



Liberalización Económica y Multilatinas*

ÁREA: 2
TIPO: Aplicación

Economic Liberalization and Multilatinas
Liberalização Económica e Multilatinas

AUTOR

Alvaro Cuervo-Cazurra

Sonoco International Business Department
Moore School of Business, University of South Carolina
acuervo@moore.sc.edu

1. Autor de contacto: Sonoco International Business Department; Moore School of Business; University of South Carolina; 1705 College Street, Columbia; SC 29208 USA

Las multinacionales de Latinoamérica, o Multilatinas, recientemente han aparecido en la escena de las grandes empresas multinacionales del mundo. En este ensayo se describe este fenómeno y se conjetura que la aparición de las Multilatinas es una consecuencia del proceso de liberalización económica de los años ochenta y noventa. La reducción de la protección que las empresas latinoamericanas tenían durante el periodo de sustitución de importaciones y el aumento de la competencia extranjera que acompañó la liberalización económica ha forzado a las empresas latinoamericanas a mejorar sus niveles de competitividad. Esta mejora les ha permitido sobrepasar las dificultades de la internacionalización y convertirse en Multilatinas.

Multinational firms from Latin America, or Multilatinas, have recently emerged among the largest multinational firms in the World. This paper describes the phenomenon and argues that the emergence of Multilatinas is a consequence of the process of economic liberalization of the decade of the eighties and nineties. The reduction in the protection that Latin American firms had during the period of import substitution and the increase in foreign competition that accompanies the economic liberalization have force Latin American firms to improve their levels of competitiveness. This improvement has enabled them to overcome the difficulties in internationalization and become Multilatinas.

As multinacionais da América Latina, ou Multilatinas, apareceram recentemente na cena das grandes empresas multinacionais do mundo. No presente ensaio, descreve-se este fenómeno e conjetura-se que o aparecimento das Multilatinas é uma consequência do processo de liberalização económica dos anos oitenta e noventa. A redução da protecção que as empresas latino-americanas tinham durante o período de substituição de importações e o aumento da concorrência externa que acompanhou a liberalização económica obrigou as empresas latino-americanas a melhorarem os seus níveis de competitividade. Esta melhoria permitiu-lhes ultrapassar as dificuldades da internacionalização e transformarem-se em Multilatinas.

Recientemente, la prensa económica y las revistas académicas han comenzado a resaltar un nuevo fenómeno: Las multinacionales de Latinoamérica o Multilatinas (por ejemplo, Cuervo-Cazurra, 2007, 2008; ECLAC, 2006; Economist Intelligence Unit, 2007; Santiso, 2006). Sin embargo, las Multilatinas no son un fenómeno reciente. Empresas argentinas como S.A.M. Di Tella, Bunge & Born, o Molinos se convirtieron en multinacionales a finales del siglo diecinueve y principios del veinte (ECLAC, 2006). Lo que si es novedoso es el tamaño y el liderazgo en los sectores que algunas de éstas empresas han alcanzado. La mexicana Cemex se ha convertido en el líder mundial del cemento, y la brasileña Embraer es uno de los líderes de los aviones de pasajeros. Aunque estos ejemplos aparecen en la prensa con frecuencia, existen muchas otras Multilatinas que lideran sus industrias en la región o el mundo, como las argentinas Techint y Arcor, las mexicanas Gruma, Telmex, y Modelo, las brasileñas CVRD, Gerdau, Votorantim y Sadia, o la chilena Fallabella, entre otras.

* Las sugerencias de Alvaro Cuervo y conversaciones sobre el tema con Luis Dau han sido útiles para mejorar el trabajo. Agradezco el apoyo financiero del Center for International Business Education and Research de la University of South Carolina. La responsabilidad de los errores es mía.

DOI
10.3232/
GCG.2007.
V1.N1.03

En este ensayo se analiza el fenómeno de las Multilatinas y se argumenta que la liberalización económica que ha ocurrido en Latinoamérica en las últimas décadas explica su aparición y crecimiento. La sustitución de importaciones que se impuso como modelo económico en Latinoamérica desde los años treinta hasta los ochenta estableció barreras no solo a las importaciones y empresas extranjeras, sino también a la competitividad de las empresas domésticas. Como resultado, pocas empresas Latinoamericanas se pudieron convertir en multinacionales. Las empresas se centraron en servir el mercado local protegido y en algunos casos exportar, siendo incapaces de invertir en el extranjero debido a las limitaciones en las capacidades directivas y tecnológicas. Sin embargo, la liberalización económica de los años ochenta y noventa cambió esta tendencia. La liberalización económica con sus efectos en la reducción de las restricciones en las acciones de las empresas y en el aumento de la competencia extranjera indirectamente a través de las importaciones y directamente a través de la entrada de multinacionales extranjeras implica un aumento en la presión sobre las empresas locales a mejorar sus capacidades para poder operar en el nuevo entorno económico, permitiendo a estas empresas superar las dificultades de internacionalización y convertirse en multinacionales.

Esta explicación complementa otros estudios de las multinacionales que se han centrado en analizar los motivos internos que llevan a una empresa a convertirse en una multinacional (Dunning, 1977; Johanson y Vahlne, 1977; ver la revisión de la literatura en Cuervo-Cazurra y Ramos, 2004). El estudio ilustra como los factores macroeconómicos influyen la competitividad de las empresas y su internacionalización, y cómo el estudio de las multinacionales de los países en desarrollo genera nuevas ideas sobre el estudio de la internacionalización de la empresa. El estudio también resalta la labor del gobierno en facilitar la internacionalización de las empresas domésticas de modo indirecto al promover políticas de liberalización económica que permiten y fuerzan a las empresas a mejorar las capacidades competitivas y convertirse en multinacionales.

El artículo se organiza del siguiente modo. En la siguiente sección se describe la aparición y crecimiento de las Multilatinas en las últimas décadas. Después se explica la influencia de la liberalización económica en el crecimiento de las Multilatinas. Se continúa el trabajo con la descripción del diseño de investigación y la explicación de los resultados del análisis de la influencia de la liberalización económica en la inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica. Se concluye el ensayo con una discusión de la contribución del trabajo.

1. Las Multilatinas

1.1. Las Multilatinas en la Literatura Académica

Aunque las Multilatinas no son un fenómeno reciente, su estudio lo es. En general, la literatura en el campo de los negocios internacionales no ha prestado atención a Latinoamérica y sus empresas. Por ejemplo, las revisiones de la literatura sobre estrategia en países en desarrollo de Hoskisson, Eden, Lau, y Wright (2000) y Wright, Filatotchev, Hoskisson, y Peng (2005) indican que la mayoría de los estudios de empresas en países en desarrollo se realizan sobre empresas de Asia y de economías en transición. Es más, la revisión de artículos en las dos revistas líderes en el campo de los negocios internacio-

PALABRAS CLAVE

Multilatinas, Empresas multinacionales, Latinoamérica, Liberalización económica, Inversión directa en el extranjero.

KEY WORDS

Multilatinas, Multinational firms, Latin America, Economic liberalization, Foreign direct investment.

PALAVRAS-CHAVE

Multilatinas, Empresas multinacionais, América Latina, Liberalização econômica, Investimento directo no estrangeiro.

CÓDIGOS JEL

F230; M160; O540

nales, *Journal of International Business Studies* y *Management International Review*, muestran un número muy limitado de artículos, menos del 6%, que mencionan Latinoamérica (Elahee y Vaidya, 2001). Esto es sorprendente porque Latinoamérica tiene países relativamente grandes tanto en tamaño económico como de población, y muchas de las empresas Latinoamericana se han convertido en líderes en sus industrias.

La literatura académica ha prestado poca atención a la transformación de las empresas latinoamericana en multinacionales; se ha centrado en entender otros aspectos de la internacionalización. Entre estos estudios nos encontramos, por ejemplo, el análisis de las estrategias de importación o exportación de empresas brasileñas (Christensen et al., 1987), de exportadores no tradicionales de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, y Panamá (Domínguez y Sequeira, 1993), de empresas de Brasil, Chile y México (Aulakh et al., 2000), o de las empresas Mexicanas que no son maquiladoras (Thomas y Grosse, 2005); la relación entre el nivel de internacionalización y resultados de las empresas mexicanas (Thomas, 2006); los cambios que acompañan el proceso de internacionalización (Martínez et al., 2005); estrategias en el extranjero, en particular de empresas mexicanas en los Estados Unidos (Vásquez-Parraga y Félix, 2004); o estrategias frente a la liberalización y globalización (Anand et al., 2006; Brenes, 2000; Domínguez y Brenes, 1997; Ickis, 2000). También se han publicado estudios descriptivos de la internacionalización de empresas latinoamericanas (e.g. Traverso y Quiroga, 2003; ediciones especiales de *Journal of Business Research* editadas por Brenes y Domínguez, 1997, y por Brenes et al., 2000).

