

La inversión directa europea en América Latina: los réditos de la apertura y la privatización

Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas

Agradecemos a IRELA
su autorización para publicar
este informe de 17 de mayo
de 2000

LA UE Y AMÉRICA LATINA EN LOS FLUJOS RECIENTES DE INVERSIONES DIRECTAS

En 1998, la Unión Europea (UE) fue una vez más la principal fuente de inversión extranjera directa (IED) a nivel global. Durante este año, los flujos de IED que emitieron las empresas de la UE alcanzaron los 386.000 millones de dólares: casi el triple de lo invertido por firmas estadounidenses (133.000 millones de dólares). La UE también fue el principal receptor mundial de IED en 1998 con 230.000 millones de dólares captados, casi 20% más que lo recibido por Estados Unidos (EE UU). En el período 1998-1999, las empresas comunitarias participaron activamente en dos de los principales motores actuales de la IED: la ola de fusiones y adquisiciones y los procesos de privatizaciones en economías emergentes. En 1998, la IED europea se incrementó un 77% con respecto al año anterior, llegando a representar el 60% de las emisiones totales mundiales de IED. Los tres principales emisores fueron: Reino Unido, Alemania y Francia.

Por su parte, América Latina y el Caribe aumentó su importancia como receptor de IED. Los flujos de IED hacia la región alcanzaron niveles sin precedentes en 1998. En un año en que los flujos de IED a los países en vías de desarrollo se redujeron ligeramente, la IED hacia América Latina y el Caribe fue la excepción registrando un crecimiento de casi un 11% con respecto al año anterior. En 1998, la región latinoamericana alcanzó a recibir el 41% de los flujos de IED a países en desarrollo (cerca del 44% fue captado por los países de Asia en desarrollo). De acuerdo con cifras de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina y el Caribe (CEPAL), basadas en los datos oficiales de los países receptores, los flujos de IED hacia la región (excluyendo los centros financieros que sólo captaron un 8% del total) sumaron 70.200 millones de dólares. La CEPAL calcula que dichos flujos crecieron un 14% en 1999 sumando cerca de 81.000 millones de dólares.

La combinación entre la supremacía de la UE como fuente de IED a nivel global y el creciente atractivo de América Latina como plataforma de inversiones ha tenido un impacto significativo en la relación interregional: en 1998, la UE se convirtió en la principal fuente de inversiones en América Latina y todo parece indicar que en 1999 esta relación se mantuvo. En los últimos años, las empresas europeas han buscado en América Latina, principalmente, potencial de crecimiento y mercados en expansión. El informe económico global presentado por el Fondo Monetario Internacional (FMI) el 12 de abril de 2000 subraya que los flujos de IED han sido un factor determinante en la recuperación económica de América Latina, lo cual refleja la creciente importancia del sector empresarial europeo en el futuro de la región.

LA IED EUROPEA EN AMÉRICA LATINA: LOS BENEFICIOS DE LA PRIVATIZACIÓN

La IED europea ha cobrado gran importancia en América Latina durante los últimos años. La presencia de empresas de la UE en el espacio económico latinoamericano se ha convertido en uno de los principales vínculos de la región con la economía internacional. En 1997, y por primera vez en todo el decenio, los flujos de IED europea que entraron a América Latina y el Caribe (17.000 millones de dólares) se equipararon virtualmente con los de EE UU (17.800 millones). En 1998, según cifras preliminares de Eurostat –basadas en los datos que aportan los países emisores–, la IED europea en la región alcanzó los 28.600 millones de dólares, superando con creces las inversiones directas de EE UU en la región (18.000 millones). Esta situación dista de la de 1993, cuando las inversiones de empresas estadounidenses en América Latina eran ocho veces mayores que las de la UE (que apenas sumaban 1.000 millones de dólares).

Además de superar a la IED estadounidense por casi 11.000 millones de dólares, la IED europea en América Latina también registró mejores ventas que la IED de EE UU en la región. En 1998, las ventas de filiales europeas activas en los países latinoamericanos superaron en valor (un 52% de las ventas combinadas) a las de empresas estadounidenses. En 1998, 10 de las 15 mayores empresas transnacionales (por ventas combinadas) activas en América Latina eran europeas, al igual que nueve de los 15 principales bancos. La participación del capital europeo en los procesos de privatización que durante la década pasada llevaron a cabo muchas de las economías de la región ha sido notable.

