

## La inversión extranjera directa en América Latina y las multinacionales emergentes latinoamericanas

Lourdes Casanova\*

**Tema:** A la luz del informe anual sobre Inversión Extranjera Directa de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), se constata el peso cada vez mayor que las multinacionales de origen latinoamericano están adquiriendo.

**Resumen:** La crisis financiera internacional puso fin a una tendencia creciente en la atracción de inversión directa extranjera en América Latina. Sin embargo, la recuperación parece evidente y se puede vislumbrar quiénes saldrán reforzados de la crisis. Dos sectores estratégicos, el automotriz y la siderurgia, nos dan algunas claves de las potencialidades y los retos a los que las multinacionales latinoamericanas se están enfrentando. El papel creciente que estas empresas, sobre todo las brasileñas, están teniendo en la economía del continente y fuera de ella no ha hecho más que empezar.

### Análisis:

#### *El siglo de los países emergentes*

Nos encontramos en el inicio de lo que algunos expertos llaman el siglo de los países emergentes. En esta salida de la gran crisis se prevé que los países emergentes representen el 70% del crecimiento global, que a su vez sean su motor de arranque y financien la recuperación. En la esfera política, el poder de China, la India y Latinoamérica se afirma por doquier: tres presidentes latinoamericanos participan en el G20 y la región creó en febrero de este año la Comunidad de Estados de América Latina y el Caribe (CEALC) sin la tutela europea y norteamericana. El año 2009 marcó la llegada de Brasil como indiscutible nuevo líder latinoamericano, siendo la mayor economía emergente después de China, la segunda economía americana después de EEUU y forma parte de los BRIC (Brasil, Rusia, la India y China) y de los BASIC (Brasil, Sudáfrica, la India y China).

En la esfera económica, las políticas de liberalización de los mercados impuestas desde el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional están quedando desfasadas. China ha conseguido su crecimiento económico con un modelo en el que el sector público y privado trabajan en armonía y se socorren el uno al otro según convenga. Al otro lado del Pacífico, en una nueva Latinoamérica influenciada más desde el Sur que desde el Norte, los gobiernos están teniendo un papel destacado en la reconfiguración del poder económico.

---

\* Profesora del departamento de estrategia de INSEAD (Campus Europeo en Fontainebleau) y autora del libro "Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals" (Palgrave Macmillan, 2009)

En la esfera empresarial, la presencia de los países emergentes en la clasificación Global 500 de las mayores empresas del mundo por ventas de la revista norteamericana *Fortune* se ha cuadruplicado desde 1995: este año son 93 (el 19% del total), 10 de ellas de Latinoamérica. Entre las 10 más grandes, tres son chinas, dos japonesas, tres europeas y dos norteamericanas. Si consideramos su valor en bolsa, la compañía petrolera china Petrochina es la mayor del mundo y la brasileña Petrobras está en quinta posición. La innovación ha dejado de ser una exclusiva occidental y Petrobras, las indias Reliance y Tata, y las chinas BYD Company, Haier Electronics Group y China Mobile aparecen entre las más innovadoras del mundo en el *ranking* de la empresa de consultoría Boston Consulting Group publicado por la revista norteamericana *Business Week*.

#### *La inversión extranjera en América Latina y su relación con el desarrollo tecnológico*

A pesar del impacto negativo de la crisis en la región (contracción del producto interior bruto en un 1,9% e incremento de un punto hasta el 35% en el índice de pobreza para 2009), las políticas públicas tuvieron un efecto paliativo y se espera una recuperación rápida para este año con un crecimiento del 5%. Mientras que en 2008 la reducción de las inversiones se limitó a los países desarrollados, en 2009 se extendió a todas las regiones. El año 2008 fue un récord histórico de inversión en Latinoamérica, mientras que en 2009 cayó un 42% hasta 76.681 millones de dólares. Un caso a destacar es Venezuela donde, por las nacionalizaciones, hubo una salida neta de capital de 3.105 millones de dólares. Más allá de las consideraciones generales, la caída de los precios de las materias primas es una de las razones de esta caída de inversiones en la región.

