


Síntesis y conclusiones



En el presente informe figura un panorama de las corrientes de entrada y salida de IED en América Latina y el Caribe en 2007, así como de las recientes actividades de las transnacionales en la región y de las translatinas fuera de su país de origen (capítulo I). Además, se indaga en tres temas: la inversión en hardware para las tecnologías de la información y de las comunicaciones (TIC) (capítulo II), la inversión en los servicios de telecomunicaciones (capítulo III) y la inversión canadiense en América Latina y el Caribe (capítulo IV).

En los capítulos II y III se analizan los desafíos que se plantean para aprovechar al máximo los beneficios de la IED en las industrias que atraviesan rápidos cambios tecnológicos, en que las estrategias regionales de las empresas transnacionales se conforman siguiendo una combinación de estrategias mundiales y tendencias de las políticas y regulaciones locales. La experiencia canadiense es pertinente debido a que este país cobra cada vez más importancia como inversionista en la región en una amplia gama de sectores —desde la

minería hasta las partes de vehículos y las finanzas— y porque su evolución es paralela, de muchas maneras, a la propia evolución empresarial de América Latina y el Caribe. Aunque los capítulos son diferentes en cuanto al tema fundamental, en todos se advierte un mensaje común: para aprovechar al máximo los beneficios de la inversión extranjera, la región debe fortalecer su capacidad, mejorar su competitividad y robustecer las funciones regulatoria y normativa de sus instituciones.

A. Panorama de la IED en América Latina y el Caribe

1. Los ingresos de IED y las actividades de las empresas transnacionales

Más allá de los resultados mismos, el nivel sin precedentes de IED que recibió América Latina y el Caribe en 2007 —105.900 millones de dólares— es motivo de optimismo, por una serie de razones. A diferencia del máximo registrado en 1999 (de 89.000 millones de dólares), la inversión que ingresó a la región en 2007 no está vinculada a privatizaciones. A escala global, América Latina y el Caribe fue la región donde más aumentaron las corrientes de IED en términos porcentuales (un 46%, en comparación con un incremento mundial del 36%). Así, la región recuperó algo del terreno perdido en cuanto a su participación en las corrientes mundiales de inversión, que había descendido en los últimos tres años. Además, la desaceleración económica de Estados Unidos (el mayor inversionista de América Latina y el Caribe y el principal mercado de exportación de la región) no afectó mayormente la inversión en la región en 2007, sobre todo porque sus efectos solo comenzaron a sentirse el último trimestre del año. La solidez de las economías locales, como queda demostrado por el continuo dinamismo de la demanda regional, la sostenida demanda mundial, y en especial de Asia, de recursos naturales y la capacidad de las empresas transnacionales de la región para diversificar sus mercados de exportación también contribuyeron al rápido aumento de la IED.

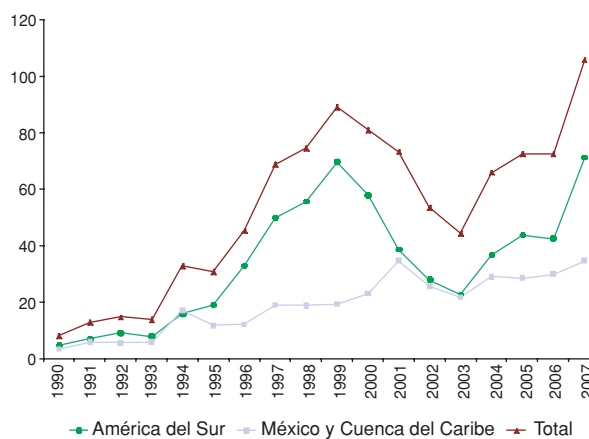
El principal país receptor de IED en 2007 fue Brasil, seguido por México, Chile y Colombia. De hecho, gran parte del incremento de la inversión que ingresó puede atribuirse al aumento de la IED recibida por estos cuatro países. Solo Brasil recibió 15.000 millones de dólares más (un incremento del 84%) de inversión en 2007 que en 2006. A diferencia de lo que ocurrió en años recientes, cuando la inversión aumentó mucho producto de una sola o unas pocas adquisiciones,

en 2007 el crecimiento de la inversión en Brasil se repartió en varios sectores diferentes.

En términos del PIB, a excepción de Bahamas, donde la inversión se vincula sobre todo a sus actividades como centro financiero, los principales receptores de la región fueron Chile y cuatro países centroamericanos.

El hecho de que la inversión aumentó más en América del Sur que en México y la Cuenca del Caribe¹ (véase el gráfico 1) revela que las principales fuentes de crecimiento fueron las inversiones en recursos naturales y en busca de mercados, dado que América

Gráfico 1
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: INGRESOS NETOS DE
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR SUBREGIÓN, 1990–2007^a
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 30 de abril de 2008.

^a No se incluyen los principales centros financieros. Estos datos difieren de los del *Estudio económico de América Latina y el Caribe* y del *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, publicados en julio y diciembre de 2007, respectivamente, por cuanto en estos se presenta el saldo neto de la inversión extranjera, es decir, la inversión directa en la economía declarante (IED) menos la inversión directa en el exterior.