Afortunadamente, recientemente nos empezamos a encontrar con estudios interesados en analizar las Multilatinas y su proceso de multinacionalización, esto es, de inversión directa en el extranjero. Unos estudios se centran en el análisis de la transformación de las empresas latinoamericanas en Multilatinas, analizando la selección de actividades de valor añadido al comienzo de su multinacionalización (Cuervo-Cazurra, 2007), o la selección de los países donde invertir al comienzo de la multinacionalización (Cuervo-Cazurra, 2008). Otros estudios se enfocan en describir aspectos importantes de la aparición de las Multilatinas, como es la dominancia de las empresas Mexicanas y Brasileñas entre las Multilatinas (Santiso, 2006), la competencia entre las Multilatinas y las multinacionales de países desarrollados (Martínez, de Souza y Liu, 2006), y el análisis detallado de las estrategias de las Multilatinas en general y en particular de aquellas que operan en industrias básicas, comida y bebida, y servicios (ECLAC, 2006).

Este artículo complementa estos estudios al centrarse en el análisis de una de las causas principales que ha dado lugar a la aparición de las Multilatinas, la liberalización económica. Sin embargo, antes de analizar esta causa tenemos que establecer la importancia de este fenómeno. Por ello, ahora se describen las tendencias de inversión directa en el extranjero y del número de multinacionales de Latinoamérica en las últimas décadas. Este análisis permite además replantear algunos de los tópicos que existen acerca de las Multilatinas.

.....

1.2. Las Multilatinas en Cifras

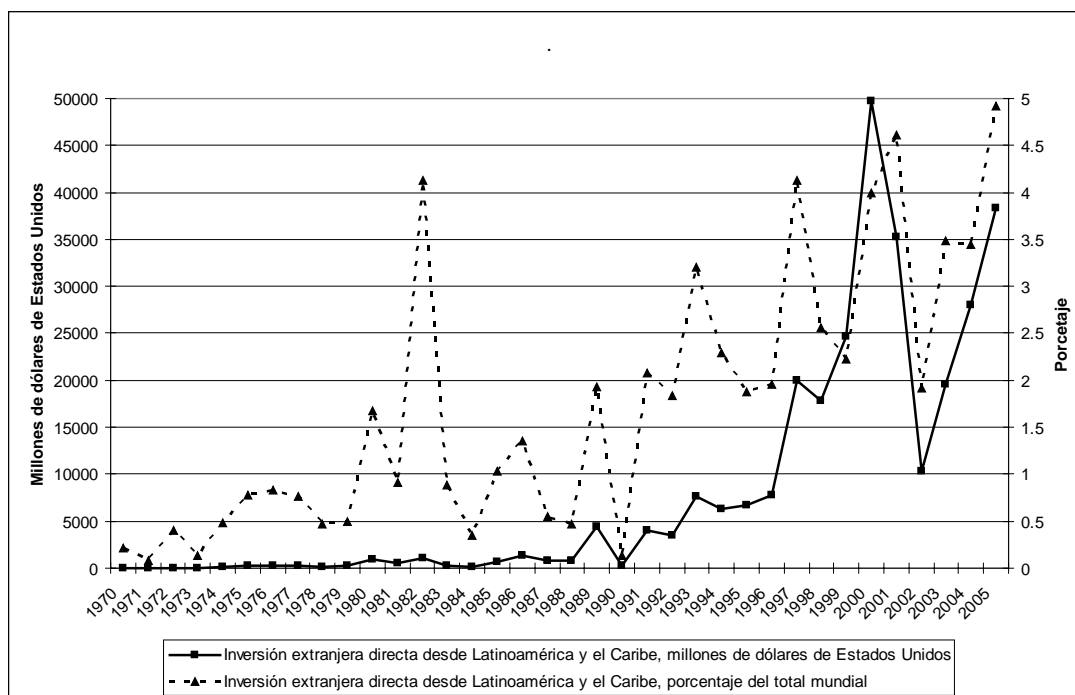
Las Multilatinas no son un fenómeno nuevo, como se indicó antes, pero sí lo son las cantidades de inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica y el tamaño y liderazgo que algunas de estas empresas han alcanzado.

Analizando los datos de inversión extranjera directa (IED) desde Latinoamérica disponibles en la Conferencia sobre Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD, 2007) nos encontramos con que los niveles de IED han sido relativamente limitados hasta los años noventa. La figura 1 ilustra esta evolución. Los niveles de inversión han aumentado significativamente a lo largo del tiempo. Han pasado de 151 millones de dólares de media en la década de los setenta, a 1197 millones en la década de los ochenta, a 12960 en la década de los noventa, y a 30437 millones en el periodo 2000-5. Observamos que la IED creció poco en los años setenta y ochenta y se acelera a principio de los años noventa. Aunque sufren un bache en el año 2001 a raíz de la crisis en los mercados de capitales que afectó a toda la IED, se recupera el movimiento al alza en el año 2002 y desde entonces ha continuado su proceso de crecimiento.

Aunque estos datos parecen indicar que la IED de Latinoamérica es un fenómeno de los años noventa, esta percepción no es del todo correcta. Aunque sí ha habido un aumento muy significativo en los niveles de IED desde Latinoamérica a partir de los años noventa, esto forma parte de la tendencia mundial de aumentos significativos en la IED en el mismo periodo. La percepción cambia ligeramente si en vez de analizar la IED en millones de dólares estudiamos la IED de Latinoamérica en relación a la IED de todo el mundo. La evolución de este indicador también aparece en la figura 1. Nos encontramos con que en la década de los setenta Latinoamérica estaba ganando en importancia como fuente de IED llegando a representar cerca del 1.5% de IED mundial. Sin embargo, la crisis de la deuda de 1982 paró esta tendencia. Aunque en 1982 la IED de Latinoamérica representó más del 4% mundial, una parte importante de esta inversión probablemente eran capitales en “fuga”. En la década de los ochenta, la década perdida de Latinoamérica, la IED se mantuvo estática en relación al total mundial con valores inferiores al 2%. Sin embargo, a partir de principio de los noventa la IED ha ido ganando en importancia, creciendo hasta representar el 5% de la IED del mundo.

(Ver Figura 1, en página siguiente)

Figura 1. Evolución de los flujos de inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica y el Caribe, 1970-2005

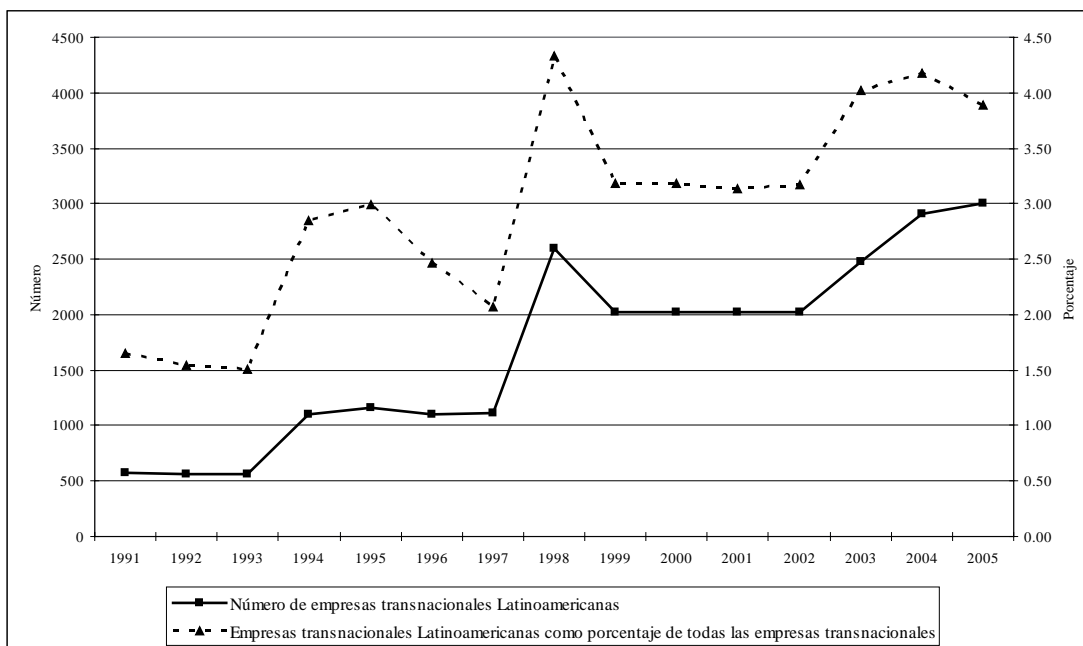


Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2007).

