

DOCUMENTOS DE TRABAJO IELAT

**Nº 64 – Julio
2014**

América Latina y las empresas multilaterales



Ramón Casilda Béjar



América Latina y las empresas multilaterales

Ramón Casilda Béjar



**Universidad
de Alcalá**

INSTITUTO DE ESTUDIOS
LATINOAMERICANOS (IELAT)

Estos documentos de trabajo del IELAT están pensados para que tengan la mayor difusión posible y que, de esa forma, contribuyan al conocimiento y al intercambio de ideas. Se autoriza, por tanto, su reproducción, siempre que se cite la fuente y se realice sin ánimo de lucro. Los trabajos son responsabilidad de los autores y su contenido no representa necesariamente la opinión del IELAT. Están disponibles en la siguiente dirección: [Http://www.ielat.es](http://www.ielat.es)

Instituto de Estudios Latinoamericanos
Universidad de Alcalá
C/ Trinidad 1
Edificio Trinitarios
28801 Alcalá de Henares – Madrid
www.ielat.es
ielat@uah.es

Equipo de edición:
M^{ra}. Cecilia Fuenmayor
Mercedes Martín Manzano
Eva Sanz Jara
Inmaculada Simón
Vanessa Ubeira Salim
Lorena Vásquez González
Guido Zack

Consultar normas de edición en el siguiente enlace:
<http://www.ielat.es/inicio/repositorio/Normas%20Working%20Paper.pdf>

DERECHOS RESERVADOS CONFORME A LA LEY
Impreso y hecho en España
Printed and made in Spain
ISSN: 1989-8819

Consejo Editorial

UAH

Diego Azqueta
Concepción Carrasco
Isabel Garrido
Carlos Jiménez Piernas
Manuel Lucas Durán
Diego Luzón Peña
José Luis Machinea
Pedro Pérez Herrero
Daniel Sotelsek Salem

Unión Europea

Sergio Costa (Instituto de Estudios Latinoamericanos,
Universidad Libre de Berlín, Alemania)
Ana María Da Costa Toscano (Centro de Estudios
Latinoamericanos, Universidad Fernando
Pessoa, Porto, Portugal)
Georges Couffignal (Institute des Haute Etudes de
L'Amérique Latine, Paris, Francia)
Leigh Payne (Latin American Centre and Brazilian
Studies Programme, Oxford, Gran Bretaña)

América Latina y EEUU

Juan Ramón de la Fuente (Universidad Nacional
Autónoma de México, México)
Eduardo Cavieres (Pontificia Universidad Católica de
Valparaíso, Chile)
Eli Diniz (Universidad Federal de Río de Janeiro,
Brasil)
Carlos Marichal (El Colegio de México, México)
Armando Martínez Garnica (Universidad Industrial
de Santander, Bucaramanga, Colombia)
Marcos Neder (Trench, Rossi e Watanabe Advogados
Sao Paulo, Brasil)
Peter Smith (Universidad de California, San Diego,
EEUU)
Francisco Cueto (Facultad Latinoamericana de
Ciencias Sociales –FLACSO-, República
Dominicana)

AMÉRICA LATINA Y LAS EMPRESAS MULTILATINAS

Ramón Casilda Béjar *

I. Las empresas multilatinas

1. La economía, una panorámica actual

América Latina, inauguró el nuevo siglo XXI con 500 millones de habitantes, constituyendo el 8,1% de la población del planeta. En 2010, representó el 7,9% del PIB mundial y el 5% del comercio internacional, en tanto la mayoría de sus países contaban con ingresos intermedios¹⁷⁸.

La configuración de una macroeconomía estable y resistente como nunca antes la había tenido, demostró su efectividad tras superar el impacto de la crisis económica internacional de 2008-2009, al recuperarse con un fuerte repunte conseguido en 2010 al crecer un 5,9% (máximo en tres décadas), aunque entre 2011 y 2012 se produjo una paulatina desaceleración al bajar del 4,3% al 3%.