¹ En el presente informe el término Cuenca del Caribe se refiere a Centroamérica (incluido Panamá), Haití, Jamaica, República Dominicana, Cuba, los miembros de la Unión Monetaria del Caribe Oriental, Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Suriname y Trinidad y Tabago. Los principales centros financieros del Caribe —Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas, Antillas Neerlandesas— no han sido incluidos porque, según la información disponible, la mayor parte de la inversión recibida en estas jurisdicciones está vinculada a sus actividades como centros financieros y no, como en el caso de Bahamas y Barbados, a otras actividades como el turismo y los servicios extraterritoriales.

del Sur tradicionalmente ha atraído más inversiones de ese tipo que México y la Cuenca del Caribe.

Si bien la tendencia de la inversión en recursos naturales está lejos de ser estable, entre las principales fuentes de inversión —y por ende de su incremento— en varios países de la región, cabe mencionar los hidrocarburos y sobre todo la minería. Brasil y Chile han recibido los mayores volúmenes de inversión en minería. Sin embargo, incluso países como México y algunos países centroamericanos, donde tradicionalmente no se destinaban grandes inversiones en busca de recursos naturales, han pasado a ser importantes receptores de tales corrientes. Colombia sobresale por su tendencia ascendente en la inversión en hidrocarburos, que sumó aproximadamente un 40% del total de las entradas de 2007.

La siderurgia fue uno de los principales sectores de inversión en Argentina, Brasil y México. Este hecho refleja una combinación de estrategias de búsqueda de mercado y recursos naturales. Mientras que la disponibilidad de mineral de hierro, sumada a la creciente demanda global de acero, ha propiciado iniciativas orientadas a la exportación, el crecimiento de la industria automotriz, del sector de la construcción (residencial, comercial, infraestructura) y de la industria del petróleo y el gas, entre otras, ha impulsado la inversión tendiente a satisfacer la demanda regional.

A su vez, estas industrias (automotriz, petróleo y gas, construcción), junto con los servicios (comercio minorista, banca, electricidad) y los alimentos y bebidas, han recibido el grueso de la inversión en busca de mercados. En 2007 este tipo de inversión se vio impulsado por el crecimiento sostenido de la región, el alza de los ingresos reales y el mayor acceso al crédito en algunos países. Además, las empresas han intentado, con estrategias innovadoras, aprovechar cada vez más la incorporación al mercado de los consumidores de bajos ingresos —la “base de la pirámide”.

Las inversiones en busca de eficiencia en la manufactura, concentradas en México y la Cuenca del Caribe, componen la categoría de inversión más sensible a la desaceleración económica de Estados Unidos. Aunque el aumento de las corrientes no puede atribuirse a estas inversiones, es notable que en México no hayan disminuido y de hecho en algunos sectores aumentó. Algunas de las razones que explican la solidez de las corrientes de IED en estos sectores son el dinamismo de los primeros nueve meses, un posible rezago entre las decisiones de inversión y la implementación, sumado a la incertidumbre en cuanto a las dimensiones reales de la crisis de los Estados Unidos y sus efectos en la demanda de productos mexicanos y centroamericanos, y el hecho de que

el epicentro de la crisis no fueron las actividades de gran intensidad de importación. Además, las empresas pudieron diversificar los mercados para las exportaciones de México y la Cuenca del Caribe, al destinar más productos a Europa, Japón y otros países de América Latina y el Caribe. Los países de esta subregión han hecho progresivos esfuerzos por diversificar las inversiones que reciben y destinarlas a actividades de mayor valor agregado. Por otra parte, la reducción de las inversiones en la industria de las prendas de vestir de México refleja una pérdida de competitividad a largo plazo de esta industria más que un efecto de la situación puntual del mercado estadounidense.

En 2007, los principales inversionistas en América Latina fueron Estados Unidos, Países Bajos y España. Aunque en general esta situación no se ha modificado en más de una década, se registran notables cambios en la composición de los inversionistas del segundo nivel, lo que ha traído aparejado un pequeño aumento de la inversión intrarregional.

Según datos sobre las operaciones de las empresas transnacionales hasta 2006, la participación de estas empresas en las ventas y exportaciones de las 500 principales compañías de la región ha seguido disminuyendo. En gran medida este resultado es atribuible a las industrias de recursos naturales, en que las empresas locales tienen gran importancia y los precios alcanzan niveles altísimos. Pero la tendencia persiste en la manufactura y los servicios. De allí que esta tendencia puede interpretarse de dos maneras. Por una parte, es positivo el hecho de que las empresas locales, sean estatales o privadas, tengan un papel cada vez más destacado en la economía de la región; por otra, para algunas empresas transnacionales otros destinos parecen ser más atractivos. Si bien el renovado crecimiento de la IED en 2007 podría indicar que ha cambiado la composición de las principales empresas de la región, no tiene que ser necesariamente así. En la distribución de electricidad y combustible, hay varios casos en que las transnacionales se están retirando de la región.

