el cambio en el número de multinacionales en cada ciudad, de tal forma que se capture el dinamismo respecto al año anterior.

Para el caso de las empresas latinas del *ranking Forbes* (las cuales podemos denominar “multilatinas”) el procedimiento fue idéntico al de multinacionales. Se identificaron las ciudades en las que estas empresas tienen plantas de producción, grandes almacenes de venta (en el caso del *retail*) u oficinas principales en América Latina, con la salvedad de que no se tuvieron en cuenta las áreas metropolitanas del país de origen de la empresa, en la medida que su mercado natural es el interno, lo que no implica grandes esfuerzos de expansión. El conteo se hizo en el mes de marzo del 2012. Con el número total de instalaciones por ciudad, se construyó una base 100 para incluirla en el modelo de cálculo. Mecánicamente, el indicador es tal que:

$$PM = \alpha MT_n + \beta ML_n + \delta (MT_n - MT_{n-1})$$

En donde el número de MT_n corresponde al número de multinacionales de Fortune 500 presentes en el año “n” y ML_n al número de multilatinas de *Forbes 2000* presentes en el año “n”. A cada ponderador se le asignó el siguiente peso: $\alpha = 50\%$, $\beta = 40\%$ y $\delta = 10\%$.

Confort urbano

Este indicador está compuesto por dos factores: calidad de vida y seguridad. El indicador de calidad de vida se construyó a partir de los índices difundidos por Mercer. Como esta encuesta se hace para un grupo de ciudades menor a las consideradas en el INAI, se optó por hacer una transformación para permitir la existencia de un indicador *proxy* para el resto de las urbes de la región. Para esta transformación se usaron los factores históricos que han diferenciado los indicadores de urbanización, desarrollo humano y criminalidad, entre las grandes urbes y las más pequeñas.

Para construir el indicador de calidad de vida 2011 se proyectó la tendencia de las variaciones en el indicador de Mercer para las grandes ciudades, y esas variaciones fueron proyectadas en términos de conservación de las brechas con las ciudades más pequeñas.

Para medir el nivel de seguridad de las urbes se combinaron tres indicadores: un indicador de estado sobre el clima de peligrosidad urbana, la tasa de homicidios por cada 100 mil habitantes por zona metropolitana y un indicador de seguridad para las inversiones, capturado este último a través de la encuesta al panel de 30 expertos del más alto nivel en América Latina, que representaron a las cinco (5) subregiones que conforman las ciudades objeto de análisis: Cono Sur, Brasil, Región Andina, Centroamérica y México.

El indicador del clima de peligrosidad se estructura en escala de 1 a 4 donde 4, es lo más peligroso, con subnotas más (+) y menos (-) añadidas a los números para tener más continuidad en la escala, la que fue llevada a base 100, de tal modo de 4+ es 100 y 1- es 8,3, ya que ausencia absoluta de peligrosidad no existe. El indicador de seguridad se obtuvo a partir del indicador inverso de la peligrosidad, de modo tal que:

$$S_{in} = 100 - P_{in}$$

En donde S es seguridad de la ciudad “i” en el período “n” y P es peligrosidad de la ciudad “i” en el período “n”.

El indicador de homicidios por cada 100 mil habitantes se llevó a base 100, al igual que las respuestas del panel de expertos.

Con estos cuatro indicadores se construyó un índice sintético que integra sendas variables, en donde:

$$CU_{in} = \alpha QD_{in} + \beta S_{in} + \chi H_{in} + \delta sI_{in}$$

De esta manera, el índice de confort urbano (CU) de la ciudad “i” en el período “n” es determinado por el índice de calidad ponderado por α (50%), el índice de seguridad ponderado por β (10%), el índice de homicidios ponderado por χ (20%) y el índice de percepción de seguridad para las inversiones, que fue ponderado por (20%).

Notoriedad global

Este indicador está compuesto por cuatro factores: percepción de expertos sobre el posicionamiento global de cada ciudad latinoamericana, demanda de información en Internet sobre cada ciudad, oferta de información especializada en negocios de las áreas metropolitanas en la red, y número de ferias llevadas a cabo en una ciudad en el 2011.

