



Mejoran sustancialmente los índices de inversión extranjera en América Latina

Substantially improve the rates of foreign investment in Latin America

José Salgado Defranc

Fecha de recepción: 4 de Julio de 2014
Fecha de aceptación: 25 dde Julio de 2014

Mejoran sustancialmente los índices de inversión extranjera en América Latina

Substantially improve the rates of foreign investment in Latin America

José Salgado Defranc¹

Como citar: Salgado, J. (2015). Mejoran sustancialmente los índices de inversión extranjera en América Latina. *Revista Universidad de Guayaquil*. 119(1), 43-52. DOI: <https://doi.org/10.53591/rug.v119i1.1045>

Resumen

América Latina y el Caribe se están convirtiendo en uno de los polos de recepción más importantes de inversión extranjera directa. Lo confirma el hecho de que en el bienio 2012-2013 la región en su conjunto captó montos superiores a los alcanzados por Estados Unidos. Paralelamente, los montos captados por Europa descienden abruptamente (baste indicar que este indicador baja del 40% del total mundial en el periodo 2005-2008, al 20% en el año 2013). De manera inversa, es decir mirando el proceso desde el punto de vista de regiones que invierten en el exterior, se debe indicar que de los países en desarrollo en el año 2013 fluyó un 39% de la inversión extranjera directa en el mundo, cuando en el 2010 este porcentaje llegaba apenas al 10% del total mundial. Estos datos indican que se están produciendo profundas modificaciones en la geopolítica mundial. En el estudio que se presenta a continuación se analiza el papel que juega América Latina en este proceso.

Palabras clave: Inversión extranjera directa, Inversión extranjera directa en América Latina, Empresas translatinas, globalización.

Abstract

Latin America and the Caribbean are becoming one of the most important centers of receiving FDI. This is confirmed by the fact that in 2012-2013 the regions as a whole caught superior to those achieved by United States amounts. In parallel, the amounts raised by Europe descend steeply (suffice to indicate that this low indicator of 40% of the world total in 2005-2008, to 20% in 2013). Conversely, looking at the process from the point of view of regions that invest abroad, indicate that in developing countries in 2013 flowed 39% of FDI in the world, when in 2010 this percentage was only 10% of the world total. These data indicate that we see profound changes in global geopolitics. In the study presented, the role of Latin America in this process is analyzed.

Keywords: Foreign direct investment, Foreign direct investment in Latin America, Latins, globalization.

¹ Economista, Universidad tecnológica Equinoccial, Ecuador, Correo electrónico: pepesalgadodefranc@yahoo.es



Introducción

El proceso de globalización que vive el planeta se mide a través de diferentes índices. Uno de los más importantes tiene que ver con los flujos de inversión extranjera directa (IED) que van y vienen por el mundo. Según el reporte de la inversión extranjera a nivel mundial presentado por la UNCTAD en el 2013, los flujos de este tipo de inversión llegaron a 1 billón 701 mil millones de dólares en el año 2011, a 1 billón 313 mil millones de dólares en el 2012 y a 1 billón 461 mil millones de dólares en el año 2013. Si tomamos en cuenta el período 2005-2013, el total de este indicador asciende a 8 billones 677 mil millones de dólares. (UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), 2014)

En el caso de América Latina tiene superlativa importancia comparar entre los flujos de IED que capta nuestra región y aquellos que se dirigen a Europa y a los Estados Unidos. Veamos que indican las cifras: En el año 2011, la Unión Europea recibió

473.000 millones de dólares de IED, los Estados Unidos 227.000 millones de dólares y América Latina y el Caribe 170.000 millones de dólares. El año siguiente, La unión Europea captó 207.000 millones de dólares, los Estados Unidos 168.000 millones de dólares y América Latina y el Caribe 177.000 millones de dólares. El año pasado (2013), las cifras fueron las siguientes: la Unión Europea 286.000 millones de dólares, los Estados Unidos 159.000 millones de dólares y América Latina y el Caribe 188.000 millones de dólares. Es interesante señalar que la UNCTAD separa en otro renglón a una nueva subregión en el continente americano denominada Centros Financieros del Caribe, misma que recibió 83.000 millones de dólares en el año 2011, 69.000 millones de dólares en año 2012 y unos sorprendentes 106.000 millones de dólares en el año 2013. (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), 2013) Sorpresas. Sí, algunas. Las cifras mencionadas indican que América Latina y el Caribe captaron más IED que los Estados Unidos en los años 2012 y 2013. Todo esto sin tomar en cuenta a los Centros Financieros del Caribe. El punto de inflexión se presenta en el año 2012. ¿Cambios en la geopolítica regional? Obviamente que no, lo sucedido en el 2012 y 2013 son signos todavía débiles, que deberían mantenerse durante 10, 15 o 20 años y solo así se estarían configurando las condiciones de posibilidad para que en el mediano plazo estas mutaciones tengan connotaciones geopolíticas. En todo caso, no deja de ser importante lo sucedido en el bienio 2012-2013.