Esta desaceleración continuó durante 2013 según el Informe del Fondo Monetario Internacional (FMI, abril 2014): *Desafíos crecientes. Perspectivas económicas-Las Américas*¹, donde indica que la tasa de crecimiento obtenida del 2,75% es la más baja en cuatro años, si bien es superior al de las economías avanzadas que registró un 1,3%, pero inferior al de las economías de mercados emergentes y en desarrollo que avanzaron un 4,7% y de la economía mundial que aumentó un 3%.

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL, diciembre 2013) en su informe: *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe 2013* (publicado en diciembre de 2013), confirma la desaceleración del crecimiento económico, con lo que la tasa de expansión de la economía regional en 2013 se ajusta a un 2,5%. Este bajo crecimiento atenuó la generación de empleo, sin que la tasa de desempleo se haya incrementado. Para 2014, proyecta que América Latina y el Caribe crezca a una tasa similar a la del año anterior.

Por su parte el informe semestral de la oficina del Economista Jefe para América Latina del Banco Mundial (BM, abril 2014): *La financiación externa en América Latina y*

* Profesor del Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT). Universidad de Alcalá. Madrid, España. Profesor del Instituto de Estudios Bursátiles (IEB). Asesor internacional de empresas.

¹ Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar y Sebastián Sosa. Presentación del Informe. Fundación Ramón Areces. Madrid, 12 de mayo de 2014. www.fundacionareces.es

el Caribe: ¿Causa de zozobra?, advierte que la desaceleración es evidente y esto explica que el crecimiento parece estar estancándose lentamente. El temor es que sea más una tendencia que avanza y no un punto que se desliza hacia la parte baja del ciclo. "Pero hay una cosa que podemos controlar y es la calidad de nuestras políticas"².

Pero puede que la región se encuentre entrando en la llamada "trampa del ingreso medio". América Latina representa un típico caso de este fenómeno. Por una parte, la región cuenta con el mayor número de países de ingreso medio del mundo de acuerdo con las clasificaciones de países que hace el BM. El estancamiento relativo en el crecimiento de América Latina ha conducido a autores como Bingwen Zheng (2011) a definir la trampa de ingreso medio como: aquella situación en la que han caído muchas economías de esta región, cuyos costos salariales son demasiado altos para competir en los mercados internacionales con mano de obra barata y que, al mismo tiempo, enfrentan dificultades para entrar en la parte más alta de la cadena industrial de mayor valor con productos y servicios intensivos en conocimiento y tecnología³.

Por su parte, el FMI (abril, 2014): *Perspectivas Económicas-Las Américas*, indica que las previsiones de crecimiento se han encogido hasta el 2,5%, y lo estimado para la primera potencia de la región, Brasil, ha caído hasta el 1,8%. La Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2014) prevé que el crecimiento en 2014, será del 2,7%, muy por debajo de la tasa promedio de la última década del 4,2%. Estas tasas se encuentran bastante alejadas del 5%, promedio registrado durante el período 2010-2011, después de la crisis de Lehman Brothers (2008).

La tendencia indica que el viento de cola se disipa y el riesgo para el crecimiento está latente. No es solo la desaceleración de China, sino que la débil recuperación en Europa y el pausado crecimiento de EEUU también influyen. Se trata de factores que están fuera del control de los países, pero que se deben tener en cuenta porque son consecuencia de la globalización.

Estas son las coordenadas económicas más inmediatas que tienen ante sí las "multilaterales", que indudablemente representan un fenómeno novedoso de la región que tuvo su arranque durante la década de 1990, si bien sus precedentes sean anteriores. De esta manera, como veremos más en detalle, surgió este fenómeno, que ciertamente, se han beneficiado ampliamente del buen momento económico (aunque

² Banco Mundial. Oficina del Economista Jefe para América Latina y el Caribe: *La financiación externa de América Latina y el Caribe: ¿Causa de zozobra?* Washington, 9 de abril de 2014.

³ Para más detalle, véase; CAF. Banco de desarrollo para América Latina. Pablo Sanguinetti y Leonado Villar (julio, 2012): *Patrones de desarrollo en América Latina: ¿Convergencia o caída en la trampa del ingreso medio?* Documento de trabajo N° 2012/02. Caracas.

con altibajos) que impulsó su expansión y sus buenos resultados, como la confianza de los inversores en sus respectivos países.