No solo la IED ha aumentado significativamente en la década de los noventa, también el número de empresas que se han convertido en multinacionales ha aumentado significativamente; en otras palabras, el aumento de la IED no refleja las acciones de unas pocas empresas. La figura 2 ilustra la evolución del número de empresas transnacionales – empresas con activos en el extranjero – según la UNCTAD; no tenemos datos anteriores a 1991 (UNCTAD, varios años). Observamos que el número de Multilatinas ha aumentado significativamente en los últimos quince años, multiplicándose por seis al pasar de unas 500 empresas clasificadas como transnacionales en el año 1991 a unas 3000 en el año 2005. Además de aumentar el número de Multilatinas, también ha aumentado la importancia relativa de las mismas. El número de transnacionales latinoamericanas ha pasado de representar algo más del 1.5% de las transnacionales en el mundo en 1991 a representar casi el 4% en 2005.

(Ver Figura 2, en página siguiente)

Figura 2. Evolución de las transnacionales de Latinoamérica, 1991-2005



Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (1993 a 2006).

El análisis de la evolución de la IED y transnacionales de Latinoamérica nos permite concluir que la percepción de que el fenómeno de las Multilatinas es algo muy reciente no es del todo correcta. Latinoamérica ha sido una fuente de IED desde hace varias décadas. Lo que ha cambiado recientemente es el nivel de importancia que la IED ha alcanzado tanto en cantidades de dinero como en importancia relativa al total mundial. Esta tendencia al alza había comenzado en los años setenta pero la crisis de los años ochenta cortó el crecimiento y no es hasta principio de los años noventa que la IED vuelve a crecer, alcanzado niveles importantes en los primeros años del siglo veintiuno. Este aumento de la inversión directa en el extranjero no ha sido el resultado de mayores inversiones por un número reducido de empresas, sino también el resultado de un aumento en el número de empresas que se ha convertido en multinacionales.

1.3. Países de Origen de Las Multilatinas

El aumento en el número e importancia de las Multilatinas varía entre los países latinoamericanos. La Tabla 1 resume los flujos de IED desde Latinoamérica en el periodo 1970-2005. Utilizo las medias para distintos periodos para evitar generar conclusiones basadas en un año particular ya que los flujos de IED pueden variar mucho de año a año.

Los países con mayores niveles medios de IED se pueden clasificar en tres grupos. El primer grupo lo constituyen países relativamente grandes en población como Brasil, México, Argentina, Colombia, y Venezuela. Al servir a poblaciones grandes las empresas en estos

países pueden alcanzar un tamaño mínimo de eficiencia, lo cual les permite competir en otros países y convertirse en multinacionales¹. El segundo grupo está integrado por países pequeños en población pero que han estado relativamente abiertos a los mercados internacionales como Chile y Panamá. Estos son países pequeños pero con economías relativamente liberalizadas y abiertas al mundo, lo cual fuerza a las empresas domésticas a mejorar su competitividad, permitiéndoles convertirse en multinacionales y buscar nuevas oportunidades de negocio en el extranjero². El tercer tipo son países muy pequeños en población pero que tradicionalmente se han considerado paraísos fiscales como Bermuda, las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán. Las figuras de IED elevada enmascaran el uso de estos países como base de inversión en el extranjero por empresas de otros países que buscan reducir sus cargas impositivas, enmascarar su identidad u obtener ventajas otorgadas a los inversores extranjeros.

Los países con mayores niveles medios de IED se pueden clasificar en tres grupos. El primer grupo lo constituyen países relativamente grandes en población como Brasil, México, Argentina, Colombia, y Venezuela. Al servir a poblaciones grandes las empresas en estos países pueden alcanzar un tamaño mínimo de eficiencia, lo cual les permite competir en otros países y convertirse en multinacionales. El segundo grupo está integrado por países pequeños en población pero que han estado relativamente abiertos a los mercados internacionales como Chile y Panamá. Estos son países pequeños pero con economías relativamente liberalizadas y abiertas al mundo, lo cual fuerza a las empresas domésticas a mejorar su competitividad, permitiéndoles convertirse en multinacionales y buscar nuevas oportunidades de negocio en el extranjero. El tercer tipo son países muy pequeños en población pero que tradicionalmente se han considerado paraísos fiscales como Bermuda, las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán. Las figuras de IED elevada enmascaran el uso de estos países como base de inversión en el extranjero por empresas de otros países que buscan reducir sus cargas impositivas, enmascarar su identidad u obtener ventajas otorgadas a los inversores extranjeros.

Esta clasificación de los países que son los mayores inversores en el extranjero cambia ligeramente cuando analizamos el peso de la IED en relación al tamaño del país. Los datos de las medias de IED en el extranjero como porcentaje del producto nacional bruto del país aparecen también en la Tabla 1. El análisis de estos datos confirma que la IED del tercer grupo de países, aquellos considerados paraísos fiscales, es realmente inversión de países terceros canalizada a través de estos países. Mientras que las medias de IED en relación a producto nacional bruto raramente superan el 2%, en el caso de Bermuda, las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán las medias son muy superiores. Este análisis identifica otros países con muy elevados niveles de IED en relación a su producto nacional bruto que probablemente se estén utilizando como base de inversión por empresas de países terceros, como Aruba y Panamá. En contraste con estos países, los países grandes como Brasil, México, Colombia, Argentina o Venezuela muestran unos niveles de IED en relación al producto nacional bruto muy pequeños; las medias de los periodos raramente superan el 1%. El caso de países pequeños y abiertos como Chile, la IED en relación al producto nacional bruto también es limitada, aunque con niveles superiores al grupo de los países grandes.

1. Una excepción a esta regla es Perú, que tiene una población similar a la de Venezuela pero unos niveles de IED muy bajos.

2. En el caso de Panamá, parte del elevado nivel de IED se explica por el tercer motivo, el uso del país como base de inversión por empresas de países terceros.

Tabla 1. Inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica.