Con la finalidad de concentrar nuestra investigación en los países latinoamericanos, dividiremos el presente artículo en dos secciones. En una primera presentaremos la cantidad y calidad de inversión extranjera que llega a América Latina, mientras que en un segundo momento analizaremos la IED que fluye de nuestros países hacia el resto del mundo y hacia la región misma.

América Latina como receptora de inversión extranjera

En este capítulo nos concentraremos fundamentalmente en los flujos de IED que reciben varios países de nuestra región, y dedicaremos unos pocos párrafos a la inversión de cartera que llega del resto del mundo hacia América Latina.

Para abordar el tema de la IED se debe indicar que ésta comprende 3 rubros: aportes de capital, préstamos entre compañías y reinversión de utilidades. En el siguiente cuadro podremos apreciar cuanto han captado de inversión extranjera directa 5 países latinoamericanos en el período 2004-2013.

Inversión extranjera directa recibida por 5 países latinoamericanos (En millones de dólares)

País	2004-2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Brasil	21.655	45.058	25.949	48.506	66.660	65.272	64.046
México	25.647	28.337	17.055	23.027	23.009	17.628	38.286
Chile	8.584	15.518	12.887	15.373	23.444	28.542	20.258
Colombia	7.243	10.596	7.137	6.746	13.405	15.529	16.772
Argentina	5.350	9.726	4.017	11.333	10.720	12.116	9.082

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*, 2013.

Elaboración: El Autor

Al analizar estas cifras es necesario señalar que los datos de Brasil se encuentran subvalorados, debido a que este país no incluye en las estadísticas la reinversión de utilidades (si se tomase en cuenta este rubro el valor total se incrementaría aproximadamente en un 45%) (Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2012). Siendo así, salta a la vista que el gigante sudamericano es el más alto receptor de inversión extranjera directa en la región. México ocupa el segundo lugar a poca distancia de Chile, a pesar de que este último es bastante menor en territorio y población. Incluso en los años 2011 y 2012, el país sudamericano captó cifras superiores a las de México. En cuarto lugar, aparece Colombia, país que recibió 16.772 millones de dólares en el año 2013. En esta clasificación de los cinco países de América Latina que reciben mayores aportes de IED, nos encontramos en quinto lugar con Argentina, país que en 2012 recepta cantidades bastante menores que los cuatro primeros países¹.

En el caso del Brasil y circunscribiéndonos al año 2013, resalta sobre todas las inversiones en el sector petrolero. Según indica la CEPAL "Un consorcio liderado por la gran compañía petrolera anglo neerlandesa Shell, la empresa francesa Total y la china CNPC, cada una de ellas con una participación del 20%, ganó la licitación para desarrollar el campo Libra en aguas profundas, en asociación con Petrobras. Las compañías extranjeras pagarán una bonificación de suscripción de 7.000 millones de dólares, una cantidad elevada según los estándares internacionales. El campo petrolífero tendrá una capacidad estimada de hasta 1 millón diario de barriles de petróleo y requerirá una inversión de hasta 200.000 millones de dólares en los próximos 35 años" (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2014).

En el mismo informe de la CEPAL se indica que en el año 2013 la IED en el Brasil en el sector automotor llegó a 2.621 millones de dólares. De esta manera el número de plantas productoras de automóviles y vehículos livianos aumentará de 18 en 2013 a 25 en 2015. La producción de vehículos en este año alcanzó a 3,74 millones de unidades, récord histórico que coloca a Brasil como el séptimo productor mundial de vehículos y el cuarto mayor mercado de automóviles en el mundo, después de China, los Estados Unidos y el Japón. El sector automotor contribuye con un 5% al PIB de ese país y con un 25% al PIB industrial. Un detalle que no se debe perder de vista es que el sector automotor está fuertemente protegido en el Brasil,

protección que impone fuertes restricciones a las importaciones. Un objetivo estratégico de ese país en el sector automotriz es elevar la proporción de componentes locales del 45% actual al 70% en el año 2017. De igual manera el programa Exportar-auto se propone exportar un millón de unidades en el 2017, objetivo posible si tomamos en cuenta que en 2013 Brasil exportó 566.299 unidades. México vuelve a ser el segundo más importante receptor de IED en 2013, gracias a la adquisición por parte de la compañía belga Anheuser-Busch del 50% (que no poseía) de la cervecera Grupo Modelo por 13.249 millones de dólares. La venta en realidad fue por 19.763 millones de dólares, sin embargo, la CEPAL (La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013, LC/G.2613-P, Santiago de Chile, 2014) registra como IED la primera cantidad indicada, debido a que el Grupo Modelo realizó posteriormente algunas ventas de activos. No está por demás indicar que el sector de la cerveza en México quedó en manos de trans-nacionales extranjeras, pues en el año 2010 la empresa Heineken adquirió las fábricas de cerveza de FEMSA por 7.325 millones de dólares. Al topar el tema de la inversión extranjera en México, inexorablemente se debe analizar aquella que está relacionada con la industria automotriz. En el bienio 2012-2013, la IED que recibió México en este rubro fue de 2.370 millones de dólares y 2.933 millones en cada uno de estos años. En el siguiente cuadro podremos apreciar datos que dan una visión de conjunto de las inversiones extranjeras en este sector en el período 2007-2013.