El primer factor de notoriedad fue elaborado con base en el sondeo ya mencionado a expertos instalados desde México hasta el Cono Sur, y preguntó sobre la percepción de reconocimiento global, los principales factores que determinan la percepción de reconocimiento, el discernimiento en cuanto a si las ciudades tienen mejor imagen que el país, así como la identificación de aquellos territorios que cuentan con la mejor/peor reputación proinversiones en todo el continente. Con el procesamiento de los resultados del sondeo para cada ciudad se construyó un indicador base 100 para incluirlo en el modelo de cálculo.

El segundo factor analizó la demanda en Internet sobre cada una de las ciudades. Se capturó mediante el sistema de información virtual “Alexa”, el cual reúne cifras sobre el flujo de búsquedas en la web de palabras o conceptos específicos. A partir de dicho flujo, el sitio genera un indicador “*Query Popularity*” que tiene una escala de 0 a 100 y muestra la intensidad y frecuencia de búsqueda de cada concepto o palabra. Dado que los nombres de algunas ciudades tienen varios homónimos, la construcción de la base de datos tuvo en cuenta en estos casos un tipo de búsqueda que incluía el nombre de la ciudad acompañado con un criterio “filtro” correspondiente al nombre del país. Por su parte, para las ciudades cuyos nombres no generaban problemas de homónimos se realizaron dos tipos de búsqueda: la primera digitando

solamente el nombre de la ciudad y la segunda digitando el nombre de la ciudad acompañada del “filtro” nombre del país, de tal forma que se pudiera obtener un buen grado de certeza de que los resultados conseguidos correspondieran efectivamente al interés de los usuarios de Internet sobre una ciudad y no sobre una palabra o concepto con el mismo nombre. Los resultados del indicador “*Query Popularity*” fueron llevados a base 100.

El tercer criterio está relacionado con la búsqueda de la oferta de negocios que las ciudades han instalado en Internet (*Google*). Este indicador tiene en cuenta la cantidad de sitios en la red que contienen algún tipo de información sobre cada ciudad asociados con la palabra “*Business*”, ya que este criterio permite filtrar el universo de la oferta asociada a la ciudad, y así obtener la oferta de información para los negocios que resulta de interés para un inversionista. Al igual que con el factor previo, el número de *hits* arrojado como resultado de la búsqueda en *Google* fue llevado a base 100. El cuarto factor, por su parte, tomó el número de ferias realizadas en el 2011, el cual fue llevado a base 100, con 100 igual al máximo. Así, la combinación de las cuatro variables fue la siguiente:

$$RG_{it} = \alpha PR_{it} + \beta A_{it} + \chi GB_{it} + \delta F_{it}$$

En donde RG_{it} es la notoriedad global de la ciudad “i” en el período “t”, compuesta por la percepción de reputación (PR_{it}), los resultados de la búsqueda en las estadísticas de Alexa de la ciudad “i” en el período “t” (A_{it}), las búsquedas de “*business*” en *Google* para cada la ciudad “i” en el período “t” (GB_{it}), y el número de ferias realizadas en la ciudad “i” en el año “t” en base 100 (F_{it}). Con $\alpha=40\%$, $\beta=20\%$, $\chi=20\%$ y $\delta=20\%$.

Calidad de la oferta formativa para la educación superior

Para el cálculo de este indicador se identificaron las 200 unidades universitarias de América Latina pertenecientes al *QS World Universities Ranking 2011*, elaborado por la firma británica *Quacquarelli Symonds*, y que define las mejores universidades del mundo y la región. Se optó por este *ranking* en la medida que contempla una serie de variables fundamentales para medir la calidad de la oferta formativa para la educación superior presente en cada ciudad: i) reputación académica, ii) reputación del empleador, iii) publicaciones y citas por facultad, iv) estudiantes por facultad, v) *staff* de personal con doctorado y vi) impacto en la web.

Con esta información se construyó un indicador de calidad de la oferta formativa para la educación superior que tuvo en cuenta dos criterios fundamentales: i) cantidad, referido al número de universidades presentes en cada ciudad (entendidas como la sede principal) ponderado por el tamaño de las mismas (ya que no es lo mismo tener una universidad pequeña de alta calidad, que tener una grande con los mismos estándares); y ii) excelencia, asociado al porcentaje del total de universidades localizadas en cada área metropolitana que se encuentran ubicadas dentro de las 50 mejores de América Latina. Mecánicamente, el indicador es tal que:

$$KH = \alpha(\sum Tu_{in}) + \beta (NU_{n-TOP50} / NU_n)$$

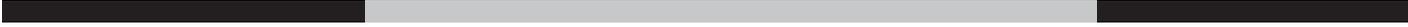
En donde, TU_{in} corresponde al tamaño de la universidad “i” de la ciudad “n”, el cual es definido en el *QS World Universities Ranking 2011* en función del número de estudiantes (en una escala 1 a 4, donde 1 corresponde a una universidad pequeña y 4 a una extragrande); $NU_{n-TOP50}$ hace referencia al número de universidades de la ciudad “n” clasificadas dentro de las 50 mejores del *QS World Universities Ranking 2011*, y NU_n representa el número de universidades de la ciudad “n” incluidas en el *QS World Universities Ranking 2011*. A los ponderadores se les asignó el siguiente peso: $\alpha = 60\%$ y $\beta = 40\%$.

Cálculo final

Cada una de las siete variables se ponderó de forma tal que sumaran 100% en esta parte del modelo, quedando de la siguiente forma:

$$IEC = \alpha PIBpc + \beta VPIB-2011 + \chi PF + \delta CU + \varepsilon ENG + \phi PM + \gamma KH$$

Esta formulación difiere de la de años anteriores, básicamente porque incorpora una nueva variable: KH, que representa la calidad del capital humano disponible en las ciudades. Al añadirse este variable, hubo que reducir el ponderador de algunas de las otras para hacerle espacio dentro del espectro de importancia establecido por los inversionistas. Dado lo anterior, los ponderadores del indicador a escala ciudad fueron modificados, de modo tal que en esta ocasión, el índice escala ciudad (IEC) es la suma de ponderar el poder de compra esperado para el 2012 en la ciudad por 12,3% (α), el crecimiento esperado para 2012 por 16,9% (β), el potencial de financiamiento de nuevos proyectos por 18,5% (χ), el índice de confort urbano por 9,2% (δ), el factor de reputación por 18,5% (ε), la presencia de grandes empresas globales y latinas por 16,9% (ϕ) y la calidad de capital humano por 7,7% (γ).



Anexo 2. Municipios incluidos en los análisis de áreas metropolitanas de América Latina

País	ÁREAS METROPOLITANAS	MUNICIPIOS, CANTONES, LOCALIDADES O ÁREAS CONSIDERADAS
.ar	Buenos Aires	Capital Federal, Almirante Brown, Avellaneda, Berazategui, Esteban Echeverría, Ezeiza, Florencio Varela, General San Martín, Hurlingham, Ituzaingó, José C. Paz, La Matanza, Lanús, Lomas de Zamora, Malvinas Argentinas, Merlo, Moreno, Morón, Quilmes, San Fernando, San Isidro, San Miguel, Tigre, Tres de Febrero y Vicente López
.ar	Córdoba	Córdoba
.ar	Mendoza	Mendoza, Las Heras, Godoy Cruz y Maipú
.ar	Rosario	Rosario, San Lorenzo, Villa Diego, Pérez y Cap. Bermúdez
.bo	La Paz	La Paz y El Alto
.bo	Santa Cruz	Santa Cruz de la Sierra, Cotoca, Ayacucho (Porongo) y La Guardia
.br	Belo Horizonte	Belo Horizonte, Betim, Confins, Contagem, Ibirité, Lagoa Santa, Nova Lima, Ribeirão das Neves, Sabará, Santa Luzia, Sarzedo y Vespasiano
.br	Brasilia	Abadiana, Água Fria, Águas Lindas, Alexiana, Brasília, Cidade Ocidental, Cocalzinho, Corumbá, Cristalina, Formosa y Cabeceiras, Luziana, Mineiros, Novo Gama, Padre Bernardo, Pirenópolis, Planaltina, Santo Antonio do Descoberto, Vila Boa
.br	Curitiba	Curitiba, Pinhais, São José dos Pinhais, Quatro Barras, Almirante Tamandaré, Colombo, Araucária y Fazenda Rio Grande
.br	Fortaleza	Aquiraz, Cascavel, Caucaia, Chorozinho, Eusébio, Fortaleza, Guaiúba, Horizonte, Itaitinga, Maracanaú, Maranguape, Pacajus, Pacatuba, Pindoretama, São Gonçalo do Amarante
.br	Porto Alegre	Porto Alegre, Canoas, Alvorada, Cachoeirinha, Esteio, Nova Santa Rita, Sapucaia do Sul, Viamão, Gravataí, São Leopoldo, Novo Hamburgo, Campo Bom, Estância Velha y Guaiúba
.br	Recife	Abreu e Lima, Araçoiaba, Cabo de Santo Agostinho, Camaragibe, Igarassu, Ipojuca, Ilha de Itamaracá, Itapissuma, Jaboatão dos Guararapes, Moreno, Olinda, Paulista, Recife, São Lourenço da Mata
.br	Río de Janeiro	Belford Roxo, Duque de Caxias, Guapimirim, Itaboraí, Itaguaí, Japeri, Magé, Mangaratiba, Maricá, Mesquita, Nilópolis, Niterói, Nova Iguaçu, Paracambi, Queimados, Rio de Janeiro, São Gonçalo, São João de Meriti, Seropédica, Tanguá
.br	Salvador	Camaçari, Candeias, Dias d'Ávila, Itaparica, Lauro de Freitas, Madre de Deus, Salvador, San Francisco do Conde, Simões Filho, Vera Cruz
.br	São Paulo	Arujá, Barueri, Biritiba-Mirim, Cajamar, Caieiras, Carapicuíba, Cotia, Diadema, Embu, Embu-Guaçu, Ferraz de Vasconcelos, Francisco Morato, Franco da Rocha, Guararema, Guarulhos, Itapevi, Itaquaquecetuba, Itapeverica da Serra, Jandira, Jujubim, Mairipora, Mauá, Mogi das Cruzes, Osasco, Pirapora do Bom Jesus, Poá, Ribeirão Pires, Rio Grande da Serra, Salesópolis, Santa Isabel, Santana de Parnaíba, Santo André, São Bernardo do Campo, São Caetano do Sul, São Lourenço da Serra, São Paulo, Suzano, Taboão da Serra y Vergem Grande Paulista