Durante la década de los noventa, la importancia de América Latina como destino para las inversiones directas de la UE se ha más que duplicado. De acuerdo con eurostat, la IED europea que se destinó a América Latina durante 1998 representó el 9% del total invertido por las empresas de la UE en el mundo. A pesar de ser aún una porción modesta de la IED europea global, esta cifra

representa un incremento importante si se compara con 1992, cuando las inversiones directas europeas en América Latina representaban sólo el 4% del total invertido por estas empresas en el mundo.

El crecimiento reciente de las inversiones directas europeas en América Latina ha llevado a algunos observadores a sugerir que la UE está “ganando la batalla” empresarial a EE UU en la región latinoamericana. Sin embargo, el análisis de los flujos de IED hacia la región, por países y sectores, no proyecta con tanta claridad esta supuesta tendencia. Se percibe, más bien, un crecimiento más dinámico de las inversiones –en términos de su valor– por parte de empresas europeas en el período 1997-1999, que el que protagonizaron las empresas estadounidenses en la región. Esto no representa necesariamente una tendencia consolidada de aumento de la presencia europea y contracción relativa de la presencia estadounidense. La IED acumulada (stock) de EE UU en América Latina durante los años noventa es un 79% mayor que el de las empresas de la UE. Es importante destacar que este porcentaje es considerablemente menor en el caso de América del Sur, en donde –a diferencia de México– la IED europea ha desempeñado un papel central desde el inicio del proceso de liberalización de las economías de la subregión. De acuerdo con algunos analistas, lo más probable es que de ahora en adelante tanto la UE como EE UU mantendrán una presencia similar en América Latina a través de la IED.

Cabe señalar que gran parte de los flujos recientes de IED europea hacia América Latina se han llevado a cabo a través de fusiones y adquisiciones. A diferencia de la IED estadounidense en la región, las inversiones directas europeas durante el período 1998-1999, generaron relativamente pocos proyectos nuevos (*green-field investments*) de magnitud considerable en los países latinoamericanos. Esta tendencia también contrasta con la composición de la IED global hacia América Latina y el Caribe, que en el período 1998-1999 se dividió en un 60% de creación de nuevos activos y un 40% de adquisición de activos existentes. Parte importante de la IED europea en América Latina en estos años estuvo compuesta por operaciones financieras de compra de capital accionario de grandes empresas latinoamericanas. Entre los principales casos destaca la adquisición de casi la totalidad de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF) de Argentina por parte de la española Repsol en 1999 por 13.158 millones de dólares. Este tipo de operaciones multimillonarias de inversión han influido en la marcada concentración de gran parte de la IED europea en un grupo pequeño de países de América Latina.

DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA

En 1998, los flujos de IED europea hacia América Latina se concentraron prin-

principalmente en tres países: Argentina, Brasil y Chile. De acuerdo con cifras preliminares, estas tres economías sudamericanas captaron cerca del 90% de dichos flujos; tan sólo Brasil recibió el 67% de estas inversiones. México recibió el 5%, mientras que los países de la Comunidad Andina (CAN), América Central y el Caribe se repartieron el 5% restante. Esta distribución geográfica de la IED europea en América Latina contrasta con la del período 1990-1997, durante el cual la concentración en el Mercado Común del Sur (Mercosur) –si bien era notable– giró en torno al 60% del total invertido en la región por empresas europeas.

Durante 1999, el proceso de concentración de la IED europea en el Mercosur se acentuó debido a cuatro factores principales: las fuertes inversiones españolas en los sectores de servicios y energía del Mercosur y Chile; el declive en la participación proporcional de la UE en los flujos de IED hacia México, llegando a representar el 16% del total ingresado en el país, en comparación con el 26% de 1998; la crisis de confianza en los principales países de la CAN (especialmente en Colombia, Ecuador y Venezuela); y la activa competencia de las transnacionales estadounidenses en los procesos de privatización de América Central y el Caribe.

Un dato relevante es que en los últimos años los flujos de IED europea sólo registraron un incremento significativo en cuatro países de América Latina. Al comparar las cifras de 1998 con las de los dos años anteriores, se percibe que dichas inversiones solamente se incrementaron –en términos de su valor– en cuatro países de la región: Argentina, Brasil, Chile y México. En otros países como Guatemala, El Salvador y Nicaragua se encontraron prácticamente estancadas o registraron incrementos mínimos que no cambiaron el porcentaje de captación de estos países en el total de los flujos europeos a la región. La situación en el resto de América Latina fue más bien desalentadora: los flujos de IED europea a Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela experimentaron una reducción.