Inversiones de empresas ensambladoras en México (En millones de dólares)

	2007-2013
General Motors	5.265
Ford	4.300
Volkswagen	4.073
Nissan-Renault	2.600
Fiat-Chrysler	1.170
Daimler Trucks	871
Honda	800
Mazda	770
Total	19.149

Fuente: CEPAL, *La inversión extranjera directa*, 2013

Elaboración: El Autor

¹ Seguramente la errática conducción de política económica que vive Argentina en estos últimos años es la causa de cifras tan bajas de recepción de IED. Sobre Argentina no diremos más en este trabajo, pues consideramos que el análisis de lo que sucede en este país merece un estudio aparte

Gracias a estas inversiones, México se consolidó en el año 2013 como el octavo productor mundial de vehículos en el mundo (la producción es de un poco más de 3 millones de unidades al año), después de China, los Estados Unidos, Japón, Alemania, la República de Corea, la India y el Brasil. En vista de que el 82% de esta producción se destina al mercado mundial y solo un 18% al mercado nacional, México ocupa el cuarto lugar como país exportador de vehículos después de Japón, Alemania y de la República de Corea. Desde el punto de vista de los mercados, México coloca 68% de sus exportaciones de vehículos ensamblados en los EE.UU., 13% en América Latina, 8% en el Canadá y 6% en Europa. De realizarse imprescindibles inversiones en infraestructura, se considera que en el año 2017 México podría convertirse en el segundo exportador de vehículos en el mundo, debido, principalmente, a su cercanía con el mercado de los EE.UU. Para ese año México podría estar produciendo alrededor de unos 4 millones de vehículos. No obstante, es muy pronto para realizar proyecciones y pronósticos, entre otras razones, debido a los efectos impredecibles que tendría para la región si se llega a conformar una Asociación Transatlántica de Comercio e Inversión entre la Unión Europea y los EE.UU. De igual manera, perjudica a la industria automotriz mexicana las importaciones de autos usados, lo cual merma el mercado interno.

En este contexto es importante conocer que la CEPAL, en su informe sobre la IED del año 2013, indica que México tiene previsto destinar 586.000 millones de dólares en inversiones de infraestructura en el período 2014-2018. De este gran total un 40% debería provenir de inversionistas privados. Sin estas inversiones, difícilmente se podrían cumplir las metas del sector automotriz. Respecto a otros sectores receptores de IED en México, se debe indicar que en el año 2013 ingresaron 1.472 millones de dólares al sector manufacturero de cables eléctricos, 596 millones de dólares al sector de plásticos y 516 millones de dólares al de productos farmacéuticos.

El tercer país latinoamericano en recibir IED es Chile. En el año 2012 este país recibió montos de IED equivalentes al 11,3% del PIB. (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013). El dato no deja de sorprender si tomamos en cuenta que el país sudamericano tiene una población de aproximadamente 15' de habitantes. De acuerdo con información proporcionada por la Comisión Chilena

del Cobre, en el país sudamericano se invertirán en minería 112.000 millones de dólares hasta el 2021². Difícil pronosticar si estas cifras se plasmarán en realidad, en vista de que el precio internacional del cobre disminuyó de 4 dólares la libra en 2011 a 3,32 dólares en el año 2013. En todo caso, de las inversiones previstas el 46% correspondería a inversiones nacionales y respecto a las inversiones extranjeras un 27% sería de Canadá y un 10% del Japón.

Es conocido el hecho de que las compañías mineras necesitan grandes cantidades de electricidad y también es conocido que el precio de la electricidad en Chile es sustancialmente más alto que en otros países. Baste comparar el precio de la electricidad entre los Estados Unidos y Chile: 0,10 dólares por kWh en el primero y 0,25 por kWh en el segundo. Por esta razón y tomando en consideración que el desierto de Atacama recibe los más altos niveles de radiación solar en el mundo, Chile planea convertirse en un gran generador de energía solar. El costo estimado de inversiones en proyectos de energía solar en diferentes etapas de desarrollo (en funcionamiento, en construcción, programados y planificados) asciende a 11.437 millones de dólares. De llegarse a concretar todas estas inversiones aportarían 2770 MW a la economía chilena³. Porcentajes importantes de esta generación de energía eléctrica se vendería directamente a las empresas mineras. Ejemplo emblemático es el caso de la central fotovoltaica que está construyendo Solarpack en 80 millones de dólares, la electricidad generada será utilizada en su totalidad por la empresa minera Collahuasi.