2. Las multilatinas, una visión desde su origen

Los nombres colectivos constituyen una abstracción útil cuando definen una idea o una cosa con cierto grado de precisión. Es lo sucedido con la definición de “empresa multinacional”, que procede de David E. Lilienthal, cuando presentó su ponencia en Carnegie Institute of Technology (abril de 1960): *Las corporaciones multinacionales*. En ella, se refería a los problemas especiales de las empresas norteamericanas con operaciones industriales o comerciales en el extranjero con responsabilidad de gestión directa, ofreciendo la siguiente definición: “Me gustaría definir aquí dichas empresas - que tienen su sede en su país de origen, pero que operan y funcionan también de acuerdo con las leyes y las costumbres de otros países- como empresas “multinacionales”.

Las “multilatinas”, por su parte, fueron definidas con precisión por la revista “América Economía” en 1996, con el objetivo de describir las empresas locales que comenzaban a realizar negocios a lo largo y ancho de las Américas. Sin embargo, según avanzan en su número como en su evolución, puede que les suceda lo mismo que a las multinacionales, cuya definición ha sido y es, objeto de discusión y debate en la literatura especializada, en gran medida debido a la gran heterogeneidad que presentan así como por su evolución en el tiempo.

Las multilatinas se expandieron regionalmente en busca de un mayor crecimiento y mayor tamaño⁴. Así lo comprendieron las grandes empresas nacionales, que debían adaptarse a las exigencias competitivas de la globalización. Para conseguir ambos objetivos, la práctica más utilizada fueron y aún lo siguen siendo, las fusiones y adquisiciones tanto a nivel regional como internacional. Es por ello, que concentran sus esfuerzos en la búsqueda de estrategias adecuadas para lograr el crecimiento, el tamaño y la rentabilidad requerida por los mercados.

De los nuevos destinos fuera de América Latina, además del tradicional mercado norteamericano, Asia se encuentra entre los preferidos. Aquí se produce un hecho al menos curioso, como es su cambio de nombre. En efecto, al expansionarse fuera de la región, pasaron a denominarse: “translatinas”, pues de esta manera se convierten en verdaderas “empresas multinacionales” con operaciones en los diversos continentes,

⁴ En un mundo globalizado las empresas necesitan crecer y ganar tamaño y esto lo hacen en su propio mercado nacional o internacional, razón por la cual las multilatinas se sumaron a esta tendencia mundial que ha impuesto la globalización que demanda empresas de gran tamaño como condición fundamental para competir con éxito y alcanzar o consolidar su liderazgo en los mercados globales.

observándose que durante los últimos años han incrementado su presencia en Europa, y de manera significativa en España. Precisamente, el ranking de la revista América Economía: "Multilaterales 2013"¹⁸⁰, indica que una amplia mayoría sitúan su presencia fuera de la región, siendo la mayor de ellas brasileñas, seguidas de mexicanas.

En América Latina, nunca con anterioridad, se había producido este fenómeno, por tanto, su aparición es un hecho "vital", pues demuestra la llegada de la madurez a las empresas latinoamericanas, indicando al mismo tiempo, que los países de procedencia han alcanzado un estadio de desarrollo que hace posible su aparición de manera gradual, como por ejemplo, lo hicieron las multinacionales españolas en su proceso de internacionalización.

Las multilaterales junto con las translatinas, representan uno de los temas económicos más relevantes para América Latina, y puede que sean estas las empresas que buscaba crear Raúl Prebisch⁵, mediante la aplicación del modelo de "industrialización mediante la sustitución de importaciones"⁶, caracterizado por el proteccionismo y fuerte intervención estatal, que en términos generales, sus principales características se pueden resumir en una frase: "Se trata de un proceso de desarrollo interno que ocurre y se orienta bajo el impulso de restricciones externas y que se manifiesta, principalmente, en una ampliación y diversificación de la capacidad productiva industrial nacional"⁷.