La emisión de IED europea también estuvo concentrada en un pequeño grupo de países que representan la tercera parte de la UE. En 1998, España fue el principal inversor europeo en América Latina y el Caribe, con 12.600 millones de dólares invertidos, cifra que representó cerca del 50% del total de la IED europea en la región y que equivalió al triple de la IED española en los países desarrollados. Después de España, los principales inversores europeos en la región fueron: Países Bajos, Reino Unido, Francia y Alemania. Entre estos cinco países de la UE emitieron cerca del 92% de los flujos de IED comunitaria hacia América Latina en 1998.

De acuerdo con datos preliminares, prácticamente todos los países de la UE incrementaron sus inversiones directas en América Latina entre 1996 y 1998.

Únicamente las empresas de Finlandia, las cuales no han representado aún una fuente importante de capitales para América Latina, redujeron sus flujos de IED a la región. El país europeo que ha registrado el incremento más significativo en sus inversiones directas hacia las economías latinoamericanas en los últimos años ha sido, de lejos, España.

EL LIDERAZGO DE LA INVERSIÓN ESPAÑOLA

Ningún país de la UE ha incrementado tanto sus inversiones directas hacia América Latina y el Caribe en un período tan corto como lo hizo España entre 1992 y 1998. De acuerdo con datos del Ministerio de Economía y Hacienda, entre estos años los flujos anuales de IED española a la región (excluyendo Panamá, Puerto Rico y centros financieros del Caribe) pasaron de 780 millones de dólares a 12.600 millones. Este incremento es un reflejo del notable crecimiento de los flujos globales de IED española en la década de los noventa: de 4.400 millones en 1990 a 18.500 millones en 1998. A partir de mediados de los noventa, la importancia de América Latina y el Caribe como destino de la IED española registró un aumento significativo. Entre 1994 y 1998, el porcentaje de la IED global total española captado por las economías latinoamericanas aumentó de un 55% a un 72%.

En 1998, la IED española en América Latina y el Caribe se concentró en cuatro países: Argentina, Brasil, Chile y Colombia. El 93% de las inversiones españolas se dirigieron a estos países. Contrasta el caso de México que, a pesar de su tamaño y el atractivo del libre comercio con EE UU, solamente recibió el 2% de la IED española en la región. Argentina, en cambio, fue el principal destino para la IED española durante la década de los noventa. La distribución sectorial de las inversiones españolas también se concentró en un grupo pequeño de empresas y sectores: Telefónica (telecomunicaciones), Iberia Líneas Aéreas (transportes), Banco Bilbao Vizcaya, Argentaria, Banco Santander y Banco Central Hispano –antes de fusionarse entre los dos primeros y los dos segundos– (servicios financieros) y Endesa España, Iberdrola, Unión Eléctrica Fenosa, Sociedad General de Aguas de Barcelona y Repsol (energía).

Durante 1999, la hegemonía de las empresas españolas como principal fuente europea de IED hacia América Latina se consolidó. En dicho año, tan sólo las inversiones de Repsol en YPF de Argentina y de Endesa en las chilenas Enersis y Endesa-Chile, representaron 16.550 millones de dólares de IED en conjunto; más de lo invertido por España en toda América Latina y el Caribe en 1998. En consecuencia, España desplazó a EE UU como principal fuente de IED en Argentina en 1999. En dicho año, las empresas españolas emitieron el 51% de las inversiones captadas por ese país, (en comparación con un 26% emitido por

empresas estadounidenses). Asimismo, las empresas españolas se convirtieron en la segunda fuente de IED en Brasil, después de EE UU (hace cuatro años España ocupaba el vigésimo puesto).

Los bancos españoles se han hecho con casi un tercio de los activos extranjeros en este sector latinoamericano, superando la proporción de los bancos estadounidenses. De acuerdo con la CEPAL, los activos totales de los 20 mayores bancos extranjeros en América Latina reflejan un alto grado de concentración (45%) en tan sólo tres entidades financieras: una de estas instituciones es estadounidense, mientras que las otras dos son españolas, el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) y el Banco Santander Central Hispano (BSCH). Este último posee por sí sólo más de una quinta parte de los activos extranjeros totales.

Tomando en cuenta las estrategias latinoamericanas de cuatro o cinco de estas empresas españolas, es probable que en los próximos tres años España mantenga su hegemonía como principal inversor europeo en la región, convirtiéndose incluso en la principal fuente de IED a nivel mundial para algunos países del Cono Sur.