Todo esto será posible si el gobierno y las empresas mineras encuentran soluciones aceptables a los conflictos socioambientales. Recordemos que "En abril de 2013 la empresa canadiense Barrick Gold suspendió indefinidamente su proyecto Pascua Lama, de explotación de una mina de oro situada entre Chile y la Argentina. En esta decisión influyó sin duda la caída de los precios del oro y el aumento de los costos, pero su detonante inmediato fue el fallo judicial que paralizó las obras de construcción en la mina como resultado de la demanda de las comunidades indígenas de la zona, que acusaba a la empresa de reducir su acceso al agua." (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2014). De igual manera se paralizaron las obras en la mina de oro El Morro, propiedad de Goldcorp (la inversión planificada era de 3.900 millones de dólares.

² El 77% de estas inversiones serán en cobre

³ La lista de proyectos de energía solar en sus diferentes etapas de desarrollo se puede consultar en el informe de la CEPAL sobre Inversión Extranjera Directa del año 2013, pág. 40.

El proceso se paralizó debido a que las consultas no se realizaron de acuerdo a lo estipulado en el convenio.

Colombia se ubica como el cuarto país latinoamericano que más IED captó en el año 2013 (16.772 millones de dólares). El sector petrolero y el minero recibieron casi 8.000 millones de dólares de ese gran total. El sector manufacturero captó 2.659 millones de dólares. Importantes flujos de IED recibió también el sector servicios⁴. Respecto a las inversiones en el sector minero Colombia no escapa a lo que sucede en otras partes del mundo y el gobierno tuvo que paralizar las exportaciones de carbón de la empresa norteamericana Drummond por contaminación marina. (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2014)

Hasta aquí hemos analizado la IED que llega a América Latina. Digamos algo sobre la inversión de cartera. Para profundizar en el tema conceptualicemos qué consideran los organismos internacionales (FMI, Banco Mundial, CEPAL, etc.) inversión extranjera directa y qué inversión de cartera. Se considera inversión extranjera directa cuando el inversionista extranjero pasa a ser propietario de un 10% o más del capital de la empresa que recibe la inversión (logrando tener de esta manera un grado significativo de influencia en la misma). En cambio, en la inversión de cartera se incluyen las transacciones en valores negociables como acciones, bonos y obligaciones. En la balanza de pagos estos dos tipos de inversión se registran en rubros diferentes al interior de la balanza financiera. Fueron necesarias estas precisiones conceptuales para arreglón seguido dar algunas cifras sobre la inversión de cartera en América Latina.

En un estudio de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013) se ofrecen importantes datos al respecto. La inversión de cartera en Latinoamérica el año 2000 fue tan solo de 123 millones de dólares (este año merece un estudio particular) y en el año siguiente 1.837 millones de dólares. Las cifras cambian significativamente una década después: en el año 2010 llegaron a la región 131.837 millones de dólares, cifra que disminuye en el año 2011 a 80.093 millones de dólares. Los flujos de inversión de cartera son erráticos todavía, razón que obliga a esperar datos más recientes para poder analizarlos con el detenimiento que requieren.

Hemos mencionado todos estos datos para que se pueda comprender por qué, por ejemplo, casi todos los países europeos y cada vez más países asiáticos están reduciendo de manera drástica el impuesto a la renta a las empresas. La finalidad explícita es convertirse en receptores de inversión extranjera, estrategia vinculada, entre otros objetivos, a incrementar los niveles de empleo. Lamentablemente América Latina se encuentra ausente de este proceso, siendo en la actualidad la región en el mundo con más altas tasas de tributación. No obstante, este tema lo trataremos en otro momento.

Inversiones de Empresas Translatinas en el Exterior

Un fenómeno que da cuenta de que el mundo está mutando, se presenta en el hecho de que las empresas de países en desarrollo y en transición (entendiendo por países en transición todo lo que antes se denominó el socialismo real) comienzan a tener un papel importante como fuente u origen de la IED. Según indica la CEPAL, en el año 2003 la IED proveniente de estos países fue de aproximadamente unos 50.000 millones de dólares (en términos porcentuales un 10% del total mundial). Estas cifras se han incrementado significativamente hasta sobrepasar los 560.000 millones de dólares en el año 2013, lo cual representa el 39% del total mundial. Otro dato que insinúa importantes mutaciones en la economía mundial, es aquel que da cuenta de que en el período 2004-2013 se incrementó, de 333 a 636, el número de empresas de economías en desarrollo y en transición, incluidas entre las 2.000 mayores del mundo (esto último según Forbes). (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2014)

En este contexto, tenemos que pasar a analizar el peso de las empresas translatinas⁵ en estas nuevas realidades mundiales. Uno de los datos más importantes para el análisis geopolítico, es aquel que señala que en el año 2012 se encuentran 9 empresas latinoamericanas entre las 50 empresas transnacionales más grandes de países en desarrollo y transición. En el siguiente cuadro se puede apreciar cuáles son estas empresas. Para poder tener una idea de conjunto se incluye las diez empresas más grandes de estas 50 empresas transnacionales (en este caso de la República Popular China):

⁴ Información más detallada se puede consultar en el mismo informe de la CEPAL, pág. 40.