La financiación del modelo se realizaba casi exclusivamente con recursos externos y con déficit público, hasta que resultó inviable y colapsó, obligando a la búsqueda de nuevas alternativas. A partir de aquí, los países comenzaron la transición

⁵ Primer Secretario General Ejecutivo de la CEPAL en el año 1950. Pionero en el estudio del desarrollo en América Latina. Respecto a las "cinco etapas" en la evolución de sus ideas, puede consultarse; Banco Mundial (1984): *Pioneers in development* (Ed. Gerald M. Meier y Dudley Seers). Editorial Tecnos. Madrid. Este libro es un homenaje a la primera generación de quienes se especializaron en economía del desarrollo como: L. Bauer, C. Clark, A.O. Hirschman, J. Tinbergen, P. Rosentein-Rodan, H. Singer, W.W. Rostov, W.A. Lewis, G. Myrdal y R. Prebisch.

⁶La teoría económica sobre la industrialización mediante la sustitución de importaciones, comenzó en América Latina a partir de la "Conferencia de La Habana" de 1947. El discurso pronunciado por Raúl Prebisch, generó una fuerte crítica por parte de los teóricos neoclásicos del comercio, para más tarde convertirse en una polémica mundial sobre la estrategia de desarrollo que más convenía a los países del Tercer Mundo que surgían del proceso de descolonización. Hasta finales de la década de 1970, la sustitución de importaciones y la inversión pública eran las estrategias de industrialización aceptadas, aunque con creciente preocupación por la eficiencia de la estructura productiva resultante. Esta teoría tuvo una amplia influencia, y no sólo en los círculos académicos sino también, entre los responsables de las políticas económicas. Tanto es así, que durante el proceso de cambio de modelo económico en el decenio de 1990, cuando se estableció un "desarrollo hacia afuera" con la implantación del Consenso de Washington, se le atribuyó a la sustitución de importaciones la mayor parte de los problemas económicos latinoamericanos. Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2012): *América Latina emergente*. Editorial Universitaria Ramón Areces. Madrid.

⁷ Para más detalle, véase María Conceição Tavares (1983): *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. Zahar Editores. Río de Janeiro

hacia una economía más abierta y desregulada, con un Estado menos intervencionista. En este giro económico, tuvieron mucha importancia las propuestas del Consenso de Washington⁸, donde prácticamente se encuentran las bases para el surgimiento de las multilatinas. Recuérdese que entre los diez puntos que lo componen se encuentra: “la política de liberalización comercial; la política desreguladora; la política de apertura para la inversión extranjera directa; la política de privatizaciones; y la política sobre los derechos de propiedad”.

Actualmente las multilatinas como las translatinas, representan el pulso y el núcleo de la producción, por lo tanto, repercuten en el crecimiento, el desarrollo y la importancia que adquiere un país internacionalmente. De tal manera que su comportamiento influye directamente en los resultados de una economía, y al mismo tiempo, afecta a las actividades productivas, y todo ello, con indudable influencia en el bienestar y calidad de vida sobre los ciudadanos.

3. La expansión regional de las multilatinas

Como se ha señalado, la expansión de las multilatinas comenzó a principios de 1990, coincidiendo con un contexto de general bonanza económica en la región (aunque con altibajos), y la puesta en marcha del mencionado Consenso de Washington, cuyas políticas facilitaron los cambios experimentados durante las últimas tres décadas en las economías latinoamericanas. Estas políticas en su conjunto han permitido una mayor transformación y modernización productiva, así como una mayor integración regional e inserción internacional.

A su vez, la expansión regional se benefició de la instauración de múltiples acuerdos comerciales cuyo fin, es favorecer la integración regional mediante los intercambios entre las distintas economías que participan de éstos tratados, como por ejemplo: MERCOSUR, CAN, CARICOM y más recientemente la Alianza del Pacífico⁹.

Y todo esto, como hemos apuntado, dentro del buen momento económico, propiciado por los altos precios de las materias primas, que se vieron incrementados notablemente debido a la intensa demanda China y un entorno internacional muy propicio, lo cual, resulto una condición decisiva para que se iniciara un ciclo de crecimiento vigoroso que les facilito su rápida expansión a lo largo y ancho de la región.

⁸Para más detalle, véase Ramón Casilda Béjar (2012): *América Latina emergente*.