Periodo	Media para el periodo en millones de dólares de Estados Unidos					Media para el periodo en porcentaje del producto nacional bruto								
	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2005	1970-2005	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2005	1970-2005				
Caribe	16.1	463.8	7178.5	19398.6	5360.4	7415.9	11761.0	0.03	0.67	5.64	19.74	5.05	6.99	10.93
Anguilla	.	.	1.0	.	1.0	1.0	1.0	.	.	1.07	.	1.07	1.07	1.07
Antigua & Barbuda	.	.	-2.2	9.6	1.0	1.0	1.0	.	.	-0.28	1.37	0.17	0.17	0.17
Aruba	.	1.4	67.5	2.3	38.4	38.4	43.0	.	0.18	8.01	0.11	4.51	4.51	5.05
Bahamas	.	-1.5	0.3	.	-0.6	-0.6	0.3	.	0.07	0.01	.	0.04	0.04	0.01
Barbados	0.4	1.7	1.8	1.7	1.3	1.7	1.7	0.14	0.13	0.09	0.06	0.11	0.10	0.08
Bermuda	38.1	91.0	3092.0	222.3	1187.1	1275.5	2015.9	5.53	9.23	99.18	12.28	41.75	44.53	66.59
Islas Virgenes Brit.	.	1697.3	2668.9	15513.9	6842.6	6842.6	7485.7	.	2047.31	514.50	1862.36	1134.10	1134.10	1019.95
Islas Caimán	13.4	29.9	1259.4	3464.5	1088.6	1295.4	2086.3	20.39	7.55	111.56	245.46	89.22	102.46	161.77
Cuba	.	-2.2	-0.6	0.6	-0.5	-0.5	-0.1	.	-0.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Dominica	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Rep. Dominicana	.	.	6.4	1.8	4.9	4.9	4.9	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Grenada	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Haiti	.	1.0	-2.2	0.0	-1.2	-1.2	-1.5	.	0.06	-0.09	0.00	-0.05	-0.05	-0.06
Jamaica	1.3	.	63.0	89.8	58.7	73.0	73.0	0.05	0.06	1.15	1.05	0.90	1.11	1.11
Montserrat	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Antillas Holandesas	2.2	1.0	-0.5	4.1	1.3	1.1	1.2	0.31	0.06	-0.01	0.13	0.08	0.05	0.04
S. Kitts & Nevis	0.1	0.1	0.1	0.00	0.00	0.00	0.04	0.04	0.04	0.04
S. Lucía	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
S. Vincent & G. Grenadinas	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Trinidad & Tobago	.	4.1	82.4	94.0	59.4	59.4	90.1	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Turks & Caicos	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.06	1.19	0.88	0.66	0.66	0.99
América Central	38.8	369.0	1728.8	4352.3	1318.9	1811.2	2712.6	0.04	0.17	0.39	0.57	0.26	0.35	0.46
Belize	.	3.0	2.5	0.1	2.0	2.0	1.6	1.33	1.33	0.43	0.01	0.56	0.56	0.27
Costa Rica	0.6	3.9	4.4	16.1	6.3	6.9	8.8	0.01	0.08	0.04	0.10	0.06	0.07	0.06
El Salvador	.	.	6.8	23.7	14.0	14.0	14.0	.	.	0.06	0.13	0.09	0.09	0.09
Guatemala	.	-0.3	2.0	18.7	4.4	4.4	6.8	.	0.00	0.01	0.09	0.02	0.02	0.03
Honduras	.	0.3	0.4	13.0	3.5	3.5	5.1	.	0.01	0.00	0.17	0.05	0.05	0.06
México	2.6	82.0	614.2	2919.0	906.6	941.4	1478.5	0.00	0.05	0.15	0.43	0.17	0.17	0.25
Nicaragua	.	0.2	1.8	10.5	3.4	3.4	4.7	0.00	0.00	0.05	0.26	0.08	0.08	0.12
Panamá	38.4	281.1	1098.4	1360.9	620.7	844.6	1196.8	1.76	5.47	11.91	10.23	7.02	9.04	11.28
América del Sur	96.1	364.4	4053.5	6686.1	2368.2	3242.2	5040.7	0.03	0.06	0.33	0.55	0.21	0.28	0.42
Argentina	-8.9	-5.8	1377.5	467.9	483.9	635.5	1036.4	-0.01	-0.01	0.51	0.21	0.18	0.24	0.40
Bolivia	.	0.6	2.1	2.6	1.6	1.6	2.3	.	0.01	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Brasil	86.5	224.1	924.5	2513.2	761.9	1021.8	1520.3	0.06	0.08	0.16	0.41	0.15	0.19	0.25
Chile	5.0	12.7	926.5	1869.8	687.7	792.7	1280.2	0.03	0.05	1.34	2.32	0.93	1.07	1.71
Colombia	11.7	43.7	266.3	1150.3	281.1	384.7	597.8	0.05	0.10	0.29	1.09	0.31	0.40	0.59
Ecuador	.	1.4	15.3	.	8.0	8.0	15.3	0.01	0.01	0.07	.	0.04	0.04	0.07
Guyana	.	.	-0.5	0.8	0.0	0.0	0.0	.	.	-0.09	0.11	-0.01	-0.01	-0.01
Paraguay	15.0	0.7	9.5	4.9	5.3	4.5	7.4	0.92	0.01	0.14	0.08	0.14	0.07	0.11
Perú	.	6.6	31.3	-27.8	8.2	8.2	9.1	.	0.03	0.06	-0.05	0.03	0.03	0.02
Surinam	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Uruguay	.	2.1	6.5	7.9	5.1	5.1	7.5	0.00	0.03	0.03	0.06	0.04	0.04	0.05
Venezuela	.	79.5	503.3	696.8	385.0	385.0	575.9	.	0.15	0.71	0.68	0.49	0.49	0.70
Latinoamérica	151.0	1197.2	12960.8	30437.0	9047.5	12469.3	19514.3	0.03	0.05	0.28	0.48	0.18	0.24	0.35

De todos modos, aunque la IED en relación al producto nacional bruto muestra niveles muy bajos, con la excepción de los paraísos fiscales, ésta ha estado aumentando en los últimos años, de nuevo reflejando el crecimiento de las Multilatinas.

Tabla 1. Inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica, media en millones de dólares de Estados Unidos y en porcentaje del producto nacional bruto.
(Ver Tabla 1, en página anterior)

Fuente: Elaboración propia con datos de UNCTAD (2007).

Este análisis de IED por país se complementa con el estudio de las mayores empresas en cada país. La Tabla 2 presenta el número de las empresas domésticas más grandes de Latinoamérica por país utilizando datos de *AmericaEconomía*¹ (AméricaEconomía, varios años). Las empresas domésticas incluyen aquellas que son de propiedad mayoritaria del estado o de inversores privados en los países Latinoamericanos. Analizando los datos del año 2005 nos encontramos con que Brasil está a la cabeza con 128 empresas domésticas entre las 500 mayores de Latinoamérica, seguido de cerca por México con 108 y a distancia por Chile con 41, Colombia con 20 y Argentina con 16. Aunque las grandes empresas suelen ser multinacionales, no todas lo son. Para identificar mejor la existencia de grandes Multilatinas en cada país nos centramos en las empresas que exportan. En este caso la lista sigue siendo dominada por las empresas de Brasil y México, con 71 y 74 respectivamente, seguido de Chile con 22, Argentina con 11 y Colombia con 9. Esta dominancia de Brasil y México en el número de grandes empresas también la observamos en 1990; los datos ofrecen una visión similar.

Sin embargo, si en vez de analizar el número de grandes empresas por país estudiamos el número de empresas en relación al número de habitantes del país, nos encontramos con que países relativamente pequeños tienen un número elevado de empresas grandes. Chile aparece a la cabeza de la lista con 2.5 empresas domésticas entre las 500 mayores de Latinoamérica por millón de habitantes, seguido a distancia por México con 1.05, Brasil con 0.69, Panamá con 0.63, Uruguay con 0.59 y Costa Rica con 0.47. Si estudiamos el número de empresas que exportan por millón de habitantes, la lista varía de nuevo, con Chile y México todavía a la cabeza, pero seguidos de Uruguay, Brasil, y Argentina. Sin embargo, si comparamos esta lista con el año 1990, nos encontramos con que el orden cambia dramáticamente. A la cabeza se sitúa Venezuela, seguido por Chile, Argentina, Brasil, Uruguay y México.

(Ver Tabla 2, en página siguiente)

1. La revista *AmericaEconomía* ha publicado una lista anual de las 500 mayores empresas de Latinoamérica por ventas desde finales de los años ochenta. A diferencia de otras listas de grandes empresas como *Fortune 500* que sólo incluye empresas con cotización en bolsa, la lista de *AmericaEconomía* incluye empresas con y sin cotización bursátil, con lo que nos da una visión más amplia de las grandes empresas en Latinoamérica.

Tabla 2. Número de las mayores empresas domésticas en Latinoamérica por país de origen entre las 500 mayores empresas en Latinoamérica, 2005

	Empresas domésticas, número		Empresas domésticas con exportaciones, número		Empresas domésticas, número por millón de habitantes		Empresas domésticas con exportaciones, número por millón de habitantes	
	2005	1990	2005	1990	2005	1990	2005	1990
Argentina	16	41	11	28	0.41	1.11	0.28	0.76
Bolivia	0	1	0	1	0.00	0.12	0.00	0.12
Brasil	128	180	71	70	0.69	1.04	0.38	0.40
Chile	41	18	22	10	2.52	1.17	1.35	0.65
Colombia	20	21	9	8	0.44	0.50	0.20	0.19
Costa Rica	2	0	1	0	0.47	0.00	0.23	0.00
Ecuador	3	2	1	2	0.23	0.16	0.08	0.16
El Salvador	1	0	1	0	0.15	0.00	0.15	0.00
Guatemala	0	0	0	0	0.00	0.00	0.00	0.00
México	108	61	74	40	1.05	0.62	0.72	0.41
Panamá	2	0	0	0	0.63	0.00	0.00	0.00
Perú	7	9	6	6	0.25	0.35	0.22	0.23
Uruguay	2	3	2	2	0.59	0.91	0.59	0.61
Venezuela	7	30	5	19	0.26	1.23	0.19	0.78

Fuente: Elaboración propia con datos de AméricaEconomía, varios años.

Nota: Empresas domésticas se refiere a las empresas con mayoría de capital nacional, bien privado o bien estatal. La lista excluye empresas con mayoría de capital extranjero de la lista de las 500 empresas más grandes de Latinoamérica. Los países incluidos en la tabla son aquellos que tienen alguna empresa doméstica entre las listas de las 500 mayores empresas de Latinoamérica en 1990 ó 2005.

2. Liberalización Económica y Multilatinas

Argumento que la liberalización económica ha favorecido la aparición de las Multilatinas y la importancia que han alcanzado en los últimos años. Como hemos visto en la sección anterior, aunque el fenómeno de las Multilatinas no es reciente, sí lo es su crecimiento e importancia. Este crecimiento ha coincidido con el periodo de reforma económica que Latinoamérica ha experimentado desde finales de los años ochenta y principio de los noventa.