El sector servicios, como en otras ocasiones, fue el mayor receptor de inversiones, con un 50% del total; el resto se repartió entre manufactura (casi un 30%) y recursos naturales (20%). El principal inversor en la región fue EEUU que originó el 37% de las inversiones, seguido por España, con un 9%, y Canadá con un 7%. Se prevé que para 2010 China podría convertirse en el mayor inversor extranjero en Brasil.

Es necesario también matizar la relación efectiva entre inversión y transferencia de tecnología y conocimiento. Como pone de manifiesto el informe de la CEPAL, entre 2003 y 2009 un 53% de la inversión manufacturera fue destinada a empresas de intensidad tecnológica media-baja y un 24% a empresas manufactureras de tecnología media-alta (donde se incluyen la industria automotriz y la de fabricación de maquinaria y equipo). A la baja tecnología (industria textil, del cuero, madera, corcho y papel, alimentos, bebidas y tabaco) fueron a parar un 15% de las inversiones, mientras que las empresas de alta tecnología recibieron solamente un 7%. Esta tendencia se aceleró en 2009 cuando las industrias de baja tecnología aumentaron su parte hasta el 21% y las de alta bajaron al 16%.

El análisis muestra que, incluso durante el período analizado, cuando se alcanzaron récords históricos de inversión, esta IED no contribuyó como se hubiera esperado al desarrollo de la región porque se destinó a industrias de baja y media-baja tecnología. Sin embargo, el pronóstico es optimista y se prevé para 2010 un crecimiento de la IED de casi un 50%, con lo que se rebasarían los 100.000 millones de dólares.

En el caso del sector automovilístico, Brasil y México juegan un papel clave como países de localización de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI) de las 12 grandes empresas del automóvil. Estos dos países concentran el 90% de la producción

regional: México agrupa la producción estadounidense (y en parte japonesa) de vehículos medianos y grandes destinados a la exportación. En cambio, en Brasil se fabrican coches compactos para multinacionales europeas y de todo el mundo. Sin embargo, a diferencia de China –con Chery, Geely, Great Wall Motor y BYD– y la India –con TATA–, los latinoamericanos no han logrado mantener empresas locales.

La industria del automóvil impulsó los acuerdos de libre comercio de la región para racionalizar sus procesos productivos. México es la plataforma exportadora a EEUU, como consecuencia del Tratado de Libre Comercio con EEUU y Canadá. Mercosur, por su parte, hizo que Brasil lo fuera para su mercado interno así como sus países socios. La maquiladora<sup>1</sup> más grande mexicana en número de empleados es Delphi, la mayor proveedora de General Motors. La crisis de las grandes del sector y de la economía estadounidense revirtió negativamente en México, un país dominado por los grandes de Detroit –General Motors, que con cuatro plantas es el segundo fabricante, Ford y Chrysler–. Otras empresas internacionales con presencia en el país son la alemana Volkswagen –la tercera más grande– y las japonesas Honda, Nissan –que se ha convertido en el líder del país por número de coches ensamblados en México– y Toyota.

La crisis del sector del automóvil no hizo mella en otros países emergentes. En 2009 China se convirtió en el primer productor y comprador de coches, con 13,8 millones de unidades producidas y otras tantas vendidas. Brasil produjo un número record de vehículos, 3.140.000, un 11% más que el año anterior frente al millón y medio de México. La recuperación de la industria en Brasil fue más rápida que en el resto de la región. Sin embargo, la importancia de la producción de automóviles latinoamericana en el mundo ha caído y representa únicamente un 8% del total.

En un momento en que la industria está buscando energías alternativas, Brasil puede ofrecer al mundo sus motores híbridos, que se comenzaron a fabricar en 2003. Estos motores pueden funcionar con gasolina, etanol o cualquier combinación de los dos. Volkswagen fue el primero en comercializar vehículos con estos motores y tiene el liderazgo del mercado, con un 31% de la producción de vehículos brasileña, seguido de Fiat (24%), General Motors (19%) y Ford (8%). El año pasado esta tecnología se extendió a las motocicletas y fue Honda la primera en lanzar una con estas características.