- Las grandes empresas españolas del sector servicios seguirán invirtiendo en América Latina. Telefónica, por ejemplo, planea invertir cerca de 6.600 millones de dólares en Brasil durante el período 1999-2001. Iberdrola tiene un plan de inversiones directas en América Latina que incluye inversiones de 1.800 millones de dólares en los próximos cuatro años.
- Repsol ha anunciado que pretende incrementar sus inversiones en la región en otros sectores como el de la electricidad, con el fin de constituir uno de los grupos energéticos más importantes en América Latina y el Caribe (para ello invertirá cerca de 7.000 millones de dólares antes de 2002).
- Las perspectivas que abre el Acuerdo de Libre Comercio (ALC) entre México y la UE (firmado el 23 de marzo de 2000) ya han comenzado a potenciar el interés de las transnacionales españolas por México. La banca española participa cada vez más activamente en el proceso de fortalecimiento y capitalización del sector bancario mexicano: el 17 de abril de 2000, el BBVA aprobó un paquete de inversiones por 3.100 millones de dólares para expandir su presencia en México, incluyendo la adquisición del 40% de Bancomer, el segundo banco mexicano; el 8 de mayo de 2000, el BSCH adquirió el 100% del tercer banco mexicano, Banco Serfin, por 1.560 millones de dólares.

DINÁMICAS SECTORIALES

Durante los años noventa, los flujos de IED europea hacia América Latina se han concentrado pronunciadamente en el sector servicios. Durante el período 1990-1999, la IED europea en América Latina tuvo por objetivo principal colo-

carse en los mercados más dinámicos de este sector, adquiriendo activos locales en subsectores como telecomunicaciones, electricidad, comercio minorista y servicios financieros. Esto contrasta con los objetivos generales de la mayor parte de la IED estadounidense en la región, que tiende a orientarse más a mejorar los factores de producción y a la exportación, con una fuerte presencia en los sectores manufactureros.

De acuerdo con EUROSTAT, en 1998, el 92% de la IED europea extrarregional, que no se destinó a Canadá, EE UU, Japón y los países del Área Europea de Libre Comercio (AELC) –gran parte de la cual se dirige a América Latina– se concentró en los servicios y el sector petrolero. En dicho año, las empresas españolas invirtieron 12.200 millones de dólares en el sector servicios, lo cual equivalió al 97% del total invertido por España en América Latina en todos los sectores. La activa participación de las empresas españolas de servicios en los procesos de privatización de activos estatales en Brasil y Colombia, principalmente, fue un factor determinante en la concentración de los flujos recientes de IED europea hacia América Latina en el sector servicios.

Las crecientes inversiones europeas en el sector servicios y en el sector energético han ayudado a estos países a equilibrar sus cuentas externas, compensando sus constantes déficit de “divisas fuertes” (en particular de dólares). También han contribuido a capitalizar e incrementar la solvencia de la banca latinoamericana en general. Estas inversiones también han tenido un efecto positivo sobre la percepción de la competitividad de las economías latinoamericanas. No obstante, se argumenta que la concentración de las inversiones directas europeas en estos sectores también tiene ciertas implicaciones negativas para la región. De acuerdo con algunos estudios, los grandes flujos de IED europea que se han canalizado a los servicios y el sector energético significan tres principales costes para los países de América Latina:

- Primero, las inversiones en servicios por lo general no generan exportaciones sino que en todo caso demandan importaciones, contribuyendo a incrementar los déficit comerciales de estos países (especialmente en sectores como el de las telecomunicaciones, servicios financieros y transportes).
- Segundo, buena parte de estas inversiones no sólo no genera dólares sino que además envía importantes remesas al exterior. De acuerdo con la estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas para Comercio y Desarrollo (UNCTAD), cada 10.000 millones de dólares invertidos en el sector servicios genera, indefinidamente, remesas por 1.000 millones de dólares cada año. En 1998, las remesas en Brasil, por ejemplo, alcanzaron los 7.500 millones de dólares (en contraste con 700 millones a mediados de la década pasada). Si bien las inversiones en el sector petrolero sí contribuyen con exportaciones

al equilibrio comercial de la región, también generan remesas al exterior, además de tratarse de un producto de bajo valor agregado y precios volátiles.

- Tercero, las inversiones en el sector servicios por lo general no tienen un efecto significativo sobre el empleo, sobre todo si se las compara con la IED en sectores manufactureros y en infraestructura.