La liberalización económica es un tipo de reforma institucional mediante la cual el libre mercado reemplaza el control de la economía por el aparato estatal. Esto no quiere decir que el estado no juega un papel en la economía, como algunos de los críticos de la liberalización económica argumentan, sino que su papel cambia de ser un actor en las relaciones económicas a ser un árbitro de las relaciones económicas. El concepto de liberalización económica en Latinoamérica tomó el nombre del Consenso de Washington (Kuzynski y Williamson, 2003; Williamson, 1990, 2000). El Consenso de Washington son una serie de recomendaciones de reforma económica y social de Latinoamérica para facilitar su crecimiento y desarrollo (Williamson, 1990): Disciplina fiscal, reorganización de las prioridades de gasto público, reforma impositiva, liberalización de los tipos de interés, tipos de cambio competitivos, liberalización del comercio internacional, liberalización de la inversión directa extranjera, privatización, desregulación, y protección de los derechos de propiedad. A esta lista se le añadió posteriormente la mejora de la gobernabilidad (Williamson, 2004).

Los resultados de la liberalización económica no son claros, lo cual contribuye al debate sobre los beneficios de este proceso (Rodrick, 2006). Los estudios a nivel país suelen encontrar que una reducida presencia del gobierno en la economía está asociada con mayores niveles de crecimiento (DeLong y Shleifer, 1993; Mauro, 1995; Rodrick et al., 2004). Sin embargo, no siempre es así. Por ejemplo Katz (2004) encuentra que los países Latinoamericanos no mejoraron tanto como se esperaba tras la liberalización económica.

Los estudios a nivel de empresa también suelen encontrar que la liberalización económica tiene resultados positivos para las empresas. Algunos estudios encuentran que tras la liberalización económica las empresas han aumentado su inversión en investigación y desarrollo (I+D) e innovación y mejorado la tecnología (e.g. Forbes, 1999; Amann y Nixon, 1999; Das, 2004; Rishi y Saxena, 2004) mientras que otros encuentran que las empresas mejoraron su productividad, eficiencia producción y cuota de mercado tras la liberalización económica (Forbes, 1999; Amann y Nixon, 1999; Rishi y Saxena, 2004). Sin embargo, no todos los estudios encuentran que la liberalización económica ha sido positiva. Por ejemplo, la revisión de los estudios de la influencia de la liberalización económica sobre la productividad de Salim (2003) encuentra que las conclusiones no son claras.

.....

2.1 Liberalización Económica y la Inversión Directa en el Extranjero

Este estudio complementa los análisis anteriores al centrarse en otra dimensión, la inversión directa en el extranjero. Como hemos visto en la sección anterior, la inversión directa en el extranjero refleja la importancia que las Multilatinas han alcanzado en años recientes. Ahora se discute una de las causas que se han barajado como explicación principal de este fenómeno: la liberalización económica.

Para entender la razón por la que la liberalización económica ha facilitado el crecimiento de la inversión directa en el extranjero tenemos que entender cómo el periodo de sustitución de importaciones limitó la IED. Durante el proceso de sustitución de importaciones las empresas latinoamericanas se encontraron con pocas presiones para convertirse en multinacionales. Hasta la década de los ochenta, muchas de las empresas estaban protegidas de la competencia extranjera y se enfrentaban a limitada competencia doméstica como consecuencia de los elevados niveles de regulación e intervención gubernamental en la economía que acompañaron la sustitución de importaciones (Bruton, 1998). Las empresas se centraron en producir en el país de origen y en exportar (Vernon-Wortzel y Wortzel, 1988), beneficiándose de la ventaja comparativa de los países en recursos naturales, bajos costes de mano de obra, y apoyo gubernamental (Aggarwal y Agmon, 1990). Esta misma protección frente a las empresas extranjeras reducía su incentivo a ser eficientes y competitivas a nivel internacional (Liu, 1993), limitando su capacidad de convertirse en Multilatinas.

La crisis de la deuda de principio de los años ochenta indujo a los países a adoptar la liberalización económica como modelo de desarrollo, facilitando a su vez el crecimiento de las Multilatinas. El modelo de sustitución de importaciones llegó a su límite con la crisis de la deuda y la “década perdida” de Latinoamérica en los años ochenta, década de crecimiento negativo, que indujo a los gobiernos a adoptar la liberalización económica en los años ochenta y noventa (Bruton, 1998; Bullmer-Thomas, 2001). La liberalización económica

resultó en un aumento de la competencia, especialmente la competencia internacional ya que los gobiernos redujeron la regulación, liberalizaron la entrada de empresas extranjeras, privatizaron empresas estatales, y liberalizaron los precios (Kuczynski y Williamson, 2003). El resultado de este aumento en la competencia fue un proceso de transformación de las empresas domésticas que se dedicaron a redefinir las líneas de negocio, reducir deuda, y mejorar las capacidades competitivas mediante la compra de tecnológica y alianzas con empresas extranjeras (Cuervo-Cazurra, 2002; Domínguez y Brenes, 1997; Kotabe et al., 2000; Toulan, 2002). La mejora en los niveles de competitividad no solo les permitió a las empresas enfrentarse a la entrada de multinacionales extranjeras, sino en algunos casos convertirse en multinacionales.

Para convertirse en multinacionales las empresas necesitaban de mayores niveles de competitividad que para ser exportadoras. La razón es que operar en otros países es mucho más difícil que operar en uno solo, e incluso más difícil que ser una empresa internacional con ventas en el extranjero. Cuatro razones explican porque es más difícil ser una empresa doméstica que una multinacional (Cuervo-Cazurra, Maloney y Manrakhan, 2007). Primero, para ser una

multinacional la empresa debe de poder transferir recursos productivos al extranjero y establecer operaciones de valor añadido en otro país. Sin embargo, esto es difícil porque muchos de los recursos productivos no se mueven físicamente entre países, o si lo hacen su transferencia es imperfecta. Segundo, la ventaja asociada con los recursos puede que no se transfiera al extranjero aún cuando el recurso se puede transferir. Tercero, algunos de los recursos transferidos pueden crear desventajas en el país extranjero porque están en conflicto con las normas del país o porque a los habitantes del país no les gusta el país de origen de la empresa. Cuarto, a la empresa le faltan recursos complementarios para coordinar las operaciones en varios países, para competir en otro país, o para operar en el marco institucional de otro país.

En conclusión, el resultado de la apertura económica es que aquellas empresas que han sobrevivido el impacto de la reforma económica han mejorado sus capacidades competitivas y, como resultado de esto, se han podido convertir en empresas multinacionales. Estos argumentos se resumen en la siguiente hipótesis:

Hipótesis 1: La liberalización económica están positivamente relacionada con la inversión directa en el extranjero.

3. Diseño de Investigación

Para evaluar esta hipótesis se analiza la influencia de la liberalización económica en los flujos de inversión directa en el extranjero de los países latinoamericanos en el periodo 1985-1999. El análisis está restringido a este periodo porque la medida de liberalización económica solo están disponibles en estos años. A pesar de esto, el periodo de análisis es apropiado porque incluyen el comienzo y transformación de los países Latinoamericanos con la liberalización económica que estamos interesados en estudiar.

La variable dependiente es el logaritmo de los flujos de inversión directa en el extranjero desde los países Latinoamericanos, medidos en dólares de Estados Unidos para permitir la comparación entre países. Los datos vienen de la Conferencia en Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD, 2007).

La variable independiente de interés es la liberalización económica. Se mide este concepto con el índice de reforma estructural del Banco Interamericano de Desarrollo (IADB) (Lora, 2001)¹. Los países para los que existe información en este índice son los siguientes: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela. El índice de reformas estructurales mide la eficiencia en la liberalización económica. Es una variable continua que va de 0 (mínima reforma) a 1 (máxima reforma). Este índice es el promedio de índices en cinco áreas de reformas estructurales: política de comercio, política financiera, política impositiva, privatización y legislación laboral. Las reformas estructurales en la política comercial miden la reducción en las barreras arancelarias; en la política financiera mide la libertad de operación y calidad del sistema financiero; en la política impositiva evalúa la reducción en la carga impositiva; en privatización mide el proceso de privatización; y en la legislación laboral se refiere a la flexibilidad en la contratación, despido, y empleo y los costes de la mano de obra. La descripción de cómo se calculan cada uno de los índices aparece en Lora (2001).