Los desafíos que aún tiene por delante la región son mejorar la calidad de las corrientes de inversión y aprovechar los beneficios de la IED para el desarrollo local. Pese al mayor volumen de IED y al creciente nivel de inversiones en una variedad de industrias (lo que muchas veces es resultado de las políticas específicamente establecidas de diversificar), la región aún dista mucho de lograr sus metas en cuanto al fortalecimiento de la capacidad y a la instauración de un entorno institucional propicio para aprovechar al máximo todo el impacto de la actividad de IED. La

industria del hardware ilustra bien este hecho (véase el capítulo II, al que se hace referencia en la sección B). El fortalecimiento de las instituciones, sobre todo en el ámbito de la regulación y las políticas de competencia, también es indispensable para velar

por que se aprovechen los beneficios de la inversión en servicios, con tecnologías en rápida evolución, tal como se observa en el sector de los servicios de telecomunicaciones (véase el capítulo III, que se aborda en la sección C).

2. La inversión extranjera directa en el exterior y la internacionalización de las translatinas

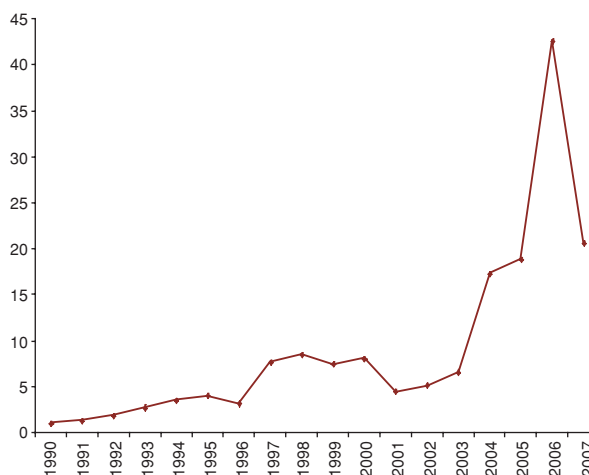
En 2007 las corrientes de inversión directa en el exterior de los países de América Latina y el Caribe bajaron a 20.600 millones de dólares, después de haber alcanzado cifras monumentales, de 40.000 millones, en 2006 (véase el gráfico 2). Sin embargo, más que a una desaceleración del proceso de internacionalización de las translatinas, la contracción obedeció al fuerte impacto en el volumen total de una sola transacción, celebrada en 2006: la compra de Inco (Canadá) por la brasileña Companhia Vale do Rio Doce. Aunque en 2007 se registró una transacción por un monto comparable —la compra de la australiana Rinker por Cemex, de México— esta fue parcialmente financiada por subsidiarias de la empresa fuera de América Latina y por eso no se computa como inversión en el exterior de México.

Más allá de estas grandes transacciones, en sectores en que las translatinas ya son protagonistas internacionales consolidadas (siderurgia, minería, cemento, petróleo y gas, alimentos y bebidas, comercio minorista), muchas de estas empresas llevaron sus procesos de internacionalización a niveles más altos, tanto aumentando la escala de inversiones en el exterior como incursionando en nuevos mercados geográficos y nuevos productos, buscando agregar valor a sus producción.

Además de estos sectores tradicionales, algunas empresas translatinas dedicadas a otras ramas de actividad han incrementado sus operaciones en el

exterior. Se destacan las inversiones realizadas en el área del software, la petroquímica y la carne envasada, que constituyen las adquisiciones de más importancia que han realizado empresas latinoamericanas fuera de sus países de origen en 2007.

Gráfico 2
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EGRESOS NETOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR, 1990–2007
(En miles de millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 30 de abril de 2008.

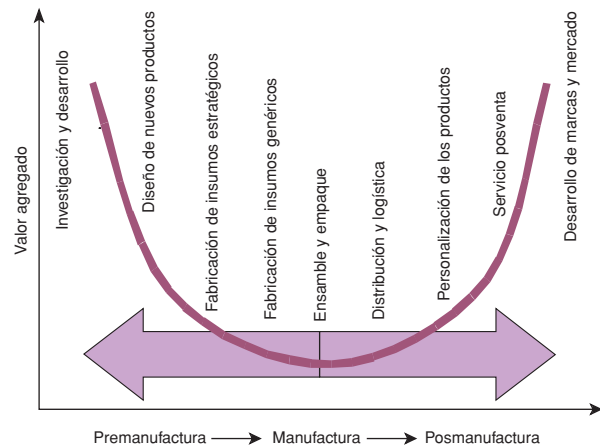
B. La industria de hardware para las tecnologías de la información y de las comunicaciones en América Latina y el Caribe

La industria de hardware para las tecnologías de la información y de las comunicaciones incluye los productos que transmiten, procesan y/o almacenan información y datos, es decir: los equipos de redes de telecomunicaciones y telefonía, las computadoras personales, los televisores y sus componentes fundamentales (como los semiconductores y pantallas). Este sector ha contribuido de forma significativa al crecimiento y el desarrollo económico de muchas economías asiáticas, lo que ha llamado la atención de los formuladores de política de todo el mundo y ha inspirado sus esfuerzos en este sentido.