El etanol está disponible en todas las gasolineras del país y todos los fabricantes producen este tipo de motores flexibles. Brasil es un líder en la innovación del automóvil y como tal ocupará un lugar importante en la cadena de producción del sector. Un ejemplo es la empresa brasileña Marcopolo, la multinacional líder mundial de la fabricación de autobuses. Desde Río Grande do Sul, la empresa ha sabido incorporar innovación en la manufactura y, al mismo tiempo, adaptar la producción de autobuses a las necesidades del cliente, consiguiendo adaptar los acabados, el diseño y los diferentes atributos tecnológicos del vehículo según convenga. Marcopolo tiene plantas en Argentina, Colombia, México y Sudáfrica. Como un signo de los tiempos Marcopolo acaba de cerrar su planta europea en Portugal y ha firmado una *joint venture* con la india TATA.

---

<sup>1</sup> Las maquilas son empresas de ensamblaje que importa las partes y reexporta el producto ensamblado libre de impuestos.

Al igual que la industria automotriz, los gobiernos han prestado especial atención a la industria siderúrgica. Hasta la última década del siglo XX las grandes empresas del sector eran estatales. Este sector es pro-cíclico y como tal sufrió en 2009 cuando el consumo de hierro y acero cayó un 24%. Brasil representa la mitad del sector latinoamericano, es el mayor productor de acero de la región y el mayor productor mundial de mineral de hierro. México posee un 27%. La producción de acero latinoamericano representa un 4% del global.

A diferencia del sector del automóvil, dominado por multinacionales extranjeras, el 69% del acero latinoamericano es propiedad regional –la mitad de globales latinoamericanas y el resto de empresas nacionales– y el 31% restante es propiedad de empresas extranjeras que llegaron al continente en la primera mitad del siglo XX. Las empresas latinoamericanas empezaron su internacionalización en la década de los 90. Es un sector altamente concentrado, con 14 empresas que representan el 90% del volumen de negocios: Ternium/Tenaris (Argentina), Industria Campos Hermanos (ICH)/Grupo Simec (México) y las brasileñas Gerdau, Usiminas, Votorantim y CSN. La luxemburguesa de origen indio ArcelorMittal es la líder del mundo y tiene una gran presencia en Brasil, ArcelorMittal triplica en su producción a Gerdau, la mayor acerera regional y la undécima más grande del mundo y produce casi 10 veces más que Votorantim Siderurgia. Las plantas integradas que fabrican laminados planos de estas grandes empresas requieren grandes inversiones de capital. Por eso, estas grandes inversiones se suelen realizar en su país de origen e invierten fuera de sus países en otras partes de la cadena de valor. Ternium (y Tenaris), del grupo Techint, es una empresa latina global que ha crecido con adquisiciones y está presente en América Latina, Oriente Medio e Italia; Gerdau ha tenido una internacionalización dentro de su mercado natural –Latinoamérica y EEUU– e ICH/Simec produce casi todo su acero en EEUU. Aunque la división siderúrgica del Grupo Votorantim es aún una empresa local, el grupo como tal actúa en 24 países.

En los dos sectores analizados vemos un desplazamiento del Norte hacia el Sur, es decir, de los países desarrollados a las economías emergentes donde se está dando la demanda de automóviles y de grandes proyectos de infraestructura con necesidad del acero. Este traslado tendrá enormes repercusiones en las políticas de inversión del sector.

#### *La inversión exterior latinoamericana y el dinamismo de las empresas latinoamericanas*

Si analizamos la inversión de América Latina hacia el exterior, la caída fue mayor: hasta un 69% con respecto a 2008, de un monto de 11.387 millones de dólares. Esta caída se debió en gran parte a la desinversión neta brasileña en el exterior, de 10.000 millones de dólares; se trató de un fenómeno global y las filiales brasileñas en el exterior, como sus pares en otras partes del mundo, actuaron de salvavidas y tuvieron que dotar de fondos a las casas matrices en Brasil. Los flujos de inversión son paralelos al volumen de actividad de fusiones y adquisiciones, que cayó un 128% respecto al año anterior.