Uno de los grandes retos de la región en su relación con la UE es el de promover un mayor flujo de inversiones productivas europeas hacia sus sectores manufactureros de exportación. Con el nuevo ALC entre México y la UE, es probable que las empresas europeas que exportan al mercado estadounidense consideren más la posibilidad de hacerlo desde México, aprovechando la mano de obra mexicana que ha demostrado ser barata y productiva en muchos sectores. Un factor importante en este sentido es que EE UU es el principal mercado extrarregional de la UE. En 1998, las exportaciones comunitarias a este mercado rebasaron los 160.000 millones de dólares. En sectores importantes como el automotriz y el de maquinaria eléctrica –las dos principales exportaciones de la UE en 1998 en términos de valor– es probable que México incremente su importancia en las estrategias empresariales europeas de acceso al mercado estadounidense. Esto contribuiría a incrementar la composición manufacturera de la IED europea en América Latina.

PERSPECTIVAS ALENTADORAS

Las perspectivas para los flujos de inversiones directas europeas hacia América Latina en los próximos años son alentadoras. Cuatro factores principales permiten pronosticar un panorama favorable para que este tipo de inversiones siga fluendo hacia la región con dinamismo en los próximos dos o tres años:

- El 12 de abril, el FMI pronosticó un panorama económico favorable para los negocios en América Latina, previendo a corto plazo un crecimiento medio regional del 4% para el año 2000 y de cerca del 5% para 2001.
- El FMI también estima que la UE debiera crecer a una tasa promedio del 3,2% en 2000 y del 3% en 2001, lo cual seguramente aumentará el potencial de expansión internacional de las grandes empresas europeas.
- El ALC entre México y la UE, que incluye una liberalización importante de las inversiones y las compras gubernamentales, podría detonar un incremento significativo en el interés de las empresas europeas por invertir en México.
- Durante los próximos cinco años, el crecimiento del Mercosur, con el cual la UE ya está negociando un ALC, requerirá de importantes inversiones en proyectos de infraestructura. Esto podría ser aprovechado por las empresas europeas que ya cuentan con importante experiencia transnacional en la cons-

trucción de redes de infraestructura para la integración regional. El Ministerio de Relaciones Exteriores de Argentina estima que entre 1999 y 2004, el Cono Sur demandará un promedio de 21.600 millones de dólares anuales de inversiones directas en este sector.

- Por último, aún se esperan algunas privatizaciones importantes en sectores estratégicos de algunos países de América Latina –principalmente en lo que corresponde a Brasil–, en las cuales el capital europeo podría participar activamente, como ha sucedido a lo largo de los años noventa.

Si bien las privatizaciones latinoamericanas experimentaron un declive del 69% en 1999 (en términos de valor) con respecto al año anterior, se estima que durante 2000, el número de licitaciones crecerá y que se elevarán los valores de los activos latinoamericanos, lo cual tendría un efecto positivo sobre los flujos de IED europea a la región. Algunos estudios privados recientes prevén la privatización de 141 empresas de América Latina en este año, por un valor aproximado de 50.000 millones de dólares. El 90% de estas operaciones se realizarán en el sector energético. Es previsible que las empresas europeas que ya tienen una presencia regional en este sector desempeñen un papel relevante. En este contexto, es probable que la IED europea siga teniendo un papel importante en América Latina. De acuerdo con los planes de expansión de las grandes empresas españolas para los próximos tres años, es posible que la UE continúe siendo la principal fuente de IED en la región en los próximos años. Así, una de las tendencias regionales más interesantes a corto y medio plazo es una posible división de América Latina en dos grandes bloques receptores de IED: por una parte, México y América Central, en donde parece estarse consolidando un predominio de inversiones estadounidenses por lo general manufactureras y orientadas a la exportación; por la otra, América del Sur, en donde se percibe una creciente participación de las inversiones directas europeas orientadas principalmente a atender los mercados locales y con una particular concentración en los servicios.

Al mismo tiempo, es previsible que la competencia entre las empresas europeas y estadounidenses por el mercado latinoamericano sea cada vez más intensa. La creciente IED europea en la región ha influido e influirá de manera importante en la potencia competitiva de la UE en los mercados más dinámicos de América Latina. Además de las implicaciones para los negocios transnacionales, el importante incremento de los flujos de IED europea hacia la región refleja un fenómeno particularmente relevante para la economía global: las grandes transnacionales de la UE confían en el futuro económico de América Latina a largo plazo, lo cual probablemente potenciará la idea de una asociación estratégica entre las dos regiones. ●