

La inversión extranjera directa crece y se desmonopoliza

PAOLA VISCA

Los países en desarrollo adquieren cada vez más protagonismo como generadores de inversión extranjera directa. En esta nueva ola expansiva, no sólo reciben inversiones sino que también las envían al exterior en gran cantidad. En cuanto a América Latina, cada vez tiene menor peso como región receptora de capitales destinados a activos físicos, sin embargo Brasil aparece en sexto lugar entre los países emergentes emisores de inversiones hacia el exterior.

Los flujos de inversión extranjera directa (IED) se han incrementado a nivel mundial en 2005 en veintinueve por ciento respecto a 2004, luego de crecer veintisiete por ciento en 2004 respecto al año anterior. Estos datos muestran la tendencia al aumento de este particular flujo de capitales dentro de un nuevo ciclo de expansión mundial.

Las zona de mayor atracción y envío de estos flujos globales sigue siendo la de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), que incluye a las naciones industrializadas (en primer lugar se ubica el Reino Unido y en segundo Estados Unidos), según el informe anual sobre IED de la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD). Pero también se observan cuestiones no tan obvias que deben ser señaladas.

Los países en desarrollo están tomando cada vez más protagonismo en lo que a IED se refiere: no solo por el hecho de que los flujos atraídos por estos países han aumentado, sino también porque esos mismos países se vuelven en emisores de inversiones. En 2005, las corrientes de IED hacia países en desarrollo alcanzaron su máximo nivel histórico, con la astronómica cifra de 334.000 millones de dólares. Esto representó nada

Paola Visca es analista de información en D3E (Desarrollo, Economía, Ecología, Equidad, América Latina).

menos que treinta y seis por ciento del total global de tales flujos. A su vez, los mismos países enviaron al exterior el monto nada despreciable de 133.000 millones de dólares, implicando diecisiete por ciento de las salidas mundiales de IED.

Los grandes receptores y a la vez generadores de IED dentro de los países en desarrollo son los gigantes asiáticos. Los principales receptores de este grupo son, como era de esperarse, Hong Kong y China, seguidos de Singapur. Sin embargo, en el tercer y cuarto lugar encontramos dos latinoamericanos, México y Brasil, que son los grandes atrayentes históricos de IED en América Latina.

Los mayores expulsos de IED dentro del grupo de países en desarrollo también son asiáticos. Entre las quince principales economías en desarrollo generadoras de inversión extranjera directa ocho son asiáticas. No obstante, aparecen varios países latinoamericanos en la lista: Brasil en sexto lugar, México en el decimosegundo, y también Argentina y Chile en los lugares decimotercero y decimocuarto, respectivamente.

El caso de América Latina

La IED ha aumentado en términos absolutos en todo el mundo. Pero en el caso de América Latina ese incremento ni siquiera alcanza a mantener el porcentaje que ha captado en años anteriores respecto al total mundial. Esta disminución relativa de los flujos de IED se observa respecto a décadas anteriores, pero también incluso entre 2004 y 2005, época de auge de los movimientos internacionales de inversión directa.

En particular, de los 916.000 millones de dólares movilizados en 2005, 65.000 millones tuvieron como destino América Latina, representando apenas siete por ciento de ese total, y poco más de veinte por ciento de la IED destinada a países en desarrollo. El continente sigue perdiendo peso tanto en el escenario mundial como en el marco de los países en desarrollo.

Si bien la tendencia de la IED mundial en los últimos años es a concentrarse mayoritariamente en los servicios, en 2005 el sector que mostró el mayor dinamismo como atrayente de IED fue el de los recursos naturales, cuestión que se explica principalmente por los precios record a los que trepó el petróleo durante los últimos tiempos. A pesar de este crecimiento, los servicios -telecomunicaciones y finanzas, entre otros- fueron los que más IED absorbieron.

América Latina, como gran productor de crudo, no escapó a esta ola de inversiones en el sector de hidrocarburos, que captó no solo capitales desde fuera de la región, sino también desde dentro. Se destacan algu-

nos casos como Venezuela, que recibió nada menos que mil millones de dólares hacia el sector y Colombia, que superando al anterior contó con 1.200 millones por concepto de IED en el sector petrolero. Esto muestra que las políticas de atracción de inversión extranjera son muchas veces independientes de las orientaciones políticas gubernamentales, en especial en América Latina, donde gobiernos de diferente tipo han abierto los brazos a estos grandes contingentes de capitales que en la mayoría de los casos invierten en la explotación de recursos naturales no renovables. A pesar de la recurrente invocación a revertir políticas públicas neoliberales, en sectores como los hidrocarburos la presencia privada sigue siendo dominante.

Pero no solo el petróleo ha sido fuente de divisas para los países de la región. La minería, en particular, ha sido otro de los sectores fuertemente receptores de IED. Colombia se destaca nuevamente en este campo, apareciendo como fuerte receptor: solo en 2005 entraron en ese país 2.000 millones de dólares en inversiones mineras. Por su parte, Chile, el más importante productor de cobre del mundo, recibió 1.300 millones de dólares, mientras Perú recibió mil millones. Argentina, un poco más atrás, recibió la nada despreciable cifra de ochocientos millones de dólares hacia ese sector.

Brasil se convirtió en exportador neto de inversiones

En esta dinámica se destaca la situación de Brasil, que siendo uno de los principales captos de IED de la región, en 2006 ha enviado al exterior más inversiones de las que recibió. Pero esta realidad, por otro lado, confirma la tendencia de que los países emergentes cada vez adquieren mayor protagonismo en el ámbito de los envíos internacionales de capitales.