A pesar de que la tendencia general brasileña fue desinvertir en el exterior del país, algunas empresas brasileñas como Vale y Petrobras realizaron importantes adquisiciones regionales aprovechando las oportunidades que aparecieron en ventas de filiales de multinacionales extranjeras. La minera Vale, por ejemplo, aprovechó para comprar los activos de potasa de la australiana Río Tinto en Argentina, y Petrobras las refinerías de petróleo chilenas de la norteamericana Esso. Otras empresas latinas fueron igualmente agresivas: la peruana Inversiones Brescia se llevó el hormigón premezclado de la francesa Lafarge en Chile y la colombiana Cementos Argos el cemento hidráulico

de la suiza Holcim en Panamá. Vale compró minas de carbón y Cementos Argos SA colombianas. Estas compras agrandaron la presencia brasileña en su mercado natural.

Brasil lidera la clasificación de las 10 mayores empresas latinoamericanas por ventas con Petrobras (101.948 millones de dólares) y también por cantidad: el banco Itaú-Unibanco, la minera Vale, la empresa de carne Friboi y la siderúrgica Gerdau. Le sigue México con tres: América Móvil, Cemex y Femsa. La venezolana PDVSA y la chilena Cencosud completan la lista.

Las empresas latinoamericanas mostraron una gran vitalidad en el 2009 que se demuestra en las 10 mayores fusiones y adquisiciones en la región. Siguiendo la tendencia de los últimos años, las empresas latinas suplantaron a las occidentales que la crisis dejó sin liquidez y se replegaron hacia sus mercados nacionales. Según los datos de Latin Finance, Brasil dominó la escena, siendo el origen en cinco de las mayores 10 transacciones. Cuatro de ellas fueron fusiones dentro de Brasil para reforzar sus "campeones nacionales": la empresa de carne bovina JBS lideró el *ranking* con la adquisición de Bertin en Brasil por 6.300 millones de dólares; Perdigão, dentro del mismo sector, adquirió Sadia por 4.100 millones formando Brasil Foods; Globex Utilities (Pão d'Açucar) compró Nova Casa Bahia por 2.200 millones de dólares, reconquistando el liderazgo dentro del sector de *retail* brasileño; y Votorantim Celulose e Papel se fusionó con Aracruz Celulose para formar Fibria Celulose en una transacción de 1.980 millones de dólares. El banco suizo UBS vendió su filial brasileña al grupo financiero brasileño BTG, UBS Pactual, por 2.500 millones de dólares, y la entidad resultante, BTG Pactual, es el mayor banco de inversión de los países emergentes. Detrás de esta operación estaba André Esteves, la misma persona que había vendido Banco Pactual a UBS en 2006 por la misma cantidad.

Las empresas mexicanas se desplazaron hacia el norte. El grupo Bimbo compró la panificadora estadounidense Dunedin, una filial de la canadiense George Weston Limited, por 2.500 millones de dólares. El grupo minero Grupo México compró la norteamericana Asarco por 2.200 millones de dólares. Las tres transacciones restantes estuvieron en manos de multinacionales extranjeras. La francesa Vivendi ganó el pulso a la española Telefónica al llevarse un 55,5% de la empresa de telecomunicaciones brasileña GVT por 2.403 millones de dólares. Wal-Mart (a través de su filial mexicana) adquirió la cadena de supermercados chilena Distribución y Servicio S.A. a la familia Ibáñez por 1.983 millones de dólares. Y la última de las 10 más grandes fue la compra de la uruguaya Botnia, filial de la finlandesa del mismo nombre, por parte de UPM de Finlandia por 2.400 millones de dólares.

## Conclusión

### *La edad de oro de Brasil y el papel de los bancos públicos*

El renacimiento de Brasil como líder regional latinoamericano y de los países emergentes ha llevado consigo la reconfiguración del poder empresarial a través del Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) y los fondos públicos de pensiones brasileños. Esto es una muestra más de esta nueva época en la que el sector público rescata al privado. BNDES es el mayor banco de desarrollo del mundo y el mayor prestamista brasileño y dobla en tamaño al Banco Interamericano de Desarrollo. En 2009 el total de préstamos que otorgó fue de 69.000 millones de dólares. Esta financiación ayudó a las empresas brasileñas a posicionarse entre las 10 mayores del mundo en sectores tan diversos como el de los alimentos (JBS-Friboi y Brasil Foods), el financiero (Itaú-Unibanco), la minería (Vale) y el

papel (Fibria). Brasil ha continuado así con su política de apoyo a sus “campeones nacionales” más allá de Petrobras en petróleo y gas y Embraer en la manufactura de aviones. Aunque la mayoría de los créditos de BNDES se concentran en energía e infraestructura, la generosidad del banco llega a todos los sectores.