En el análisis se controlan otros factores que afectan la inversión directa en el extranjero². Se controla el tamaño del país porque en países más grandes las empresas pueden alcanzar niveles de eficiencia mínimos necesarios para alcanzar la competitividad que les permite operar en otros países, resultando en una mayor inversión directa en el extranjero. Se mide el tamaño del país utilizando el logaritmo de la población porque este dato, a diferencia de los datos económicos como producto nacional bruto o renta nacional bruta, no está relacionado directamente con la liberalización económica, con lo que tenemos menores problemas de colinearidad³. Los datos de población vienen del Banco Mundial (World Bank, 2007). Se controla por otras características del país no observadas que afectan la inversión directa en el extranjero utilizando un modelo de efectos variables. Finalmente, se considera año con un indicador para cada año para tener en cuenta potenciales influencias anuales que afectan la IED.

Para analizar los datos se utiliza un modelo de minimización de errores al cuadrado generalizado, controlando por autocorrelación y heteroscedasticidad. Los paneles que analizamos presentan problemas potenciales de autocorrelación ya que las variables, especialmente las variables independientes de interés tienen poca variación en el tiempo. Además, en el panel es difícil suponer que todos los países tienen errores con una desviación estándar común, o heteroscedasticidad. Para minimizar estos problemas de autocorrelación y heteroscedasticidad se usa un modelo de minimización de errores generalizado con correcciones de autocorrelación específica a cada país AR1 y heteroscedasticidad. Se pospone la variable

1. Se utilizó el indicador de libertad económica de Heritage Foundation (2007) como medida alternativa de la liberalización económica y encuentro que los resultados generan la misma conclusión: la liberalización económica tiene una influencia positiva sobre la IED de Latinoamérica. No se utilizó este indicador en el trabajo porque sólo está disponible para los años 1995-2005. Este periodo es muy posterior a la liberalización económica en Latinoamérica.

2. En este estudio analizamos los flujos de IED a todo el mundo en vez de explicar la IED a países específicos. Los estudios que analizan los flujos de IED entre países específicos han discutido cómo las características del país de destino y la distancia entre el país de origen y de destino explican los flujos de IED entre los países (por ejemplo, Buckley et al., 2007), cómo la IED sustituye los flujos de comercio internacional y empleo entre países (por ejemplo, Lipsey, Ramstetter, y Blomström, 2000), o cómo países terceros afectan los flujos bilaterales (por ejemplo, Baltagia, Eggerb, y Pfaffermayr, 2007).

3. De todos modos, se analizó la influencia de la liberalización económica sobre la IAED utilizando la medida del producto nacional bruto en vez de población como control por el tamaño del país. Los resultados muestran que la liberalización económica tiene una influencia positiva sobre la inversión extranjera directa de Latinoamérica

independiente un año con respecto a las variables dependientes ya que la liberalización económica en un periodo es probable que afecten la IED en el periodo posterior. El modelo general que utilizo es el siguiente.

$$\text{Logaritmo de la inversión directa en el extranjero } it = a0 + a1 * \text{Liberalización económica } i t-1 + a2 * \text{Logaritmo de la población } i t-1 + a3 * \text{Año } j t-1 + \mu$$

El coeficiente de interés es $a1$, el cual nos dará apoyo empírico a la hipótesis cuando es positivo y estadísticamente significativo.

4. Resultados

La tabla 3 presenta los estadísticos descriptivos y la matriz de correlaciones para la muestra que analiza el índice de reformas estructurales. La media de la inversión directa en el extranjero en el periodo 1985-1999 son 266 millones de dólares. La matriz de correlaciones muestra que existe correlación entre los distintos indicadores de reforma estructural. Esta correlación es normal ya que la liberalización económica suele afectar a múltiples dimensiones. Se analiza la matriz de inflación de la varianza para explorar la existencia de potenciales problemas de multicolinealidad. Los indicadores están por debajo de los niveles que indicarían multicolinealidad (Mason y Perreault, 1991). Además, los errores estándares de cada indicador no varían significativamente cuando los analizamos en conjunto o cuando los analizamos por separado, lo cual indica limitada multicolinealidad (Greene, 2005).

Tabla 3. Estadísticos descriptivos y matriz de correlaciones

	Variable	Media	Desviación estándar	1	2	3	4	5	6	7
1	Logaritmo de flujos de inversión directa en el extranjero, dólares de Estados Unidos	7.405	1.189	1						
2	Reformas estructurales: Índice general	0.473	0.102	0.158 *	1					
3	Reformas estructurales: Comercio internacional	0.751	0.187	0.105	0.624 ***	1				
4	Reformas estructurales: Finanzas	0.468	0.222	0.298 ***	0.728 ***	0.543 ***	1			
5	Reformas estructurales: Impuestos	0.434	0.110	-0.170 *	0.381 ***	0.481 ***	0.226 ***	1		
6	Reformas estructurales: Privatización	0.091	0.162	0.183 *	0.601 ***	0.318 ***	0.509 ***	0.139 *	1	
7	Reformas estructurales: Empleo	0.586	0.197	0.061	0.261 ***	-0.095	-0.128 *	0.020	-0.118 *	1
8	Logaritmo de la población	6.993	0.530	0.580 ***	-0.117 *	-0.058	0.055	-0.188 **	0.146 *	-0.186 **

Niveles de significancia: * 0.05, ** 0.01, *** 0.001

La tabla 4 presenta los resultados de analizar el efecto de la reforma estructural sobre la inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica. El modelo 6a presenta el modelo base con los controles. El modelo 6b presenta los resultados del análisis del indicador general de reforma estructural. Los resultados apoyan la hipótesis 1. El coeficiente es positivo y estadísticamente significativo. Los modelos 6c a 6g presenta el análisis de cada uno de los indicadores de reforma estructural por separado. El modelo 6h presenta los resultados del análisis con todos los indicadores; no incluye el indicador general de reforma estructural ya que crearía problemas de multicolinealidad. Este análisis nos permite explorar qué dimensiones de la reforma estructural afectan la inversión directa en el extranjero de Latinoamérica. Nos encontramos con que sólo algunas de las dimensiones de reforma estructural afectan la inversión directa en el extranjero. Los coeficientes de la reforma estructural en finanzas y en empleo son positivos y estadísticamente significativos, y el coeficiente de reformas estructurales en impuestos es negativo y estadísticamente significativo, aunque sólo al nivel del 10%. Los coeficientes del comercio internacional y de privatización no son estadísticamente significativos.

Tabla 4. Resultados del análisis de la influencia de la liberalización económica en la inversión directa en el extranjero desde Latinoamérica

	Variable dependiente: Logaritmo de los flujos de inversión directa en el extranjero en dólares de Estados Unidos							
	Modelo 6a	Modelo 6b	Modelo 6c	Modelo 6d	Modelo 6e	Modelo 6f	Modelo 6g	Modelo 6h
Reformas estructurales: Índice general	---	1.687* (0.749)	---	---	---	---	---	---
Reformas estructurales: Comercio internacional	---	---	0.152 (0.283)	---	---	---	---	0.476 (0.310)
Reformas estructurales: Finanzas	---	---	---	0.898 *** (0.240)	---	---	---	0.900 *** (0.255)
Reformas estructurales: Impuestos	---	---	---	---	-0.673 (0.484)	---	---	-0.829 + (0.476)
Reformas estructurales: Privatización	---	---	---	---	---	0.201 (0.308)	---	0.233 (0.322)
Reformas estructurales: Empleo	---	---	---	---	---	---	0.330 (0.318)	0.840** (0.328)
Logaritmo de la población	1.307*** (0.070)	1.364*** (0.070)	1.338*** (0.073)	1.350*** (0.073)	1.276*** (0.075)	1.286*** (0.074)	1.301*** (0.076)	1.333*** (0.077)
Constante	-2.293*** (0.540)	-3.305*** (0.625)	-2.579*** (0.598)	-2.896*** (0.565)	-1.854** (0.633)	-2.116*** (0.564)	-2.465*** (0.601)	-3.252*** (0.714)
Países	19	19	19	19	19	19	19	19
Observaciones	196	196	196	196	196	196	196	196
Chi 2	461.97***	584.23***	491.37***	541.75***	431.01***	420.85***	377.71***	556.36***
Log likelihood	-98.166	-96.609	-98.431	-93.688	-96.990	-99.864	-98.822	-95.153

Nota Tabla 4 (ver página anterior): Los modelos controlan por autocorrelación específica a cada país y por heteroskedasticidad en los errores. Los análisis controlan por el año con indicadores de cada año. Los países incluidos en la muestra son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Republica Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Paraguay, Perú, Trinidad y Tobago, Uruguay, y Venezuela. El periodo de análisis es 1985-1999.

