

¿Macondo global?



Javier Santiso
Economista Jefe
y Director Adjunto,
Centro de Desarrollo
de la OCDE

AMÉRICA LATINA ESTÁ de nuevo en una encrucijada. Dos tentaciones igualmente poderosas azotan a la región. Por un lado está el grupo de los países cuyo oscuro deseo es rechazar los encantos de la burguesía global, tachada de imperialista. Por otro, están los que apostaron por una inmersión total en el mundo globalizado.

Así, impulsada en particular por los precios de las materias primas, la región tuvo excedentes récord de cuentas corrientes y comerciales. En 2006 las exportaciones de América Latina rozaron los US\$ 660.000 millones, un salto de 21% respecto del año anterior. Las exportaciones intrarregionales, históricamente anémicas, experimentaron un salto de más de 25%, superando los US\$ 108.000 millones. Detrás de estas cifras no están sólo los socios comerciales tradicionales de América Latina –Estados Unidos y Europa–, sino también las nuevas estrellas asiáticas de la globalización: China e India. Este tropismo asiático quedó simbolizado por la entrada en vigor en 2006 del primer acuerdo comercial entre un país latinoamericano (Chile) y el dragón chino.

Más llamativo es el nuevo impulso de los capitales. Si bien China sigue canalizando el grueso de las inversiones directas extranjeras a los mercados emergentes, en 2006 México y Brasil atrajeron importantes inversiones, recuperando los niveles de principios de la década. Y se transformaron en inversionistas directos en el extranjero, iniciando una nueva fase de inserción internacional.

En 2006, por primera vez, las inversiones de las multinacionales brasileñas en el extranjero (US\$ 26.000 millones) superaron las realizadas por los grupos foráneos en el país (US\$ 18.000 millones). El grueso de la primera cifra lo explica la compra de la canadiense Inco por parte de CVRD, que se convirtió en un líder global. Estas operaciones, sean de mexicanos, liderados por Cemex con su oferta por la australiana Rinker, o de brasileños, con CSN apostando por la angloholandesa Corus, ilustran una nueva ambición. La elevada liquidez internacional y la reducción de las primas de riesgos explican que puedan jugar de igual a igual con las multinacionales asentadas de la OCDE. Es probable que estemos asistiendo a un cambio de primer nivel en el mundo empresarial internacional en el cual veremos cada vez más firmas mestizas sumando nacionalidades y mercados a la imagen de la cervecera belgo-brasileña Inbev.

Pero quedan muchos retos para que la región mantenga este rumbo. El primero es que la proliferación de los Macondos que reactivan estereotipos imperialistas no desborde a otros países, lo que implica tratar de manera urgente los males de la región, empezando por la pobreza y la desigualdad. El segundo será conseguir capitalizar sobre los activos de la región –uno de ellos, su proximidad con Estados Unidos–, lo que implicará fortalecer la infraestructura y seguir reduciendo los costos vinculados a las exportaciones. Por último, esta apuesta internacional deberá seguir siendo profundizada mientras otros países se adelantan.

India, por ejemplo, se está abriendo de manera acelerada al mundo, con una especificidad y apuesta tecnológica que la sitúan en lo alto de la cadena de valor añadido. En 2006 creció más de 8%, es decir, a una velocidad casi tres veces superior a Brasil. Ese mismo año absorbió 65% del mercado mundial de la informática offshore y 46% del mercado de la externalización de servicios. La trayectoria de India está en un mundo que se está descentrando a gran velocidad: en 2006 los países emergentes generaron 51% del PIB mundial (esta cifra era de 34% treinta años antes).

Desplazarse hacia productos de más valor añadido o capitalizar sobre las materias primas pueden ser estrategias combinables. No faltan ejemplos de empresas latinoamericanas que consiguieron liderazgo internacional en rubros de alto valor añadido, como Embraer en el sector aeronáutico. Llama la atención lo que un país como Costa Rica ha logrado al atraer a la estadounidense Intel. En 1985 los productos agrícolas o derivados representaban 67% de las exportaciones, mientras los envíos eléctricos y electrónicos, apenas 3%. En 2006, las exportaciones de productos agrícolas o asimilados representaban 31% del total, mientras que las de material de punta médico, eléctricas y electrónicas llegaron al 38%.

En los 60 la moda en América Latina, como decía el economista Albert Hirschman, era enfatizar los fracasos. Al igual que Macondo, esa “fracasomanía” se convirtió en uno de los prismas a través del cual la región y sus observadores la estuvieron ocultando. Los retos no han desaparecido, pero el prisma ha cambiado y ojalá esto impulse más innovación, para que la región siga adelante, sin dejarse marear o distanciarse por los buques majestuosos que ven pasar desde Asia. n