

EN PRIMER PLANO

Las inversiones en y desde América Latina

Los últimos datos del informe de la CEPAL sobre inversiones extranjeras directas (IED) en América Latina arrojan una serie de buenas noticias para la región.

La primera es que esta inversión siguió recuperándose en 2006 para alcanzar 72,5 mil millones de dólares. La contracción, a principios de la década, de la IED hacia América Latina había despertado los temores de una competencia acérrima por parte de China, cuya IED representa volúmenes comparables al total de la región. Este temor no queda, por ahora, reflejado en las cifras. Sin embargo, el incremento de la IED hacia América Latina (1,5% con respecto al año anterior) contrasta con el boom inversor mundial (34%), éste siendo sobre todo llamativo en los países desarrollados (casi 50%), los países en desarrollo registrando menores incrementos (10%). De ahí que el volumen de la IED hacia América Latina se estanque y represente apenas el 8% de la inversión extranjera global y algo menos del 30% del total hacia los países emergentes.

Los principales receptores fueron México (18,9 mil millones de dólares), Brasil (18,8 mil millones) y Chile (8 mil millones de dólares), es decir, los países que apostaron por una economía política de lo posible, combinando pragmatismo y continuismo en el manejo macroeconómico. En términos de la relación IED/PIB destacan también Chile (7% del PIB) pero también economías de alto pragmatismo económico como Costa Rica (7%), Uruguay (8,3%) y Trinidad y Tobago (8,4%).

La segunda buena noticia tiene que ver con la procedencia de esta inversión extranjera. Si bien algunos países, como España por ejemplo, que tuvieron un protagonismo decisivo en la década de los noventa, han reducido sus inversiones en la región, estamos asistiendo a la irrupción de nuevos inversores procedentes de Asia, de Medio Oriente (una de las mayores adquisiciones en la región del año 2006 fue realizada de hecho por Istithmar, una empresa de Dubai, por un monto de 3,6 mil millones de dólares) e incluso de África (en 2006, el banco sudafricano Standard Bank Group compró los activos de Bank Boston en Argentina). Estados Unidos, Países Bajos, Canadá y España siguen liderando las inversiones extranjeras en la región. Sin embargo, China e India se asoman ahora también como nuevos actores en la región, sobre todo en los sectores mineros y energéticos.

El ejemplo de Tata

Pero también se perfilan en otros sectores como el conglomerado como el indio Tata, vía sus filiales, en el sector automotriz (Tata Motors), de servicios (Tata Consultancy) o del acero (Tata Steel). Así, en 2006, anunció una joint venture con el brasileño Marcopolo para

fabricar y ensamblar autobuses. También mostró interés para unirse con Fiat y fabricar vehículos Tata en América Latina desde plantas ubicadas en Argentina y Brasil. Por su parte, Tata Consultancy empezó a operar en Chile, en 2002, y compró una empresa local en 2005. El mismo año que se estableció en Chile lo hacía igualmente en Uruguay, donde creó un centro de desarrollo global de presta de servicios a España y a los países de habla hispana de América Latina. El mismo año hacía lo mismo en Brasil para presta de servicios de países de habla portuguesa. Igualmente, la china Chery organizó una empresa conjunta

con el grupo argentino Socma para producir vehículos Chery en Uruguay, mientras estudiaba también otros proyectos en Argentina.

Sin embargo, la tercera noticia, sin duda la más llamativa, tiene que ver no con los datos de entrada de IED sino de salida: en 2006, las inversiones extranjeras directas por parte de las empresas latinoamericanas alcanzaron un récord histórico. Las salidas de IED se acercaron a los 41 mil millones de dólares, un salto de 115% con respecto al año anterior. El récord lo detiene Brasil, con inversiones directas en el exterior en 2006 que alcanzan los 28 mil millones de dólares, superando así las entra-

Javier Santiso

Economista jefe y director adjunto del Centro de Desarrollo de la OCDE

das de IED. México, con casi 4 mil millones de dólares invertidos en el extranjero, queda segundo pero es muy probable que en 2007, con la compra de Cemex, multiplique por cuatro o cinco este monto. Dentro de las inversiones latinoamericanas en el exterior destaca también Chile (2,8 mil millones de dólares), país que se está dotando de multinacionales importantes en sectores como el de la distribución y por supuesto de la minería. Antofagasta Minerals, del grupo Luksic, adquirió así activos en Australia, licencias en Pakistán, y proyectos conjuntos con AngloGold en Colombia.

Las multinacionales latinoamericanas fueron, así, particularmente activas como inversores en el extranjero, tanto en América Latina como en países de la OCDE (ver sobre esta tendencia Javier Santiso, *The emergence of Latin multinationals*, Deutsche Bank Research, marzo 2007). Uno de los factores que explican este auge, además de los motivos más clásicos de búsqueda de nuevos mercados o de presiones competitivas, tiene que ver con el costo de capital que se abarató singularmente para todos estos grupos. De ahí que se registren ahora operaciones colosales, superiores a los diez mil millones de dólares,

como las recientes adquisiciones del canadiense Inco por parte del brasileño CVRD (16,7 mil millones) o la compra de la australiana Rinker por la mexicana Cemex (14,6 mil millones de dólares). Otras operaciones importantes fueron las realizadas por Technint (Tenaris) en México y Estados Unidos, con compras totales de casi cinco mil millones de dólares, en el sector del acero.

Operaciones de gran tamaño

Las multinacionales latinoamericanas se han vuelto así actores importantes en toda la región. Esta tendencia se ha confirmado en 2006 con operaciones de gran tamaño como, por ejemplo, las realizadas por la argentina Techint, con la compra por 2,5 mil millones de dólares de la mexicana Hylsamex, o el banco brasileño Itaú, con la compra por casi tres mil millones de dólares de los activos de Bank Boston en la región. Estas operaciones prolongan las realizadas en la región los años anteriores por los gigantes mexicanos como América Móvil o brasileños como Petrobrás, Embraer, Gerdau, Camargo Corrêa, Oderbrecht, o Weg. En 2006, empresas como la embotelladora mexicana Femsá, la colombiana Interconexión Eléctrica, o la peruana Ajegroup, productora de bebidas, se mostraron particularmente activas y se sumaron al grupo de las multilatinas. La brasileña Gerdau siguió pujando por activos en Estados Unidos, España y América Latina. En el ramo alimentario, las empresas mexicanas Bimbo y Gruma, que ya habían consolidado sus posiciones en América Latina, Estados Unidos y Europa, iniciaron ahora inversiones en Asia, principalmente en China, Japón y Australia. En 2006, Nematik, empresa productora de piezas para automóviles del grupo mexicano Alfa, anunció una nueva planta en China y expansiones en Europa (concretadas en 2007 en Polonia, Hungría, Alemania, Austria y Suecia, por montos cercanos a 500 millones de euros, a los cuales se sumaron otros 400 millones de dólares de compras en el continente americano). Otro fabricante, la brasileña Sabó, hizo lo mismo en Estados Unidos.

Más que nunca, las corrientes de inversiones reflejan los cambios globales, de los cuales, América Latina también es protagonista. No sólo nuevos inversores están irrumpiendo en la región, procedentes de Asia y Medio Oriente, sino que, además, las empresas regionales se están globalizando más allá del perímetro latino. De hecho, las mayores inversiones realizadas en el exterior por las multinacionales lo fueron en los países de la OCDE. Signos de los tiempos que cambian también estamos ahora presenciando un mayor activismo hacia Asia.

Javier Santiso es autor de *América Latina: La economía política de lo posible*, Washington, DC, Banco Interamericano de Desarrollo, 2006