Los fondos públicos de pensiones brasileños con 306.000 millones de dólares representan un 18% del Producto Interior Bruto del país. Caixa De Previdencia Dos Funcionarios Do Banco Do Brasil (Previ), el fondo de pensiones de los funcionarios del banco público Banco do Brasil, el mayor de Latinoamérica, gestiona 75.000 millones de dólares. Previ contribuyó a la reciente adquisición de Brasil Telecom por Oi/Telemar, creando así Oi, la mayor empresa de telecomunicaciones, capaz de competir en condición de igualdad con los líderes latinoamericanos: América Móvil/Telmex y la española Movistar/Telefónica.

Previ participa con BNDES y otros fondos de pensiones en la propiedad de la mayoría de las grandes corporaciones brasileñas. Además, quiere ser un instrumento de fomento de la innovación y como tal es uno de los socios oficiales de los fondos para incubadoras organizados por la agencia estatal para el fomento de la innovación brasileña FINEP.

La ambición de Brasil es que estos “campeones nacionales” se conviertan en globales. BNDES los va a acompañar y para lograrlo acaba de abrir una oficina en Londres, el primer banco extranjero en hacerlo después de la crisis de crédito. Brasscom, la asociación de empresas de tecnología brasileña ha seguido el ejemplo. La expansión global de las empresas latinoamericanas, sobre todo las brasileñas, no ha hecho más que comenzar.

Podríamos comparar Brasil con la España de mediados de los 80. En 1985, cuando Barcelona salió elegida como sede de los Juegos Olímpicos de 1992, la economía española salía de un estancamiento económico provocado por las crisis sucesivas de las dos décadas previas. En ese momento, su renta *per cápita* era similar a la de Argentina o México. La apertura económica había traído unos resultados cuestionables. La mitad de las 100 grandes empresas españolas habían pasado a manos extranjeras, muchas de ellas francesas: la revista *Actualidad Económica* titulaba uno de sus artículos “Los Nuevos Napoleones” para referirse a esta nueva conquista gala. Existía, sin embargo, un consenso social que se había logrado con los Pactos de la Moncloa. Estos Pactos representaban la voluntad de todos los estamentos sociales de lograr un país mejor. Los Juegos Olímpicos consiguieron un cambio de imagen de marca para el país y fueron el inicio de un gran milagro económico. A finales de los 80 las empresas españolas comprendieron que la mejor defensa era el ataque y Telefónica compró de un financiero australiano la empresa telefónica chilena. El resto es historia y hoy Telefónica, Santander, Iberdrola y Zara están entre las mayores del mundo. Su éxito ha corrido paralelo al del país.

Río acaba de ser elegida como sede de los Juegos Olímpicos del 2016, los primeros en Sudamérica. El índice de popularidad (casi un 80%) del presidente Lula en los últimos meses de su mandato representa el consenso que cualquier sociedad necesita para lograr el desarrollo. Entre las metas que se ha propuesto lograr es la de la reducción de la pobreza a un 5%, el nivel de un país desarrollado. En el trabajo conjunto del sector privado y público en la carrera hacia 2016 se sentarán las bases para que Brasil y con él Latinoamérica logren su tan ansiado desarrollo con inclusión social. Al amparo de este

desarrollo, las nuevas empresas brasileñas y latinoamericanas se encontrarán entre las mayores del mundo en los próximos 20 años.

*Lourdes Casanova*

*Profesora del departamento de estrategia de INSEAD (Campus Europeo en Fontainebleau) y autora del libro "Global Latinas: Latin America's Emerging Multinationals" (Palgrave Macmillan, 2009)*