Históricamente, México y Brasil han concentrado la mayor parte de la IED de este sector que llega a la región. En los años sesenta y setenta, las industrias de ambos países fueron impulsadas por la política de industrialización por sustitución de importaciones, para incentivar la capacidad tecnológica local del sector. Tras las reformas económicas de los años ochenta y noventa, los países abrieron sus mercados y, mientras muchas empresas locales hacían frente a nuevos competidores, comenzaron a ingresar ingentes volúmenes de inversión extranjera. En la segunda mitad de la década de 1990 varias empresas líderes se establecieron o ampliaron sus instalaciones debido a la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y al aumento de la demanda local en Brasil, estimulada por la estabilización monetaria y la desregulación de las telecomunicaciones. En México, la mayoría de las inversiones están orientadas a la exportación (en busca de eficiencia), en tanto en Brasil tienen por principal destino el mercado interno (en busca de mercados) y están sumamente influidas por una combinación de altos aranceles de importación e incentivos tributarios. Aun así, en ambos países la actividad se concentra en el ensamblaje y subensamblaje de componentes importados. Ello demuestra que las políticas sustitutivas no lograron incentivar la investigación y desarrollo y el surgimiento de una industria de componentes competitiva. Debido a la competencia proveniente de los productores asiáticos, que contaban con grandes economías de escala y menores costos, la recuperación se hizo cada

vez más difícil, sobre todo en el contexto de una frontera tecnológica en rápido movimiento. Por eso, ni México ni Brasil pudieron transformarse en protagonistas de los segmentos de mayor valor agregado o de uso intensivo de la tecnología de esta industria (véase el gráfico 3), es decir, aquellos con mayor potencial para generar derrames hacia la capacidad productiva local.

Gráfico 3
VALOR AGREGADO EN UNA CADENA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de PRODUCEN (Centro de Inteligencia Estratégica), "Presentación cluster de electrónica", Baja California, noviembre de 2006.

La industria ha sufrido grandes transformaciones a nivel global en las dos últimas décadas: el surgimiento de los sistemas internacionales de producción integrada (SIPI); la mayor competencia, que ha llevado al aumento de la subcontratación de fabricantes por contrato (CM) por parte de los fabricantes de equipo original (OEM), y la deslocalización de distintas actividades, incluida la investigación y desarrollo. Estos cambios han abierto oportunidades para los países en desarrollo, que han pasado a ser destinos de actividades extraterritoriales y han aprovechado beneficios como la transferencia

de conocimientos avanzados de manufactura, de ingeniería de proceso y diseño de producto y el acceso a mercados internacionales, entre otros.

En México, gran parte del aumento de las inversiones, las exportaciones y el empleo en este sector se vincula a las actividades de los fabricantes por contrato, que gradualmente han ido consolidando su presencia en una gama cada vez mayor de actividades del país. En consecuencia, se ha registrado una expansión de las exportaciones, aunque el balance comercial del sector se ha mantenido relativamente estable. La industria se agrupa en diversas aglomeraciones industriales ubicadas en distintos puntos del país y, según las encuestas, coexisten las actividades de ensamblaje de uso intensivo de mano de obra poco calificada con actividades de uso intensivo de capital y conocimiento, investigación y desarrollo y diseño. Aun así, las que predominan son las actividades de ensamblaje.

En Brasil también se registra una mayor presencia de los fabricantes por contrato debido a estas transformaciones globales; sin embargo, la industria sigue orientada principalmente al mercado interno y depende en gran medida de la importación de componentes. Si bien las exportaciones de ciertos productos crecieron, la industria aún exhibe un profundo y creciente déficit comercial. De hecho, la dependencia de los componentes importados se ha exacerbado por el aumento del valor de estos en relación con el precio de los productos terminados y porque las nuevas tecnologías reemplazan a otras que utilizaban componentes nacionales (como en el caso de los monitores de tubo de rayos catódicos (CRT), que fueron reemplazados por los televisores de pantalla de cristal líquido (LCD) y de plasma).

Más allá de la manufactura, la desverticalización también ha permitido que algunos fabricantes de equipo original como International Business Machines (IBM) y Hewlett-Packard (HP) reorienten sus actividades y se inserten en eslabones de la cadena que generan un mayor valor agregado, concentrándose cada vez más en servicios y soluciones. Así, se abren nuevas oportunidades en la región en áreas como la producción de software empotrado y la subcontratación de servicios empresariales.

En este contexto, el gran reto para las políticas de los países de América Latina y el Caribe que esperan aprovechar el potencial que ofrece la industria es apuntar a actividades de mayor valor agregado y mayor intensidad de uso de la tecnología en la cadena de valor. Sin embargo, las altas barreras de entrada que existen en ciertos segmentos, en la forma de inversión acumulada en capacidad tecnológica e industrial en otras regiones, transforman la competitividad en una meta esquivada con altos costos en términos de incentivos e inversión pública. Por lo tanto, los países deben hacer una evaluación realista de sus fortalezas competitivas, ya sea en manufactura o en servicios vinculados a los productos tales como la investigación y desarrollo y el diseño, o en los servicios hacia los cuales están orientando sus estrategias los antiguos fabricantes de equipos originales (soluciones para telecomunicaciones y para la gestión de la información, subcontratación de servicios empresariales y demás servicios a las empresas), y desarrollar la capacidad necesaria en términos de infraestructura, capacidad tecnológica, recursos humanos y un entorno propicio para afianzar el vínculo entre las empresas y las instituciones locales.