Niveles de significancia: * 0.05, ** 0.01, *** 0.001

Los resultados del análisis tienen importantes implicaciones. La primera es que la liberalización económica es buena para el desarrollo de las Multilatinas. Hemos encontrado que países con mayores niveles de reforma estructural en el periodo 1985-1999 tienen mayores niveles de inversión directa en el extranjero. La liberalización económica reduce las restricciones al comportamiento de las empresas y aumenta en el nivel de competencia en el país al facilitar la entrada de empresas extranjeras. Como consecuencia, las empresas domésticas se ven forzadas a mejorar sus niveles de competitividad para enfrentarse al aumento de la competencia y a la vez pueden desarrollar estrategias que no estaban permitidas o estaban limitadas cuando el país tenía poca liberalización económica. Esta mejora en los niveles de competitividad les permite a las empresas operar en un ambiente de mayor competencia y, en algunos casos, alcanzar niveles de competitividad internacional que les facilita sobrepasar las dificultades de invertir en el exterior y convertirse en multinacionales. Al convertirse en multinacionales las empresas obtienen ventajas adicionales como el acceso a mayores mercados, acceso a recursos productivos en mejor relación calidad/precio que en el país de origen, y arbitrar diferencias en la ventaja comparativa entre países (Kogut, 1985; Ghemawat, 2003; ver la revisión de las ventajas de las multinacionales en Cuervo-Cazurra y Un, 2004b). Estas ventajas refuerzan la competitividad desarrollada en el país de origen y le permite a las empresas continuar su expansión en el extranjero para convertir-

se en líderes regionales o mundiales en sus industrias.

La segunda implicación de los análisis es que no todas las dimensiones de la liberalización económica promueven el desarrollo de las Multilatinas. El análisis de la reforma estructural en el periodo 1985-1999 indica que la reforma estructural en el área financiera y de empleo promueve la inversión directa en el extranjero mientras que la reforma estructural en el área de impuestos reduce la inversión directa en el extranjero. Primero, la reforma estructural en el área financiera lleva a las empresas a convertirse en multinacionales probablemente porque estas empresas tienen un más fácil acceso a capitales que les permiten invertir tanto en mejorar su competitividad en el país de origen como invertir en el extranjero. Segundo, la reforma estructural en el área de empleo también lleva a las empresas latinoamericanas a convertirse en Multilatinas probablemente porque empresas que disfrutan de mayores niveles de flexibilidad en su contratación y uso de los trabajadores pueden desarrollar capacidades organizativas óptimas que pueden servir como base de ventaja competitiva en otros países, permitiéndoles convertirse en multinacionales. Tercero, una limitada reforma estructural en materia de impuestos lleva a las empresas latinoamericanas a convertirse en Multilatinas probablemente porque buscan paraísos fiscales donde reducir la carga impositiva. De todos modos, todas estas conclusiones son tentativas ya que el análisis de las dimensiones de reforma estructural tiene carácter exploratorio; es-

tudios futuros pueden centrarse en un análisis más detallado de qué dimensiones de la reforma estructural ayudan al desarrollo de las Multilatinas utilizando ésta u otras medidas de liberalización económica.

5. Conclusiones

En este trabajo analizamos el surgir de las Multinacionales y como la libertad económica ha facilitado el surgir de las mismas. Las Multilatinas han surgido como un fenómeno reciente que ha comenzado a recibir atención. Aunque ya existían Multilatinas hace más de cien años, pocas Multilatinas habían alcanzado posiciones de liderazgo mundial hasta los años noventa. Esto contrasta con las multinacionales de algunos países asiáticos como Corea del Sur, Taiwán o Hong Kong que comenzaron a salir al extranjero en los años setenta y que en la década de los ochenta y principios de los noventa se han convertido en líderes en sus sectores. Las condiciones institucionales en que operaban las empresas explican esta diferencia. En contraste con las empresas en países asiáticos, las empresas latinoamericanas operaron bajo condiciones de sustitución de importaciones hasta los años ochenta que limitaron su competitividad y, como resultado, su capacidad para convertirse multinacionales. El proceso de liberalización económica que comenzó a finales de los ochenta y continuó en los noventa ha resultado en una mayor libertad económica, y como consecuencia una mayor inversión directa en el extranjero.

Estas ideas contribuyen a dos dimensiones de la literatura. La primera dimensión es temática y está centrada en el estudio de las Multilatinas. El artículo propone una explicación del crecimiento de las Multilatinas que complementa la literatura en el tema, la cual se ha centrado en describir sus características y analizar su transformación (Cuervo-Cazurra, 2007, 2008; Santiso, 2006; UNCTAD, 2006). La segunda dimensión de la literatura es teórica y discute la influencia de las instituciones en el comportamiento de las empresas. El artículo argumenta que los cambios en las condiciones institucionales que acompañan la liberalización económica llevan a las empresas a convertirse en multinacionales. Este análisis complementa los estudios de instituciones y empresas (North, 1990), en particular los estudios del campo de negocios internacionales que se han centrado en discutir como las institucionales en el país de destino afectan las inversiones y comportamiento de las empresas multinacionales extranjeras (por ejemplo Henisz, 2000, Meyer, 2004). El estudio presenta una visión complementaria al analizar como las instituciones en país de origen influyen en la inversión extranjera de las multinacionales locales.

El estudio tiene implicaciones importantes para el diseño de políticas de desarrollo no solo en los países latinoamericanos, sino también en otros países. El estudio indica que uno de los beneficios de la liberalización económica es que las empresas domésticas se convierten en multinacionales. Esto no tiene que verse negativamente como una pérdida de inversiones o de empleo en el país de origen, sino positivamente como una indicación de que las empresas doméstica pueden competir a nivel internacional y operar en el extranjero, mejorando sus capacidades competitivas y contribuyendo al desarrollo del país con nuevas tecnologías y técnicas aprendidas en el extranjero. El estudio además indica que las empresas doméstica se benefician de la liberalización económica ya que este proceso les ayuda a mejorar sus niveles competitivos y convertirse en multinacionales.

Bibliografía

Aggarwal, R., y Agmon, T., 1990. *The international success of developing country firms: Role of government-directed comparative advantage. Management International Review*, 30: 163-180.

Amann, E., y Nixon, F.I. 1999. *Globalisation and the Brazilian steel industry: 1988-97. Journal of Development Studies*, 35: 59-88.

AméricaEconomía, Varios años. *Las mayores empresas de América Latina. AméricaEconomía*, julio-agosto.

Anand, J., Brenes, E. R., Karnani, A., y Rodríguez, A., 2006. *Strategic responses to economic liberalization in emerging economies: Lessons from experience. Journal of Business Research*, 59: 365-371.

Aulakh, P. S., Kotabe, M., y Teegen, H., 2000. *Export strategies and performance of firms from emerging economies: Evidence from Brazil, Chile and Mexico. Academy of Management Journal*, 43: 342-361.

Baltagia, B.H., Eggerb, P. y Pfaffermayr, M. 2007. *Estimating models of complex FDI: Are there third-country effects? Journal of Econometrics*, 140: 260-281.

Brenes, E. R., 2000. *Strategies for globalizing Latin American business. Journal of Business Research*, 50: 3-7.

Brenes, E. R., Domínguez, L. V., 1997. *Strategic choices in the new international enterprise in Latin America. Journal of Business Research*, 38, 1-2.

Brenes, E. R., Ickis, J. C., y Olsen, J., 2000. *Case studies on the new global strategies of international business in Latin America. Journal of Business Research*, 50: 1-2.

Bruton, H. J., 1998. *A reconsideration of import substitution. Journal of Economic Literature*, 36, 903-936.

Buckley, P. J., Clegg, J. L., Cross, A. R., Liu, X. Voss, H. y Zheng, P. 2007. *The determinants of Chinese outward foreign direct investment. Journal of International Business Studies*, 38: 499-518.

Bullmer-Thomas, V., 2001. *The Economic History of Latin America Since Independence. Cambridge: Cambridge University Press.*

Christensen, C. H., Rocha, A., y Gertner, R. K., 1987. *An empirical investigation of the factors influencing exporting success of Brazilian firms. Journal of International Business Studies*, 28: 61-77.

Cuervo-Cazurra, A. 2007. *Sequence of value-added activities in the internationalization of developing country MNEs. Journal of International Management*, 13: 258-277.