Continúa

País	ÁREAS METROPOLITANAS	MUNICIPIOS, CANTONES, LOCALIDADES O ÁREAS CONSIDERADAS
.cl	Santiago	Lo Barnechea, Colina, Huechuraba, Quilicura, Conchalí, Vitacura, Las Condes, Providencia, Recoleta, Santiago, Independencia, La Reina, Peñalolén, La Florida, Puente Alto, La Pintana, San Bernardo, El Bosque, San Ramón, La Granja, La Cisterna, Pedro Aguirre Cerda, Lo Espejo, Cerrillos, Maipú, Estación Central, Lo Prado, Quinta Normal, Cerro Navia, Pudahuel, Renca
.cl	Concepción	Concepción, Coronel, Chihuallante, Huachipato, Hualpén, Penco y San Pedro de la Paz
.cl	Valparaíso-Viña	Con-Con, Quilpue, Valparaíso, Villa Alemana y Viña del Mar
.co	Barranquilla	Barranquilla, Galapa, Malambo, Pto. Colombia y Soledad
.co	Bogotá	Bogotá, Bojacá, Cajicá, Chía, Cota, Facatativá, Funza, Gachancipá, La Calera, Madrid, Mosquera, Sibaté, Soacha, Sopó, Tabio, Tenjo, Tocancipá, Zipaquirá
.co	Bucaramanga	Bucaramanga, Girón, Piedecuesta y Floridablanca
.co	Cali (Stgo. de)	Cali, Jamundí, Palmira, Candelaria y Yumbo
.co	Medellín	Barbosa, Bello, Caldas, Copacabana, Envigado, Girardota, Itagiú, La Estrella, Medellín, Sabaneta
.cr	San José	Alejuela, Alajuelita, Desemparados, Puriscal, Santa Ana y San José
.do	Santo Domingo	Santo Domingo
.ec	Guayaquil	Guayaquil
.ec	Quito	Quito
.gt	C. de Guatemala	Guatemala, Santa Catarina Pinula, Mixco, Amatitlán y Villa Nueva
.hn	Tegucigalpa	Tegucigalpa
.hn	San Pedro Sula	San Pedro Sula y La Lima
.mx	Aguascalientes	Aguascalientes, Jesús María y San Francisco de los Romo
.mx	C. de México	Acolman, Álvaro Obregón, Amecameca, Apaxco, Atenco, Atizapán de Zaragoza, Atlautla, Axapusco, Ayapango, Azcapotzalco, Benito Juárez, Coacalco de Berriozábal, Cocotitlán, Coyoacán, Coyotepec, Cuajimalpa de Morelos, Cuauhtémoc, Cuautitlán, Cuautitlán Izcalli, Chalco, Chiautla, Chicoloapan, Chiconcuac, Chimalhuacán, Ecatepec de Morelos, Ecatingo, Gustavo A. Madero, Huehuetoca, Hueyoxotla, Huixquilucan, Isidro Fabela, Ixtapaluca, Iztacalco, Iztapalapa, Jaltenco, Jilotzingo, Juchitepec, La Magdalena Contreras, La Paz, Melchor Ocampo, Miguel Hidalgo, Milpa Alta, Naucalpan de Juárez, Nextlalpan, Nezahualcóyotl, Nicolás Romero, Nopaltepec, Otumba, Ozumba, Papalotla, San Martín de las Pirámides, Tecámac, Temamatla, Temascalapa, Tenango del Aire, Teoloyucán, Teotihuacan, Tepetlaoxtoc, Tepetlixpa, Tepozotlán, Tequixquiac, Texcoco, Tezoyuca, Tizayuca, Tláhuac, Tlalmanalco, Tlalnepantla de Baz, Tlalpan, Tonanitla, Tultepec, Tultitlán, Valle de Chalco Solidaridad, Venustiano Carranza, Villa del Carbón, Xochimilco, Zumpango
.mx	Guadalajara	Guadalajara, Ixtlahuacán de los Membrillos, Juanacatlán, El Salto, Tlajomulco de Zúñiga, Tlaquepaque, Tonalá y Zapopan
.mx	León	León y Silao