C. Operadores de servicios de telecomunicaciones: inversiones y estrategias empresariales en América Latina y el Caribe

En la edición de este informe correspondiente al año 2000 (CEPAL, 2001) se describió la inversión extranjera directa en los servicios de telecomunicaciones de América Latina y el Caribe en el contexto de un mercado que se estaba abriendo a la inversión privada (y transnacional) y que empezaba a absorber las tecnologías de comunicación inalámbrica a escala masiva. Desde entonces se han producido varios

cambios importantes. Por una parte, la explosión de la burbuja de las empresas “puntocom” debilitó a algunos de los mayores operadores y provocó la expansión de dos operadores principales, que llenaron el vacío dejado en la región por las empresas que habían reducido su tamaño o habían decidido centrarse en otros sectores. Por otra parte, debido a los avances tecnológicos y a las nuevas aplicaciones basadas en la voz a través del

protocolo de Internet (VoIP), la televisión a la carta (VoD), la televisión por Internet (IPTV) y la banda ancha móvil, entre otras, se han desdibujado los límites existentes entre los segmentos de las telecomunicaciones y los operadores de telefonía tradicionales han quedado expuestos a la competencia en distintos ámbitos. Esto ha generado nuevas fuentes de ingresos y ha impuesto retos significativos en materia regulatoria a los países receptores.

La crisis producida en la industria de la tecnología de la información a principios de la presente década afectó negativamente a los operadores de telecomunicaciones de América Latina y el Caribe y algunos de ellos, como BellSouth, Verizon y AT&T, decidieron abandonar la región. Otros operadores, sobre todo Telefónica y Telmex/América Móvil, cuya situación financiera era relativamente sólida, aprovecharon esta oportunidad para ampliar sus operaciones en América Latina y el Caribe.

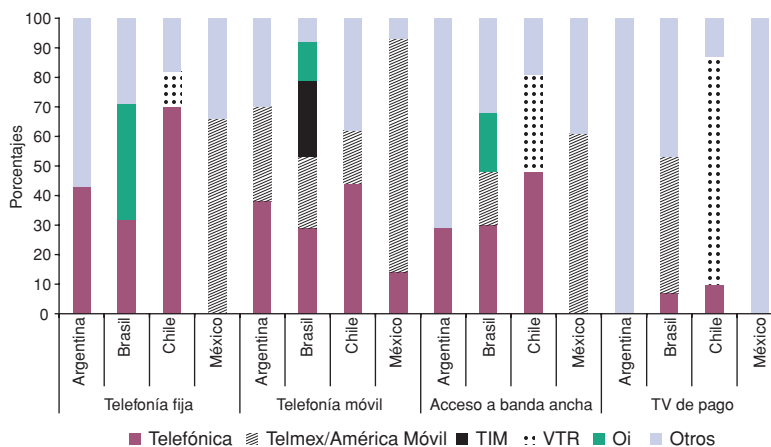
Tanto Telefónica como Telmex/América Móvil contaron con el apoyo de políticas destinadas a crear “campeones nacionales” y, tras la privatización, mantuvieron estructuras verticalmente integradas y una gran participación en el mercado de sus respectivos países (España y México). Ambas empresas apuntaron sus estrategias de internacionalización hacia América Latina: Telefónica se centró en un principio en la telefonía fija en los países del Cono Sur para avanzar progresivamente hacia el norte a medida que irrumpía en nuevos segmentos (comunicaciones móviles,

Internet y, más recientemente, televisión de pago), mientras que Telmex/América Móvil puso la mira desde un primer momento en los servicios de comunicaciones móviles y en el mayor mercado (Brasil), para posteriormente expandirse al resto de la región.

Brasil se convirtió en el primer gran campo de batalla de las dos empresas competidoras, que pronto extendieron su rivalidad al resto de la región e incluso a Europa, al competir por el control de Telecom Italia cuya subsidiaria brasileña era el tercer mayor operador de dicho mercado. En esta última disputa finalmente ganó Telefónica. No obstante, con los recientes avances tecnológicos, la competencia en el mercado latinoamericano ha adoptado nuevas dimensiones.

Gracias a las nuevas aplicaciones de banda ancha fija y móvil, se ha logrado una convergencia de los servicios de telecomunicaciones, televisión y otros medios de comunicación masivos, que se ofrecen a través de una única red y una misma configuración de hardware.² Una de las principales consecuencias de este proceso para todas las empresas de telecomunicaciones del mundo fue la aparición de nuevas fuentes de ingresos para las empresas de telefonía tradicionales y de nuevos competidores, ya que las empresas que ofrecían tradicionalmente uno de los servicios convergentes adquirieron la capacidad tecnológica para ofrecer otros servicios (en particular, las empresas de otros segmentos empezaron a ofrecer servicios de telefonía).

Gráfico 4
AMÉRICA LATINA: PARTICIPACIÓN DE LOS PRINCIPALES OPERADORES EN LOS MAYORES MERCADOS REGIONALES, POR SEGMENTOS, 2007
 (En porcentajes)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de las empresas.

² Puesto que los operadores dominantes en la región han sido los europeos más que los norteamericanos, ha predominado el sistema global para las comunicaciones móviles (GSM), lo que ha facilitado una migración gradual hacia las nuevas generaciones de telefonía móvil.