⁹ Ramón Casilda Béjar (10-06-13): *La Alianza del Pacífico y la Cumbre de Cali*. www.economia.elpais.com

Desde el principio, las multilatinas brasileñas¹⁰ destacaron por su liderazgo, así en 1996 se contabilizaban un total de 50 multilatinas, 22 ubicadas en Brasil, 12 en México¹¹, 11 en Argentina, 3 en Chile, 1 en Perú y 1 en Colombia. Datos recientes de América Economía¹² donde clasifica las 80 multilatinas más importantes, confirma la supremacía de Brasil, con 25; segundo, Chile, con 19; tercero, México con 18; cuarto, Perú con 4, y quinto, Colombia con 3. La distribución geográfica presenta la siguiente variación entre el 2007 y el 2013; Brasil pasó de 19 empresas a 25; México, de 12 a 18; Chile, de 8 a 19, y Colombia, de 1 a 3, y mientras Perú de 2 a 4. Chile y Colombia son los que más han crecido en el número de multilatinas. Las ventas totales evolucionaron hasta los 688.769 millones de dólares y Brasil fue el primer país que totalizó 375.264¹³.

Respecto a las 65 multilatinas más globalizadas, según el mismo ranking, Brasil es el país líder en la región con un total de 25, seguido por México con 14, Chile 12, Argentina 4 y Colombia 3. En cuanto a las empresas que operan en mayor cantidad de países, en primer lugar se encuentra Brightstar¹⁴ (Bolivia-EEUU), que opera en 50 países, seguido por Weg (Brasil) en 49 países, Lupatech (Brasil) en 39, VALE (Brasil) en el mismo número de países y Cemex (México) que opera en 36. La generación de empleo marca la siguiente tendencia: Femsa (México) es la empresa que cuenta con un mayor número de empleados, con 182.000, en segundo lugar Andrade Gutiérrez (Brasil), con 178.167, en tercer lugar el Grupo JBS-FRIBOI (Brasil) con 128.036, seguido por Brasil Foods (Brasil) con 127.982 y Grupo Bimbo (México) con 126.747.

Puede decirse que la expansión regional llevada a cabo es consustancial al ritmo y situación económica de cada país. Si bien durante las últimas dos décadas, las multilatinas han potenciado su presencia en los mercados latinoamericanos, facilitada por las políticas del Consenso de Washington pero también, y esta dimensión hay que reconocerla, por el regionalismo abierto recomendado por la CEPAL, caracterizado por la liberalización extensiva del comercio de bienes y servicios, y de los movimientos de capital, junto con la armonización de los regímenes regulatorios nacionales. El regionalismo abierto se relaciona, a la vez, con la combinación de varias formas

¹⁰ Para un análisis más en detalle, véase Ramón Casilda Béjar y Jaime Llopis Juesas (agosto, 2014): *Brasil: Multilatinas y Translatinas. El reto de la internacionalización y la seguridad jurídica de las inversiones extranjeras*; en: (Ramón Casilda Béjar, Coordinador): *España-Brasil: Dos socios con intereses crecientes*. Boletín Económico ICE, N° 3054. Ministerio de Economía y Competitividad de España. España.

¹¹ Para un análisis más en detalle, véase Ramón Casilda Béjar (junio, 2014): *Las multilatinas, una mención especial a las mexicanas*; en: (Ramón Casilda Béjar, Coordinador): *México Un socio estratégico para España*. Boletín Económico ICE, N° 3052. Ministerio de Economía y Competitividad de España. España.

¹² Santiago de Chile, N° 422, abril 2014.

¹³ En un primer análisis, se puede constatar que internacionalizar las operaciones es una buena forma de protegerse contra las políticas económicas de cada país, a la vez que se diversifican riesgos y se aprovechan las sinergias.

¹⁴ Su fundador y actual CEO, es el empresario boliviano; Marcelo Claure. La compañía tiene su sede en Miami (EEUU).

institucionales de liberalización comercial, y con la profundidad de los compromisos de liberalización. En última instancia, la apertura del regionalismo es dictada por el grado en que la liberalización en el ámbito regional se acerca a la liberalización generalizada y multilateral¹⁵.