Continúa

País	ÁREAS METROPOLITANAS	MUNICIPIOS, CANTONES, LOCALIDADES O ÁREAS CONSIDERADAS
.mx	Monterrey	Apodaca, Cadereyta Jiménez, García, San Pedro Garza García, Gral. Escobedo, Guadalupe, Juárez, Monterrey, Salinas Victoria, San Nicolás de los Garza, Santa Catarina, Santiago
.mx	Puebla-Tlaxcala	Amozoc, Coronango, Cuautlancingo, Chiautzingo, Domingo Arenas, Huejotzingo, Juan C. Bonilla, Ocoyucan, Puebla, San Andrés Cholula, San Felipe Teotlancingo, San Gregorio Atzompa, San Martín Texmelucan, San Miguel Xoxtla, San Pedro Cholula, San Salvador el Verde, Tepatlaxco de Hidalgo, Tlaltenango, Ixtacuixtla de Mariano, Matamoros, Mazatecochco de José María Morelos, Tepetitla de Lardizábal, Acuamanala de Miguel Hidalgo, Nativitas, San Pablo del Monte, Tenancingo, Teolochocho, Tepeyanco, Tetlatlahuca, Papalotla de Xicohténcatl, Xicohtzinco, Zacatelco, San Jerónimo Zacualpan, San Juan Huactzinco, San Lorenzo, Axocomanitla, Santa Ana Nopalucan, Santa Apolonia Teacalco, Santa Catarina, Ayometla, Santa Cruz Quilehltla
.mx	Querétaro	Corregidora, Huimilpan, El Marqués y Querétaro
.mx	Toluca	Almoloya de Juárez, Calimaya, Chapultepec, Lerma, Metepec, Mexicaltzingo, Ocoyoacac, Otzolotepec, Rayón, San Antonio la Isla, San Mateo Atenco, Toluca, Xonacatlán, Zinacantepec
.ni	Managua	Managua y Ciudad Sandino
.pa	C. de Panamá	Panamá City y San Miguelito
.pe	Lima	Lima y Callao
.py	Asunción	Asunción
.sv	San Salvador	San Salvador
.pr	San Juan	San Juan, Bayamón, Canóvanas, Carolina, Cataño, Dorado, Guaynabo, Naranjito, Toa Alta y Trujillo
.uy	Montevideo	Montevideo, La Paz, Las Piedras y Ciudad de las Costas
.ve	Caracas	Caracas
.ve	Maracaibo	Maracaibo, Los Puertos de Altagracia, Santa Cruz de Mara y Sabanetas de Palma
.ve	Valencia	Valencia y San Diego

Este libro fue compuesto en caracteres
Adobe Garamond 12 pts, impreso
sobre papel bond de 75 gramos,
julio de 2012
Bogotá D. C., Colombia
Javegraf

IdN
INTELIGENCIA
DE NEGOCIOS



UNIVERSIDAD DEL ROSARIO