Las empresas de televisión por cable, los proveedores de contenidos y los proveedores de Internet, además de los operadores de telecomunicaciones, han empezado a ofrecer también paquetes de servicios que incluyen telefonía, acceso a Internet y televisión por cable (conocidos como Triple Pack), lo que ha provocado un aumento de la competencia. La telefonía fija comenzó a estancarse a finales de los noventa, con la rápida expansión de la telefonía móvil. Estos nuevos cambios tecnológicos influyeron de manera decisiva en el segmento de la telefonía fija de larga distancia, ya que gracias a la tecnología VoIP los consumidores pudieron utilizar los servicios de voz a precios más económicos.

La competencia se incrementó aún más en algunos países mediante la reglamentación del acceso abierto a la “última milla” (*local loop unbundling*), gracias al cual diversos proveedores pudieron ofrecer servicios a través de una misma red.

Los principales operadores de telecomunicaciones transnacionales se vieron también afectados por la saturación de los mercados de telefonía en los países desarrollados y la incertidumbre sobre la futura evolución de los nuevos mercados, lo que frenó las inversiones en tecnología e infraestructura. Estos problemas dieron lugar a una nueva ola de fusiones y adquisiciones entre 2004 y 2007. Las empresas de Estados Unidos, Europa y Japón reforzaron su posición en los mercados locales (y regionales en el caso de Europa), fortaleciendo al mismo tiempo su capacidad para ofrecer servicios de paquetes múltiples.

Entre las empresas europeas, Telefónica puede considerarse una excepción, ya que continuó su expansión en América Latina. La empresa amplió rápidamente su oferta de acceso a banda ancha mediante ADSL y ofreció servicios de televisión a través de tecnología satelital de difusión directa al hogar (DTH), lo que le permitió comercializar distintos paquetes de servicios integrados. Telmex/América Móvil logró hacerse con una parte del mercado en algunos de los

segmentos más dinámicos (telefonía móvil, acceso de banda ancha, servicios de comunicaciones corporativas), pero tuvo problemas para integrar esos servicios. No obstante, ha logrado avanzar sobre todo en Brasil, donde ha adquirido una participación en el operador de televisión por cable Net. Paralelamente, los nuevos competidores alternativos han empezado a ofrecer sus primeros productos de paquetes múltiples para seguir ejerciendo una presión competitiva sobre los operadores dominantes.

Se han adoptado distintas opciones en todo el mundo para aumentar al máximo la competencia y crear al mismo tiempo las condiciones necesarias para la inversión en infraestructura, donde, al igual que en otros servicios públicos, parece haber al menos cierto grado de equilibrio entre los incentivos a la inversión y la competencia, en un contexto en el que existe incertidumbre sobre el tamaño real del mercado de servicios como el acceso a la banda ancha de alta velocidad. En Europa las autoridades han promovido la competencia de la última milla así como las inversiones en infraestructura por parte de las autoridades locales y las empresas de servicios públicos. En Estados Unidos la atención se centró inicialmente en estimular la competencia en las redes; posteriormente, para favorecer la inversión, el requisito de ofrecer acceso abierto a las redes de fibra óptica se aplicó de manera menos estricta. Japón y República de Corea han adoptado medidas para promover alianzas entre el sector privado y el sector público como parte de sus estrategias de desarrollo científico y tecnológico. Estas estrategias son importantes puntos de referencia para el debate sobre reglamentación en América Latina, donde existen características específicas, como las grandes desigualdades en materia de ingresos y la dispersión geográfica de algunas poblaciones frente a zonas de población urbana muy concentradas, que exigen soluciones originales.

D. La inversión extranjera directa de Canadá en América Latina y el Caribe

En los últimos años se ha registrado un fuerte aumento de la proporción de inversión extranjera directa destinada a América Latina y el Caribe proveniente de Canadá, no solo en el sector de los recursos naturales y los servicios, sino también en ciertas

actividades manufactureras. La experiencia canadiense es pertinente debido a que este país cobra cada vez más importancia como inversionista en la región en una amplia gama de sectores —desde la minería hasta las partes de vehículos y las finanzas— y porque su

evolución es paralela, de varias maneras, a la propia evolución empresarial de América Latina y el Caribe debido a la existencia de una serie de similitudes poco reconocidas (por ejemplo, una fuerte base de recursos naturales y una gran dependencia de la economía de Estados Unidos).

Canadá es un país grande cuya pequeña población ostenta una trayectoria de desarrollo que ha alcanzado un éxito tal, que lo ha ubicado en el Grupo de los 7 (G-7) países industrializados o desarrollados. Con el tiempo, el país ha pasado por una transición, que lo ha llevado de un desarrollo orientado hacia adentro basado en iniciativas comerciales e industriales dispuestas en las políticas a un enfoque orientado al exterior y basado en los mercados. Actualmente Canadá recibe ingentes ingresos por los altos precios internacionales de los recursos naturales que exporta. Aun así, no faltan los nubarrones en el horizonte, ya que continúa la “brecha de prosperidad” con Estados Unidos y, frente a la apreciación del dólar de Canadá, el sector manufacturero del país pierde competitividad internacional.