Las cifras son contundentes a este respecto. A octubre de 2006 había recibido poco más de 13.600 millones de dólares en el año, mientras envió al exterior la elevadísima suma de 22.800 millones de dólares (según artículo de E. Nepomuceno publicado en el diario *El País* de Madrid el 10 de diciembre de 2006. Del total enviado al exterior, la mayor parte (13.200 millones de dólares) corresponde a la compra de la minera canadiense INCO por la análoga brasileña Vale do Rio Doce. Esta enorme compañía se ubica en el decimoprimer lugar entre las mayores quinientas empresas de América Latina y es la segunda en el mundo en su segmento.

La siderúrgica Gerdau, por su parte, es la mayor empresa de acero en el continente y solo en el año que acaba de terminar adquirió tres empresas de su ramo en Estados Unidos. Si bien estos son algunos

ejemplos entre las grandes inversoras brasileñas en el exterior, el número de empresas que hacen este tipo de “mega operaciones” es relativamente pequeño.

Brasil es un caso realmente interesante. Cuenta con salidas de IED mayores a los ingresos, tal como sucede con un país desarrollado del Norte, y sin embargo sigue siendo un país emergente. La distribución del ingreso es un factor que le juega en contra al gigante latinoamericano, que invierte grandes sumas de dinero en el exterior cuando internamente presenta impresionantes carencias y desigualdades. La salida de capitales puede resultar una muestra de fortaleza económica por un lado, pero por otro revela, una vez más, que esa dinámica no genera equidad.

Al enviar capitales al exterior, son esas grandes y poderosas empresas las que obtienen el rédito de los procesos productivos y comerciales de los que forman parte. Mientras, el grueso de la población no se beneficia del éxito de tales operaciones, ni siquiera de la manera en que siempre han participado en el producto: a través de los salarios. Empresas como Gerdau ya cuentan con cuarenta por ciento de su plantilla de empleados fuera de Brasil. Este tipo de circunstancia provoca que el camino hacia una mejor distribución del ingreso en el mayor país de América Latina sea cada vez más escabroso.

¿La tendencia es hacia la apertura a la IED?

Otro aspecto curioso que surge del informe de la UNCTAD es que mientras la tendencia mundial muestra que los países se liberalizan cada vez más respecto a la entrada de IED, unos pocos se protegen, o reniegan de esa apertura que ven favorable cuando la practican los demás.

Cambios Introducidos en la Legislación Nacional sobre IED (1992-2005)

Legislación sobre IED	1992	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Nº de países que introdujeron cambios	43	64	69	71	70	82	102	93
Nº de cambios introducidos	77	112	150	207	246	242	270	205
Nº de cambios favorables	77	106	147	193	234	218	234	164

Fuente: UNCTAD – World Investment Report 2006.

Se puede observar la gran cantidad de legislación al respecto de la IED, y cómo los países han ido liberalizando el sector que hasta hace menos de dos décadas era férreamente regulado y con inversiones reservadas al Estado o en las que éste podía intervenir e influenciar. En los últimos años, cada vez más países fueron modificando sus legislaciones a favor de la IED, ya que el aumento en el número de países modificantes va acompañado del aumento en la legislación a favor de esta. Recién en 2005 esta tendencia comienza a revertirse levemente, luego de haber tenido un alto grado de incidencia a nivel mundial.

El cuadro muestra la tendencia mencionada anteriormente. La legislación a favor de la apertura a la IED es abrumadoramente superior a aquella contra la apertura. Aunque la tabla no distingue por países, se puede suponer que los países del Sur (inducidos por tratados de libre comercio, convencidos por otro tipo de acuerdo o promesas, etc.) son los que más han tomado el tipo de medida aperturista, mientras que los países del Norte son los más conservadores en este sentido y no tan dispuestos a la apertura de la IED cuando se trata de recibirla.

Muchas de las economías desarrolladas incentivan la apertura en los países del Sur, pero no ven con tan buenos ojos la IED que ingresa a sus propios países, en especial si ésta proviene de naciones en desarrollo. ¿Cómo puede ser que países pobres, aquellos a los cuales hay que ayudar en el ámbito internacional, consideren en los temas de asimetrías en el comercio, etc., sean los mismos que por otro lado osan realizar importantes inversiones en países del Norte? Parece difícil de entender.

El informe de la UNCTAD señala: “Tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos se ha manifestado una creciente preocupación por las adquisiciones extranjeras propuestas”.

Un ejemplo ilustrativo es el de la reciente compra de una compañía de administración de puertos y transporte marítimo de Gran Bretaña por parte de una poderosa empresa de Emiratos Árabes. La compañía operaba en Estados Unidos y las reacciones al respecto consistieron en una ola de protestas en ese país argumentando motivos de seguridad.

El año en el que mayor número de países legisló sobre este tema fue 2004, cuando se produjeron más de 230 leyes para favorecer el ingreso de IED. Toda esta ola de legislación sobre IED va de la mano de acuerdos comerciales bilaterales cada vez más complejos y que contienen un gran número de temas sensibles que son negociados en esta forma porque en la Organización Mundial de Comercio (OMC) están atascados. Así, los países más fuertes ganan terreno en las negociaciones bilaterales frente a los más pobres, mientras “esperan” que temas como agricultura -de especial

interés para los países del Sur- se discutan “como corresponde” en el ámbito democrático y de consenso que se practica en la OMC. Mientras tanto, las naciones en desarrollo siguen esperando los prometidos milagros provenientes de las mismas inversiones de siempre de los países del Norte. Los países del Sur habrán aumentado su peso como fuente de IED, pero ciertas cosas no han cambiado. ■