

El tsunami emergente



Javier Santiso
Economista Jefe
y Director adjunto
Centro de Desarrollo
de la OCDE.

RECIENTEMENTE, LA multinacional de capital indio, Mittal Steel, deslumbró el mundo al comprar la europea Arcelor por 25.000 millones de euros. Esta operación no sólo creó el líder mundial del acero. También plasmó la toma de control de una multinacional europea por una emergente. No es el primer caso. Años antes, la mexicana Cemex había inaugurado las adquisiciones a gran escala de empresas europeas por parte de firmas de países emergentes. No obstante, la novedad de la operación de Mittal fue la agresividad con que tomó el control. Con ello, ninguna operación queda fuera de alcance para las multinacionales emergentes, incluso compras agresivas en los países de la OCDE.

La consultora Boston Consulting Group identificó un centenar de las multinacionales emergentes que se asoman con más fuerza. Gran parte se ubican en Asia (70) y en América Latina (18). El músculo financiero de estas multinacionales equivale a más de US\$ 715.000 millones en términos de ingresos, de los cuales, un 28% ya procede de ventas internacionales. Entre 2001 y 2005, estas empresas han cerrado más de 200 operaciones de adquisiciones internacionales. Y muchas de ellas ya son líderes mundiales. Mientras la mexicana Cemex ya tutea a los gigantes de su sector, la brasileña CVRD y la china Minmentals se codean de igual a igual con las anglo-sajonas BHP Billiton y Rio Tinto. Lo mismo ocurre con la sur-africana SABMiller que tras la adquisición de la colombiana Bavaria se convirtió de un tirón en un jugador comparable a Heineken y a la belgo-brasileña Inbev. En cuanto al gigante ruso Gazprom y el chileno Codelco, ya dominan, imperiales, los sectores del gas y del cobre, sin hablar de las petroleras estatales de Arabia Saudita o Venezuela y sus reservas.

Esta oleada de multinacionales también inunda sectores industriales y tecnológicos, como la mexicana Telmex o la egipcia Orascom en telecomunicaciones. O en el sector automotor con la india Tata Motors. O en el aeroespacial, con la brasileña Embrear. Mientras las coreanas Samsung o LG rivalizan sin complejos con las mejores multinacionales occidentales en sus respectivos sectores, las indias Tata Consultancy Services, Wipro e Infosys se colocan entre las diez primeras del mundo en segmentos de servicios tecnológicos. Sus compatriotas Cipla y

Ranbaxy consiguen lo mismo en los sectores biotecnológicos y farmacéuticos. La irrupción de las chinas es aún más masiva: desde las baterías de níquel (BYD Company) hasta los contenedores (China International Marine Containers Group).

Son empresas que proceden de economías emergentes con mercados domésticos amplios, con costos bajos en recursos laborales o de insumos intermedios. Algunas de ellas brotaron en entornos competitivos difíciles que les permitió convertirse en multinacionales todo terreno, con habilidades y tecnologías muy adaptadas para enfrentar otros entornos similares. Pero el corsé de sus mercados nacionales las sofoca, incentivando la ampliación de su radio de acción internacional en un período de liquidez internacional.

Las estadísticas registran este tsunami: el stock de inversión extranjera directa generada desde las economías emergentes superó en 2006 el billón de dólares (un millón de millones de dólares). Entre 2000 y 2005, más de un tercio de los flujos de IED hacia los mercados emergentes procedían de otros mercados emergentes. Estos flujos sur-sur pasaron así de un poco menos de US\$ 5.000 millones en 1994 a más de US\$ 55.000 millones en 2004. Según los datos de la OCDE, las empresas chinas invirtieron fuera US\$ 7.000 millones en 2005, monto comparable a las de las mexicanas (US\$ 6.000 millones), superior a las indias (US\$ 1.400 millones) y brasileñas (US\$ 2.500 millones); pero menor a las generadas en Hong-Kong (US\$ 32.000 millones), Rusia (US\$ 13.000 millones) o Singapur (US\$ 9.000 millones).

Lo más llamativo no obstante es la expansión a los países desarrollados. Así, en 2006, el indio Tata Coffee compró en EE.UU., después de haberlo hecho en Inglaterra, imitando otra compatriota, la farmacéutica Dr Reddy, la cual adquirió un rival en Alemania por 500 millones de euros unos meses antes. Por su parte, la sud-africana Old Mutual compró la aseguradora sueca Skandia, mientras el año anterior la china Lenovo adquiría el negocio de computadoras de IBM.

La operación de Mittal es la punta emergida del iceberg. Es el emblema de un mundo que se descentraliza a gran velocidad, para dejar plaza a una configuración más atomizada. Las multinacionales emergentes impulsan esta tectónica, que de islotes empresariales, pronto se transformarán en continentes. n