Canadá ha sido uno de los principales receptores de inversión extranjera directa y, por ende, los ingresos de capital del exterior y la presencia de las empresas transnacionales han incidido significativamente en el proceso de desarrollo del país. De las 300 empresas más importantes de Canadá, 77 son transnacionales. Dichas empresas se concentran en actividades comerciales (sobre todo mayoristas), recursos naturales (sobre todo empresas petroleras integradas) y otras manufacturas (tales como automotores, acero, equipos eléctricos y artículos electrónicos). Canadá también ha recibido inversiones de empresas latinoamericanas, en especial en la minería y la siderurgia.

La inversión directa en el exterior de Canadá se origina en tres fuentes principales. Una de ellas son las empresas de servicios tales como los bancos (Scotiabank, Royal Bank), las empresas que prestan otro tipo de servicios financieros (como Brookfield Asset Management, Ontario Teachers’ Pension Fund) y otras (como Finning International, SNC Lavalin, Thomson) que en general buscan mercados donde ofrecer sus servicios. Otra fuente han sido las empresas mineras (líderes mundiales como Teck Cominco, Barrick Gold, Potash Corp., Cameco) que buscan nuevas fuentes de recursos naturales (no obstante, las principales compañías canadienses de petróleo y gas, como PetroCanada, EnCana y Suncor Energy, han demostrado más interés en las oportunidades disponibles en Canadá, sobre todo las arenas petrolíferas de Alberta, que fuera del país). La tercera fuente ha sido el sector manufacturero, en que se destacan tres categorías: las empresas que buscan mercados (como Quebecor World, McCain Foods), las

que buscan insumos de recursos naturales para apoyar la labor de plantas manufactureras competitivas (tales como Methanex, Agrium) y las que buscan ubicaciones que les sirvan de plataformas eficientes de exportación (como Magna International, Linamar, Bombardier, Celestica, Nortel). Así pues, la inversión directa en el exterior de Canadá está impulsada sobre todo por empresas de servicio que buscan acceso a los mercados, productores que utilizan recursos naturales que buscan nuevas fuentes de tales recursos y fabricantes que buscan acceso a los mercados, ubicaciones cercanas a los depósitos de recursos naturales o desde las cuales pueden exportar con eficiencia.

La IED que Canadá ha destinado a América Latina y el Caribe ha aumentado muchísimo en los últimos 15 o 20 años, en que se ha transformado por completo. Las dos principales estrategias corporativas que la impulsan son las de búsqueda de recursos naturales empleadas por las compañías mineras canadienses y las estrategias de búsqueda de mercados que usan los bancos o servicios financieros canadienses. Aparentemente se ha registrado una merma de la IED en busca de mercado de otras empresas canadienses. La IED en busca de eficiencia de los fabricantes canadienses y la IED en busca de recursos naturales de las empresas canadienses de petróleo y gas también parecen experimentar un descenso.

La región de América Latina y el Caribe tiene una importancia indiscutible para las empresas mineras canadienses en busca de recursos naturales, sobre todo en el sector de metales preciosos. Todas esas compañías, en sus distintas clases —líderes mundiales (Barrick Gold), firmas grandes (Goldcorp), empresas intermedias (como Yamana Gold, Kinross Gold e IAM Gold) y empresas pequeñas (como Silver Standard Resources)— han concentrado sus activos mineros en la región. Esto se aplica menos en el caso de otras mineras canadienses que también son líderes mundiales, como Teck Cominco en metales base, Potash Corp. en minerales industriales o Cameco en minerales destinados a la generación de energía, aunque todas tienen algunos activos en la región y la presencia de Teck Cominco podría aumentar sustancialmente según el progreso que alcance su plan de proyectos. Las empresas canadienses de exploración siguen invirtiendo en gran medida en el sector. La minería es la actividad en que la inversión directa en el exterior de Canadá está más presente en América Latina y el Caribe.

El otro gran grupo de empresas canadienses que han invertido últimamente en la región son la banca minorista y los prestadores de servicios financieros. Los bancos invierten para ofrecer sus servicios financieros en mercados locales, como en el caso del Scotiabank,

que tiene operaciones en México, Centroamérica y América del Sur, y Royal Bank, que se ha concentrado en el Caribe. Los administradores de activos tales como Brookfield Asset Management han adquirido bienes raíces o activos de infraestructura en Brasil y Chile. Los administradores de pensiones como Ontario Teachers' Pension Plan han invertido en empresas de saneamiento de Chile. Otros prestadores de servicios en busca de mercados (como Finning International en el Cono Sur, SNC Lavalin en Chile y Brasil, y Thomson en Argentina) han fortalecido su presencia en la región; sin embargo, han realizado inversiones de una escala muchísimo menor que las de los bancos minoristas y otros servicios financieros antes mencionados.