4. Estrategias de crecimiento regional

Las estrategias de crecimiento regional llevadas a cabo son diferentes y estas no son ajenas a las propias singularidades de sus países de procedencia y de destino, aunque comparten algunos patrones comunes. Por ejemplo, las chilenas prefieren crecer en el bloque que conforman Perú, Argentina, Colombia y Brasil. Otra estrategia, como señal de que entre ellas compiten al máximo, pero igualmente tejen fusiones para crecer y ganar tamaño, lo constituye la fusión que realizaron con este propósito la aerolínea chilena LAN Chile y la brasileña TAM. La fusión dio origen a "LATAM", que es la multilateral aérea más grande latinoamericana y se sitúa entre las 10 aerolíneas más importantes del mundo y la segunda por valor bursátil¹⁸², proporcionando servicios de transporte de pasajeros y de carga a más de cien destinos y veinte países (recuadro 1).

Toda esta dinámica indica que el mapa empresarial en Latinoamérica se encuentra sometido a rápidos cambios y variaciones, como es el caso de la intensa actividad que llevan a cabo los grupos colombianos y chilenos, que han adquirido recientemente diferentes empresas multinacionales europeas que deciden desinvertir en la región, siendo entre otras operaciones significativas las siguientes:

- Grupo Aval (Colombia): Compró en Centroamérica al Banco BAC Credomatic, brazo financiero de General Electric por 1.900 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): Adquiere a BBVA la AFP Horizonte de Colombia por 530 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): Se ha hecho con Editorial El Tiempo, tras adquirírselo al Grupo español Planeta por 300 millones de dólares.
- Grupo Aval (Colombia): Adquiere a BBVA su histórica filial en Panamá por 646 millones de dólares.
- Davivienda (Colombia): Compró la operación del HSBC (Reino Unido) en Costa Rica, Honduras y El Salvador por valor de 801 millones de dólares.

¹⁵ CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. www.eclac.cl/publicaciones/xml/6/6166/lcg2085e_7.pdf

- GrpoGilinski (Colombia): Adquirió la operación del HSBC (Reino Unido) en Colombia, Uruguay, Paraguay y Perú, por 400 millones de dólares.
- Grupo Sura (Colombia): Compró a ING de Holanda, los activos en pensiones, seguros y fondos de inversión en Chile, México, Perú, Uruguay y Colombia. La operación fu de 3.763 millones de dólares.
- Grupo Argos (Colombia): Se quedó con diversos activos de la cementera francesa Lafarge en Estados Unidos, desembolsando 760 millones de dólares.
- ISA (Colombia): Adquirió a Cintra (España) la filial Intervial Chile por 580 millones de dólares.
- Corpbanca (Chile): Compró al Grupo Santander, la operación Santander Colombia, que totalizo 1.225 millones de dólares.
- Corpbanca (Chile): Se hizo con HelmBank en Colombia por 1.278 millones de dólares.
- Cencosud (Chile): Adquirió los hipermercados franceses Carrefour y sus tiendas en Colombia por 2.600 millones de dólares.
- Compañía Sud Americana de Vapores (Chile) se fusiono con Hapag-Lloyd, su competidor alemán de transporte marítimo por contenedores fusionaron y se convierten en la cuarta empresa mundial del sector con una facturación de 8.700 millones de dólares. La sede central estará en Hamburgo y en Santiago de Chile estará la central regional.

Con sus peculiaridades, estas operaciones, obedecen a un hecho cierto, y es que hasta hace algunos años, la compra de empresas extranjeras era casi exclusivamente potestad de las firmas de los países desarrollados, como pueden ser los casos protagonizados por las empresas españolas¹⁸³. Ahora esto ha cambiado, pues además de las operaciones que hemos señalado, otras importantes multilaterales como la cementera mexicana Cemex, la minera brasileña Vale, el fabricante de aviones brasileño Embraer o el grupo argentino de acero Techint, realizan este tipo de operaciones. Una de ellas es la realizada por el mayor banco privado brasileño; Itaú, que fusionó su filial en Chile con el colombiano CorpBanca, en una operación que le proporciona el acceso a los mercados de Colombia, Perú y América Central. La entidad resultante; ItaúCorpBanca, tendrá como socios mayoritarios el ItaúUnibanco y el CorpGroup.

Por su naturaleza, el transporte aéreo es un sector en constante transformación en busca de un mayor tamaño para competir con éxito internacionalmente. Es muy intensivo en capital, con economías de red que facilitan la integración de filiales en diferentes países y con posibilidad de construir marcas globales.