⁵ Se denominan translatinas a las empresas transnacionales latinoamericanas o caribeñas que han realizado inversiones directas fuera de sus países de origen, ya sea fuera o dentro de la región

Empresas translatinas entre las 50 mayores transnacionales de países en desarrollo y en transición Por ventas totales, 2012 (en miles de millones de dólares)

Ubicación	Empresa	País	Sector	Ventas
1	Sinopec-China Petrochemical Corporation	China	Hidrocarburos	428,2
2	China National Petroleum Corporation	China	Hidrocarburos	408,6
5	Petrobras	Brasil	Hidrocarburos	144,1
7	Pemex	México	Hidrocarburos	126,4(1)
8	Petróleos de Venezuela S.A (PDVSA)	Venezuela	Hidrocarburos	124,5
17	América Móvil SAB de CV	México	Telecomunicaciones	58,9
22	Vale S.A.	Brasil	Minería	47,7
29	JBS S.A.	Brasil	Alimentos y bebidas	38,9
30	Odebrecht Group	Brasil	Construcción	37,4
49	Cencosud	Chile	Comercio	19,1
50	Fomento Económico Mexicano	México	Alimentos y bebidas	18,5

Fuente: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013. Sobre la base de Información de Forbes Global.*

Elaboración: *El Autor*

(1) Este dato proviene de una base de datos distinta

Del conjunto de países latinoamericanos son cuatro los que demandan un análisis detallado en cuanto a su papel de emisores de IED: Brasil, México, Chile y Colombia. Realizada esta delimitación, debemos indicar, a renglón seguido, que el destino geográfico de las inversiones latinoamericanas se ha concentrado fundamentalmente en la misma región. Solo México y Brasil tienen un papel de internacionalización más diversificado, tanto así que la IED de Brasil en el exterior asciende a 200.000 millones de dólares, siendo la más alta de la región. En el año 2012, encontramos como ejemplo emblemático de la internacionalización de translatinas brasileñas, la compra de la empresa minera canadiense Inco Ltd. por parte de la brasileña Vale en más de 18.000 millones de dólares. (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2014). (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013).

Sin embargo, en sentido contrario, la misma empresa Vale y Petrobras (que son las dos empresas translatinas brasileñas más importantes) registran desinversiones de alta magnitud en estos últimos años. La empresa minera Vale vendió activos en el extranjero en 2012 por un valor de 1.167 millones de dólares, entre ellos, negocios de manganeso en Europa, minas de carbón en Colombia y barcos para el transporte de mineral. (Vale habría postergado la obra de Potasio Río Colorado, 2012) "En el caso de Petrobras, su ambicioso programa de inversiones para los campos petroleros presalen en el Brasil la ha forzado a cancelar algunos proyectos de inversión en el extranjero. Para el período 2012- 2016 se espera desinversiones por un monto de

15.000 millones de dólares, que incluyen refinerías en los Estados Unidos y el Japón y campos de explotación en Nigeria. La magnitud de este programa de desinversiones de Petrobras sugiere que el nivel de flujos de inversión directa al exterior desde Brasil continuará en niveles moderados durante los próximos años." (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013).

En cuanto a inversiones brasileñas en el exterior Brasil, destacan las realizadas por cuatro empresas agroindustriales especializadas en la producción de carnes: JBS Friboi, Marfríg, Minerva y BRF. En el caso de JBS Friboi y de Marfrighan hecho adquisiciones muy grandes en los Estados Unidos y en otros países, lo cual les ha permitido convertirse en el primero y cuarto productor mundial de carnes, respectivamente. Por otra parte, la empresa Camargo Correa (que es un grupo diversificado) mantiene como mayor activo en el extranjero a la cementera portuguesa Cimpor. En un andarivel distinto, la aeronáutica Embraer es una empresa orientada hacia la exportación (solo el 14% de sus ingresos se originan en el Brasil). Embraer tiene centros de producción en EE.UU., Portugal y China. Otra empresa que merece ser mencionada es Marcopolo, la cual está centrada en la producción de autobuses. La empresa brasileña vende el 89% de su producción en el mismo país, aunque produce también en Australia, México y Sudáfrica. Para finalizar el análisis de las translatinas brasileñas en el exterior, indicaremos que es el único caso en América Latina en que las empresas tienen respaldo estatal. Este respaldo se materializa en el apoyo financiero por parte del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social

(BNDES). Desde el año 2005 este banco otorgó financiamiento por 5.750 millones de dólares a varias empresas para su expansión en el exterior

En el caso de las translatinas mexicanas, lo primero que se tiene que mencionar es que la IED directa de México en el exterior tiene una larga historia (Oleada de inversiones mexicanas en España, 2013). Entre 2009 y 2013, el promedio anual de inversiones de translatinas mexicanas en el exterior fue de aproximadamente unos 14.000 millones de dólares, alcanzando un máximo histórico de 22.470 millones de dólares en el año 2012.⁶