Los fabricantes canadienses han aplicado tres estrategias corporativas principales en América Latina y el Caribe: el enfoque en busca de eficiencia, en busca de mercados y en busca de recursos naturales. La IED en busca de eficiencia de las empresas canadienses cobró impulso en América Latina y el Caribe gracias al TLCAN y otras medidas de liberalización del comercio que afectaron la industria de las prendas de vestir. Varias empresas líderes canadienses instalaron plantas en busca de eficiencia en México. A juzgar por la experiencia de algunas de las principales empresas electrónicas de Canadá, como Nortel Networks y Celestica, los beneficios del TLCAN no han compensado la mayor competencia de las empresas asiáticas en el mercado norteamericano. Algo parecido parece estar ocurriendo en la industria automotriz, en que los proveedores canadienses de partes de automóviles (Magna International, Linamar) siguen dependiendo en gran medida de las empresas transnacionales estadounidenses como General Motors (GM), Ford y Chrysler, que pierden mercado frente a las transnacionales automotrices asiáticas como Toyota, Honda y Hyundai. Los productos Bombardier y Bombardier Recreation se han instalado en México con plantas en busca de eficiencia para la fabricación de componentes de aviación y pequeños vehículos de uso recreativo, respectivamente. Aunque en general se considera que la industria de las prendas de vestir ha sufrido los trastornos más graves debido a la competencia asiática, una empresa canadiense, Gildan

Activewear, aparece como la excepción, ya que ha establecido con éxito operaciones en busca de eficiencia en la Cuenca del Caribe a fin de competir mejor en el mercado norteamericano. Con excepción de Gildan, las inversiones de los fabricantes canadienses en busca de eficiencia en México y la Cuenca del Caribe no parecen haber dado los resultados esperados.

Entre los ejemplos de fabricantes en busca de mercados cabe mencionar QuebecorWorld en México, Argentina, Brasil, Chile, Perú y Colombia y McCain Foods en Argentina. Las operaciones de ambas empresas han tenido bastante éxito, aunque las filiales de QuebecWorld de la región han tenido que hacer frente a las perturbaciones provocadas por los problemas financieros de la empresa matriz. McCain Foods se vio afectada por la crisis de 2000–2001 en Argentina pero ha superado ese escollo y está contemplando la posibilidad de expandirse a Brasil. Entre los ejemplos de empresas en busca de recursos naturales cabe mencionar Methanex, que tiene instalaciones en Chile y Trinidad y Tabago, y Agrium, que ha formado una empresa conjunta con Repsol en Argentina. Methanex exporta a todo el mundo desde su sede en la región, en tanto Agrium se dedica principalmente al mercado argentino pero también envía exportaciones a Brasil.

En general, la IED canadiense en América Latina y el Caribe no ha tenido un efecto integrador de estrechar los vínculos entre Canadá y la región. De la IED en busca de mercados, un escaso monto se ha destinado a integrar operaciones en la región (Scotiabank y QuebecorWorld podrían considerarse excepciones); de los activos que las empresas canadienses tienen en América Latina y el Caribe, pocos representan una parte importante de sus activos globales (la excepción son las empresas mineras y el caso de Gildan), y de las inversiones en busca de eficiencia, la mayoría se ha destinado a México y algunos países de la Cuenca del Caribe y se concentra únicamente en el mercado norteamericano. La desaceleración de la economía de Estados Unidos abre oportunidades para que funcionarios e inversionistas de Canadá y América Latina y el Caribe reevalúen su relación y exploren las posibilidades que surgen de sus complementariedades.

E. Conclusiones y principales implicaciones

En 2007 América Latina y el Caribe recibió niveles sin precedentes de IED, que aumentó abruptamente gracias al crecimiento local y a un continuo entorno internacional favorable para los productores de recursos naturales. Las empresas canadienses han dado un gran impulso a este tipo de inversiones, sobre todo en el área de los servicios financieros y la minería. A medida que aumenta la entrada de inversiones, continúa la tendencia a la internacionalización de las empresas latinoamericanas, pese a que las corrientes disminuyeron en 2007 respecto de 2006. Más que nunca, los desafíos que se plantean para la región son aprovechar al máximo los beneficios de la IED para el fomento del desarrollo local. Ante la competencia cada vez mayor por las inversiones y las oportunidades globales, es fundamental propiciar un clima de negocios competitivo, contar con infraestructura adecuada y fortalecer la capacidad de los recursos humanos, a fin de atraer inversiones en actividades con mayor valor agregado, así como apuntalar el desempeño de las empresas locales en el mercado mundial.

Los estudios de caso sobre la inversión en hardware y servicios de telecomunicaciones revelan

la importancia del papel que cumplen las políticas y regulaciones para velar por que los mercados locales efectivamente se beneficien de la inversión, sobre todo en industrias que sufren rápidos cambios tecnológicos. Es preciso conocer cabalmente el potencial y las ventajas competitivas de la región y de cada país, junto con las características propias de cada mercado; asimismo, es esencial que exista una estructura institucional capaz de responder con dinamismo y eficiencia a esos desafíos. La experiencia canadiense demuestra la importancia del crecimiento dinámico tanto de la entrada de inversión extranjera directa como de la inversión directa en el exterior y la relevancia de la interacción entre las empresas transnacionales y las compañías locales que atraviesan por su propio proceso de internacionalización, en notable paralelo con América Latina y el Caribe. Por lo tanto, considerada desde una perspectiva orientada hacia el futuro, la desaceleración de la economía de Estados Unidos puede brindar una oportunidad para que funcionarios e inversionistas de Canadá y América Latina y el Caribe reevalúen su vinculación.