Al mismo tiempo, por su carácter estratégico, es un sector muy regulado y protegido por los gobiernos nacionales. De hecho, en América Latina es uno de los pocos sectores donde la propiedad extranjera de las empresas está limitada por ley. Estos factores han generado una consolidación parcial de la industria, dominada completamente por empresas de la región.

Si bien durante la apertura y liberalización de los servicios públicos que tuvo lugar en los años 1990 se podría haber sospechado que las aerolíneas seguirían el mismo camino que las empresas eléctricas o de telecomunicaciones y acabarían controladas por grupos extranjeros, aunque la realidad fue muy diferente.

De hecho, las adquisiciones por inversionistas internacionales fueron pocas y sin éxito. La principal fue la de Aerolíneas Argentinas comprada sucesivamente por Iberia y Marsans—ambas españolas— antes de ser renacionalizada en 2008. Del mismo modo, Continental adquirió una participación mayoritaria en Copa de Panamá, empresa que tampoco generó los beneficios esperados, lo que indujo a Continental a retirarse a partir de 2005 hasta salirse completamente.

En contradicción con los resultados de las operaciones emprendidas por compañías extranjeras, la integración de empresas locales y regionales en la industria aérea ha avanzado considerablemente en los últimos años. El ejemplo principal es LATAM, procedente de la fusión entre LAN de Chile y TAM y del Brasil, actualmente la línea aérea más grande de América Latina y el Caribe. Además de estos dos países, opera en otros latinoamericanos desde una posición relevante mediante LAN Perú, aerolínea líder en este país, uniéndose LAN Colombia y LAN Argentina, que son la segunda aerolínea más importante en sus respectivos mercados.

Como segundo grupo aéreo más importante de la región, se encuentra Avianca, anteriormente la aerolínea nacional de Colombia, que se fusionó en 2009 con TACA Airlines, de origen centroamericano con sede en El Salvador y que había absorbido a Lacsa, la aerolínea de Costa Rica. Desde 2013 Avianca ha unificado bajo su marca sus filiales en Brasil, Costa Rica, el Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Perú. Con sus extensas operaciones, Avianca ofrece una red más densa de servicios que sus principales competidores. Actualmente, el Grupo Avianca es propiedad de Synergy Group Corporation, fundado por Germán Efromovich, empresario boliviano, naturalizado brasileño y colombiano. En 2012, Synergy también intentó comprar TAP Portugal, pero su oferta fue rechazada por el gobierno portugués.

La aerolínea Copa ha optado por una estrategia diferente y ha utilizado su base en Panamá como centro de conexión de los destinos de larga distancia en América Latina y el resto del mundo. La única excepción que ha hecho fue la compra de Aero República en 2005, actualmente denominada Copa Airlines Colombia desde 2010 y que es la tercera mayor aerolínea en Colombia.

Las aerolíneas en el Caribe, al igual que las empresas de otros sectores, establecen redes de filiales en varios países para reducir los costos de operación en mercados muy pequeños. La aerolínea nacional de Trinidad y Tabago, Caribbean Airlines, inició operaciones en 2007 para sustituir a West Indies Airways (BWIA), firma británica que quebró. En 2010, Caribbean Airlines adquirió las operaciones restantes de Air Jamaica, convirtiéndose también en la aerolínea de bandera jamaicana. A finales de 2012, Caribbean Airlines se convirtió asimismo en la aerolínea de bandera de Guyana. También destaca Leeward Islands Air Transport (LIAT), otra línea aérea panameña caribeña, que es copropiedad de 11 gobiernos del Caribe y cuenta con importantes centros de operaciones en Antigua y Barbuda, Barbados, San Vicente y las Granadinas y Trinidad y Tobago, además de accionistas privados.