La empresa cementera Cemex de México merece un capítulo aparte. La firma mexicana es conocida en vista de que su acervo de tecnología y capacidad de organización le permite reducir costos (es lo que se conoce como el *cemex way*). Su proceso de internacionalización comenzó en 1992, cuando compró las dos cementeras más grandes de España (Valencia y Samson). A inicios del siglo XXI logró penetrar Filipinas, Tailandia y Egipto, al mismo tiempo que lograba ingresar a los Estados Unidos. En el año 2005 adquirió una de las más importantes empresas cementeras de Europa: la británica RMC en

4.100 millones de dólares. Un estudio de la CEPAL señala que con la adquisición de RMC, Cemex duplicó su tamaño y pasó a actuar en más de 30 países en el mundo, principalmente europeos. En 2007, la compañía mexicana compró el 68% de la cementera australiana Rinker en 15.434 millones de dólares (Rinker tiene una amplia presencia en el mercado estadounidense). De esta manera Cemex consolidó su presencia en los cinco continentes. No obstante, en 2009 la cementera mexicana vendió sus operaciones en Australia a la suiza Holcim en 1.750 millones de dólares, con el propósito de reestructurar una deuda de 14.000 millones de dólares proveniente de la adquisición de Rinker. Un estudio de Jorge Basave y Gutiérrez Haces indica que la crisis financiera mundial del año 2008 afectó duramente a la empresa mexicana (Basave, Jorge; Gutiérrez Haces, Teresita, 2013). En el año 2013, Cemex y la empresa suiza Holcim fusionaron sus operaciones en España. A inicios del 2014, el 44% de las filiales de Cemex se encuentran en Latinoamérica y el 46% en los Estados Unidos y Europa.

Otra empresa mexicana que ha logrado internacionalizarse es América Móvil. En su informe del 2011

sobre IED, la CEPAL indica que los activos de la empresa mexicana en el exterior superan los 50.000 millones de dólares. América Móvil surgió cuando la privatización de Telmex, y pudo crecer en América Latina debido a la baja penetración que tenían las comunicaciones inalámbricas en la región. En una feroz competencia con Telefónica de España, logró adquirir activos de empresas paralelas como BellSouth, France-Télécom, AT&T y Verizon. En una estrategia bastante bien planificada, posteriormente adquirió segmentos de banda ancha y televisión, lo cual le permitió ofrecer paquetes triples play. El año 2012 es emblemático en el proceso de internacionalización de la empresa mexicana. Este año inició su penetración en Europa, adquiriendo acciones de Telekom Austria (TKA) y de Königliche Post und Telefongesellschaft (KPN) de los Países Bajos. El año pasado (2013) fracasó en su intento de pasara a controlar totalmente la empresa holandesa KPN (actualmente posee el 27,7% de esta firma). Luego del intento fallido en los Países Bajos, América Móvil pretende alcanzar el control de Telekom Austria. De lograrlo, la firma mexicana pasaría a tener presencia en Croacia, Eslovenia, Bulgaria, Belarús, Macedonia, Serbia y Liechtenstein.

Respecto a Pemex, la CEPAL considera que este es un caso de internacionalización limitada, pues solo el 1% de sus activos se encuentra en el extranjero. La empresa petrolera mexicana controla el 50% de la refinería Deer Park en los Estados Unidos. El interés de Pemex de adquirir técnicas avanzadas de perforación, le llevaron a adquirir casi un 10% de la empresa petrolera Repsol. Esta operación se dio en el año 2012, lo cual da cuenta de que la internacionalización de Pemex recién empieza.

Profundizando en el tema de las inversiones de translatinas mexicanas en el exterior se debe señalar que "el Grupo México invirtió 134 millones de dólares en sus operaciones mineras en el Perú; Bimbo abrió una nueva planta en el Brasil y otra en la Argentina; Gruma inauguró una nueva planta en los Estados Unidos, y Cinépolis, la cuarta mayor cadena de cines del mundo, anunció a principio de año la apertura de 350 salas en el Brasil, Colombia, los Estados Unidos y la India." (Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2013).

Digamos algo de Chile. En primer lugar, se tiene que indicar que el tamaño relativamente reducido

⁶ Información más detallada se puede consultar en el mismo informe de la CEPAL, pág. 40.

⁷ Se denominan translatinas a las empresas transnacionales latinoamericanas o caribeñas que han realizado inversiones directas fuera de sus países de origen, ya sea fuera o dentro de la región

⁸ Este dato proviene del informe de la CEPAL del año 2013, el mismo que difiere sustancialmente del dato ofrecido en el informe de la misma CEPAL del año 2012, informe en el cual se indica que las inversiones de México en el exterior en el 2012 fueron de 25.597 millones de dólares.

de su mercado local ha obligado a las empresas chilenas a buscar su expansión fuera de sus fronteras. Siendo este el contexto, en el año 2012 las empresas chilenas realizaron inversiones en el extranjero por 21.090 millones de dólares⁷. No obstante, no se puede dejar de mencionar que de acuerdo con el Comité de Inversiones Extranjeras de Chile un 26% del total de IED que entra a Chile es posteriormente invertido en el exterior, lo cual indica que las cifras de entrada y salida de inversiones en Chile están sobredimensionadas.