Cuervo-Cazurra, A. 2008. *The internationalization of developing country MNEs: The case of Multilatinas. Journal of International Management (en prensa)*

Cuervo-Cazurra, A., y Un, C. A. 2004a. *The bald eagle cannot find its way in the rainforest: Sources and solutions to the difficulties in the internationalization of developed country MNEs into developing countries. En Prasad, S.B., y Gauri, P.N. (eds.) Global Firms and Emerging Markets in the Age of Anxiety. Westport, CT: Praeger.*

Cuervo-Cazurra, A., y Un, C. A. 2004b. *Firm-specific and non-firm-specific sources of advantages in international competition*. En Ariño, A., Ghemawat, P., y Ricart, J. (eds.) *Creating and Appropriating Value from Global Strategy*. New York: Palgrave MacMillan.

Cuervo-Cazurra, A., Maloney, M., y Manrakhan, S. 2007. *Causes of the difficulties in internationalization*. *Journal of International Business Studies*, 38: 709-725.

Cuervo-Cazurra, A., y Ramos, M., 2004. *Explaining the process of internationalization by building bridges among existing models*. In Floyd, S. W., Roos, J., Kellermanns, F., y Jacobs, C. (eds.) *Innovating Strategy Processes*. London: Blackwell.

Das, P. 2004. *Economic liberalisation and R&D and innovation responses of Indian public and private sector industries*. *International Journal of Management & Decision Making*, 5: 76-92.

DeLong, J. B., y Shleifer, A. 1993. *Princes and merchants: City growth before the industrial revolution*. *Journal of Law and Economics*, 36: 671-702.

Dominguez, L. V., y Brenes, E. R., 1997. *The internationalization of Latin American enterprises and market liberalization in the Americas: A vital linkage*. *Journal of Business Research*, 38: 3-16.

Dominguez, L. V., y Sequeira, C. G., 1993. *Determinants of LDC exporters' performance: A cross-national study*. *Journal of International Business Studies*, 24: 19-40.

Dunning, J. H., 1977. *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach*. En Ohlin, B., Hesselborn, P.O., y Wijkman, P.M., (eds.) *The International Allocation of Economic Activity*, Macmillan: London.

ECLAC, 2006. *Foreign investment in Latin America and the Caribbean, 2005*. New York: United Nations Publications.

Economist Intelligence Unit 2007. *Latin America business: 'Multilatinas' go global*. Economist Intelligence Unit, June 11, 2007. http://www.viewswire.com/index.asp?layout=VWPrintVW3&article_id=882270073&printer=printer

Elabee, M. N., y Vaidya, S. P., 2001. *Coverage of Latin American business and management issues in cross-cultural research: An analysis of JIBS and MIR 1987-1997*. *International Journal of Organization Theory & Behaviour*, 4: 21-31.

Forbes, N. 1999. *Technology and Indian industry: What is liberalization changing?* *Technovation*, 9: 403-412.

Ghemawat, P. 2007. *Managing differences: The central challenge of global strategy*. *Harvard Business Review*, 85. Reprint R0703C.

Greene, W. H. 2005. *Econometric Analysis*. New York: MacMillan.

Henisz, W. J. 2000. *The institutional environment for multinational investment*, *Journal of Law, Economics and Organization*, 16: 334-364.

Heritage Foundation. 2007. *Index of Economic Freedom*. <http://www.heritage.org/index/>. Accedido 15 de agosto de 2007.

Hoskisson, R. E., Eden, L., Lau, C. M., y Wright, M., 2000. *Strategy in emerging economies*. *Academy of Management Journal*, 43: 249-267.

Ickis, J. C., 2000. *Implementing globalization strategies in Latin America*. *Journal of Business Research*, 50, 9-13.

Johanson, J., y Vahlne, J. E., 1977. *The internationalization process of the firm: A model of knowledge development and increasing foreign market commitments*. *Journal of International Business Studies*, 8, 23-32.

Katz, J. 2004. *Market-oriented reforms, globalization and the recent transformation of Latin American innovation systems*. *Oxford Development Studies*, 32: 375-387.

Kogut, B. 1985. *Designing global strategies: Profiting from operational flexibility*. *Sloan Management Review*, 26 (Fall): 27-38.

Kotabe, M., Aulakh, P. S., Santillán-Salgado, R. J., Teegen, H., Coutinho de Arruda, M. C., y Greene, W. 2000. *Strategic alliances in emerging Latin America: A view from Brazilian, Chilean, and Mexican companies*. *Journal of World Business*, 35: 114-132.

Kuczynski, P. P., y Williamson, J. 2003. *After the Washington Consensus. Restarting Growth and Reform in Latin America*. Washington D.C.: Institute for International Economics.

Lipsey, R. E., Ramstetter, E. D. y Blomström, M. 2000. *Outward FDI and parent exports and employment: Japan, the United States and Sweden*. NBER working paper # 7623. <http://www.nber.org/papers/w7623>.

Liu, L., 1993. *Entry-exit, learning and productivity change: Evidence from Chile*. *Journal of Development Economics*, 42, 217-242.

Lora, E. 2001. *Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure it*. Inter-American Development Bank. Research Department Working Paper #466. Washington: Inter-American Development Bank.

Martinez, A., De Souza, I., Liu, F., 2003. *Multinationals vs. Multilatinas: Latin America's great race*. *Strategy + Business*, 32. Reprint No. 03307.

Martinez, J. I., Esperanca, J. P., y de la Torre, J. R. 2005. *Organizational change among emerging Latin American firms: From Multilatinas to multinationals*. *Management Research*, 3: 173 - 188.

Mason, C. y Perreault, W. D. 1991. *Collinearity, power, and interpretation of multiple regression analysis*. *Journal of Marketing Research*, 28: 268-80.

Mauro, P. 1995. *Corruption and growth*. *Quarterly Journal of Economics*, 110: 681-712.

Meyer, K. E. 2004. *Perspectives on multinational enterprises in emerging economies*. *Journal of International Business Studies*, 35: 259-276.

North, D. C. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

Risbi, M., y Saxena, S. C. 2004. *Technological innovations in the Indian banking industry: the late bloomer*. *Accounting*,

Business & Financial History, 14: 339-353.

Rodrik, D. 2006. *Goodbye Washington consensus, hello Washington confusion? A review of the World Bank's economic growth in the 1990s: Learning from a decade of reform.* *Journal of Economic Literature*, 44: 973-987.

Rodrick, D.; Subramanian, A.; Trebbi, F. 2004. *Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development.* *Journal of Economic Growth*, 9: 131-165.

Salim, R. A. 2003. *Economic liberalization and productivity growth: Further evidence from Bangladesh.* *Oxford Development Studies*, 31: 85-98.

Santiso, J. 2007. *The Emergence of Latin Multinationals.* Frankfurt: Deutsche Bank Research.

Thomas, D. E. 2006. *International diversification and firm performance in Mexican firms: A curvilinear relationship?* *Journal of Business Research*, 59: 501-507.

Thomas, D. E., y Grosse, R. E. 2005. *Explaining imports and exports: A focus on non-maquiladora Mexican firms.* *Multinational Business Review*, 13: 25-40.

Toulan, O. 2002. *The impact of market liberalization on vertical scope: The case of Argentina.* *Strategic Management Journal*, 23: 551-560.

Traverso, L., y Quiroga, J. 2003. *Luis Pagani, chairman of Grupo Arcor, on the globalization of Argentine firms.* *Academy of Management Executive*, 17: 56-59.

UNCTAD, 2007. *Foreign Direct Investment Database.* <http://stats.unctad.org/fdi/>. Accedido 15 de agosto de 2007.

UNCTAD, varios años. *World Investment Report.* United Nations: New York.

Vasquez-Parraga, A. Z., y Felix, R. 2004. *Investment and marketing strategies of Mexican companies in the United States: Preliminary evidence.* *Thunderbird International Business Review*, 46: 149-164.

Vernon-Wortzel, H., y Wortzel, L. H. 1988. *Globalizing strategies for multinationals from developing countries.* *Columbia Journal of World Business*, 23: 27-35.

Williamson, J. 1990. *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Washington: Institute for International Economics.

Williamson, J. 2000. *What should the World Bank think about the Washington Consensus?* *World Bank Research Observer*, 15: 251-264.

Williamson, J. 2004. *The strange history of the Washington Consensus.* *Journal of Post Keynesian Economics*, 27: 195-206.

World Bank. 2007. *World Development Indicators.* www.worldbank.org/data. Accedido 15 de agosto de 2007.

Wright, M., Filatotchev, I., Hoskisson, R. E., y Peng, M. W. 2005. *Strategy research in emerging economies: Challenging the conventional wisdom.* *Journal of Management Studies*, 42: 1-33.