Marcando un ritmo propio las empresas chilenas marcaron su expansión en América del Sur principalmente en el comercio minorista (Cencosud, Falabella, y Ripley), la industria forestal (CMPC y Arauco) y el transporte. Excluyendo el sector petrolero, en 2012 Chile fue el principal inversionista extranjero en Colombia al realizar las dos adquisiciones más grandes en ese país: Cencosud adquirió a la empresa francesa Carrefour su filial de supermercados por 2.614 millones de dólares⁸, mientras que Santander de España vendió su filial en Colombia a Corpbanca en 1.225 millones de dólares. Por otra parte, la fusión de la aerolínea chilena Lan con la brasileña Tam (transacción valorada en 6.502 millones de dólares) dio surgimiento a la empresa LATAM como la mayor aerolínea de América Latina.

Sin embargo, a pesar de todo lo indicado las mayores empresas chilenas tienen un tamaño que no es comparable con el de sus competidores mundiales. Las ventas totales de Cencosud representan un 35% de las ventas de la cadena francesa Casino o un 20% de las de Carrefour. La empresa forestal CMPC es la mayor de América Latina pero su nivel de negocios no llega al 20% del que alcanza la mayor empresa mundial del sector (Internacional Paper de los Estados Unidos). Es posible, portanto, que estas empresas sean absorbidas por grupos internacionales de mayor tamaño. Para terminar con este país, hay que resaltar que en Chile no hay políticas estatales de apoyo a las inversiones en el exterior, y tampoco las empresas estatales han realizado inversiones en el exterior. En el caso de Codeco ningún proyecto ha fructificado porque siempre se ha priorizado la explotación del cobre nacional. Lo que sí es un hecho es que el gobierno ha implementado consistentes políticas que han favorecido el desarrollo de las mayores empresas en el país.

El cuarto país de nuestra región que mayores inversiones realiza en el exterior es Colombia. En el período 2003-2013 su IDE superó los 35.800 millones de dólares. Las mayores inversiones del país sudamericano se han concentrado en el sector eléctrico y las han realizado tres empresas de propiedad pública: Interconexión Eléctrica S.A. (ISA), Empresas Públicas de Medellín (EPM) y Empresas de Energía de Bogotá (EEB).

De este grupo, la empresa más activa es Interconexión Eléctrica Sociedad Anónima (ISA) y se ha especializado en el sector de transmisión eléctrica. Actualmente domina la transmisión eléctrica en Colombia (81%) y el Perú (82%) y tiene una importante participación en el Brasil (16%), además de las interconexiones eléctricas de Colombia con sus vecinos del Ecuador y Venezuela. En cambio, EPM ha llegado a ser el segundo mayor agente del mercado de electricidad centroamericano, atendiendo al 51% de la demanda de electricidad de Guatemala, el 39 en Panamá y el 22% en El Salvador.

En el sector hidrocarburífero la petrolera Ecopetrol planea hacer inversiones por 84.500 millones de dólares, incluidos 7.400 millones fuera de Colombia. Se estima que en 2012 la empresa invirtió 463 millones de dólares en los EE.UU.

Un dato sui generis digno de ser conocido es que en Colombia existe el Grupo Empresarial Antioqueño⁹, compuesto por tres holdings: Sura (servicios financieros), Argos (cemento) y Nutresa (alimentos). Cada uno de estos holdings está compuesto por varias empresas del mismo sector. El objetivo explícito es impedir que cualquiera de estas empresas sea controlada por una empresa mayor. El grupo Sura lo integran Bancolombia, Suramericana de Seguros, Protección y Sura Asset Management. Tiene más de 19.000 en activos, de los cuales el 40% está fuera de Colombia.

En 2007 el Grupo Sura, a través de Bancolombia, compró Banagrícola, el mayor conglomerado financiero de El Salvador en 900 millones de dólares. En 2013 compró el 40% del Grupo Agromercantil de Guatemala en 216 millones de dólares, y los activos del Banco británico HSBC en Panamá (Banitsmo) en 2.234 millones de dólares. Su estrategia de IED se ha basado siempre en la adquisición de empresas que sean líderes en su mercado o que estén a punto de serlo¹⁰. Hasta hace 6 años atrás solo el 5% de los beneficios de este grupo se generaban fuera de Colombia, en la actualidad esta proporción llega al 46%.

9 Entre las 50 mayores empresas translatinas, 16 pertenecen a México, 14 al Brasil y 11 a Chile.

10 Cencosud consolidó su liderazgo regional en 2012 con nuevas adquisiciones en la Argentina y Brasil.

11 Se trata de un conglomerado conformado por alrededor de 125 empresas colombianas, la mayoría de las cuales tiene su sede en el departamento de Antioquia (no tiene existencia legal) Keiretsu.

12 Por esta razón no le ha interesado entrar en Brasil, por ejemplo.

El Grupo Aval también se expandió hacia Centro-américa. En 2010 adquirió en 1920 millones de dólares el BAC/Credomatic, un banco con presencia regional en varios países de la región. En 2013 compró el Grupo Reformador de Guatemala por 411 millones, y también los activos de la entidad española BBVA en Panamá. Para terminar de describir la expansión de la banca colombiana en el exterior, debemos señalar que el banco Davivienda compró las operaciones de HSBC en Centroamérica en 801 millones de dólares. Corolario: en la actualidad la banca colombiana controla el 52.7% del sistema financiero de El Salvador, el 25.2% de Panamá, el 22.6% de Nicaragua, el 21% en Honduras, el 12.8% en Costa Rica y el 2.9% de Guatemala.

En otra área de la economía aparece la empresa cementera Argos, la cual es la mayor empresa cementera en ese país (controla la mitad del mercado). Argos se ha especializado en el negocio del cemento y del hormigón. Como dato interesante encontramos que últimamente ha comprado varias empresas norteamericanas. Producto de la crisis de 2008, la empresa francesa Lafarge vendió a Argos sus tres plantas cementeras en los Estados Unidos, así como una mina de agregados pétreos. Argos es la única empresa colombiana con inversiones importantes en los EE.UU. donde realiza el 30% de sus ventas (un 53% lo realiza en Colombia y el 17% restante en Centroamérica).

Es interesante tocar el caso de Promotora de Café Colombia S.A. (Procafecol). En este caso estamos hablando de las tiendas Juan Valdez. Procafecol se ha diseminado por el mundo y actualmente se encuentra en los EE.UU., así como en América Latina, Malasia, Kuwait y la República de Corea. En la actualidad existen 187 tiendas Juan Valdez en Colombia y 80 en otros 12 países. En 2011 inició un novedoso programa de expansión a través de franquicias internacionales.

La estrategia de las empresas colombianas es la diversificación geográfica, manteniendo una especificación sectorial. A diferencia de lo que sucede en Brasil, donde algunas grandes empresas han contado con el apoyo financiero directa del Estado para sus inversiones internacionales, el apoyo a las empresas colombianas se limita a la provisión de

información por parte de agencias de promoción de inversiones.

Conclusiones

1.- América Latina y el Caribe se están convirtiendo en uno de los polos de recepción más importantes de IED. El hecho de que en tanto en el año 2012 como en 2013 la región en su conjunto haya logrado captar montos de inversión extranjera directa superiores a los alcanzados por Estados Unidos (excluyendo de los agregados totales a los Centros Financieros del Caribe) así lo demuestra. Nuestra región en los dos años indicados captó un 13% de la IED, cifra bastante superior al porcentaje que captó en el período 2005-2008 (período en el cual solo captó un 7% de la IED). Estados Unidos bajó en el mismo periodo del 14% al 11%. En cambio, Europa descendió abruptamente del 40% que captó en el periodo 2005-2008, al 20% que recibió en el año 2013. En cambio, la región que más logros ha alcanzado es la de los países en desarrollo del Asia, que han incrementado su participación del 20% en el cuatrienio 2008-2008 al 28% en el año 2013. No está por demás decir que las comparaciones con los países asiáticos deben ser relativizadas, pues esa parte del mundo alberga poblaciones bastante más cuantiosas que América Latina.

2.- Respecto a la inversión de cartera se debe señalar que ha mejorado sustancialmente entre los años 2001-2002 e inicios de esta década. Recordemos que en el año 2010 América Latina y el Caribe recibieron casi 132.000 millones de inversión de cartera, mientras que en el año 2011 el monto de este tipo de inversión cayó a 80.000 millones de dólares. Lo más sensato en este caso es esperar los datos de los últimos años para aventurar cualquier tipo de análisis.

3.- La magnitud de las empresas latinoamericanas se ha incrementado también sustancialmente. Para respaldar esta afirmación basta indicar que (según información proporcionada por la CEPAL) en 1999 las empresas privadas locales incluidas en el ranking de las primeras 100 firmas con operaciones en América Latina eran 40, en tanto que en 2012 su presencia había aumentado a 57. Paralelamente, en el mismo período, el número de empresas de capital extranjero disminuyó de 47 a 29.

Bibliografía

- Basave, Jorge; Gutierrez Haces, Teresita. (2013). Taking advantage of the crisis: The performance of Mexican multinationals during 2011. Mexico Report.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (2013). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2012 (LC/G.2571-P). Santiago de Chile: Copyright, Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). (Junio de 2014). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2013 (LC/G.2613-P). Santiago de Chile, Chile: Publicación de las Naciones Unidas.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). (2012). La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2011, LC/G.2538-P. Santiago de Chile.
- Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). (2013). World Investment Report 2012. Ginebra.
- Oleada de inversiones mexicanas en España. (11 de diciembre de 2013). El País.
- UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo). (2014). World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development (UNCTAD/WIR/2013). Ginebra.
- Vale habría postergado la obra de Potasio Río Colorado. (septiembre de 2012). La mañana de Neuquén.



◀ **Eco. José Salgado De Franc MSc.**
Universidad Tecnológica Equinoccial (Quito-Ecuador)
email: pepesalgadodefranc@yahoo.es