Lo que distingue a estos grandes grupos de aerolíneas en América Latina es, sin duda, su carácter de red. En cada país de la región, la operación del grupo se ejecuta mediante aerolíneas individuales filiales de una empresa matriz, a fin de cumplir con las exigencias normativas locales de limitar la participación extranjera en la industria aérea. La mayoría de los países de América Latina exige que los inversionistas extranjeros solo puedan controlar parcialmente la propiedad de una línea aérea nacional (a menudo no más del 50%) y restringe los vuelos de las líneas aéreas en determinadas rutas, sobre todo en el tráfico interno. Esto añade una carga organizacional a las líneas aéreas que tienen el objetivo de crear este tipo de redes panregionales. En el caso de Avianca y LATAM, esto ha significado trabajar con subsidiarias de propiedad parcial.

Es el caso de LAN, que solo posee el 49% de LAN Perú y LAN Argentina, y el 45% de LAN Colombia. Sin embargo, estas empresas son una parte integral de LATAM, que dispone la propiedad de los aviones en lugar de las compañías aéreas locales. Cuando TAM fue adquirida en 2012 por LAN hubo que suscribir un acuerdo específico para dar cabida a los requisitos legales del Brasil. Al final, TAM es 100% propiedad de LATAM con sede en Chile, pero el 80% de los derechos de toma de decisiones políticas recae en inversionistas brasileños, con el propósito de satisfacer la ley de este país, que exige que el 80% de las compañías aéreas nacionales deben pertenecer a propietarios nacionales. Siguiendo una estrategia similar, Avianca no ha integrado completamente a Lacs en sus operaciones para mantener el carácter de aerolínea de bandera que goza en Costa Rica.

La razón por la cual estas grandes redes han tenido éxito en América Latina y el Caribe, parece radicar en el menor tamaño relativo de los mercados nacionales y en la fuerte demanda de variadas opciones de vuelos en todo el continente. Además, los empresarios de la región han sido suficientemente creativos para operar dentro de los marcos legales de cada país y explotar las posibilidades de ampliación de sus redes.

Por último, cabe mencionar que no todas las principales aerolíneas de la región participan de este proceso de internacionalización regional, del cual tienden a excluirse aquellas que operan en los principales mercados internos de la región. Así, una de las aerolíneas más grandes de América Latina es Aeroméxico. El operador aéreo mexicano ha seguido una estrategia distinta a la de LATAM o Avianca y se ha centrado en su extensa red nacional, además de sus conexiones con los Estados Unidos. Estas dos características (el mercado interno y las oportunidades en los Estados Unidos) constituyen probablemente la razón por la cual la compañía aérea no ha sentido la necesidad de operar en red.

Otra gran aerolínea de América Latina y el Caribe es la brasileña Gol, único operador de bajo costo, que sirve sobre todo al enorme mercado interno. No obstante, esta es una empresa cotizada, que presenta un gran espacio para la expansión en su mercado nacional.

Las multilaterales en sus estrategias de crecimiento, tienen un referente muy próximo en las “multinacionales españolas”¹⁶ (que llevo analizando y dándole cumplido seguimiento desde que iniciaron su proceso de internacionalización en esta región tan próxima como querida), que también aprovecharon el buen momento económico de España y su incorporación a la Unión Europea para expandirse internacionalmente dada la idoneidad y proximidad que le otorgaba América Latina. Desde entonces, la economía española cuenta con multinacionales líderes, y su transformación fue intensa tanto en su dimensión, como organización, modernización y proyección internacional, razón por la cual el peso de España se vio notablemente incrementado y adquirió relevancia en el contexto mundial.

¹⁶ Para más detalle, véase; Ramón Casilda Béjar (2002): *La década dorada. Economía e inversiones españolas en América Latina 1990-2000*. Servicio de publicaciones de la Universidad de Alcalá. Madrid. (2008): *La gran apuesta. Globalización y multinacionales españolas en América Latina. Análisis de sus protagonistas*. Editorial Granica. Barcelona; y Grupo Editorial Norma. Bogotá; (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. ESIC Business & Marketing Scholl. Madrid y Curitiba.

5. Estrategias de crecimiento internacional

Las estrategias de crecimiento internacional¹⁷ mediante inversión extranjera directa (IED), han hecho perder vigencia algunas propuestas relacionadas con las teorías tradicionales. El marco teórico más utilizado para analizar el fenómeno de la IED en el mundo ha sido el paradigma ecléctico o modelo OLI (Ownership, Location, Internalization), que explica las ventajas específicas de las empresas (Dunning, 1981, 1988 y 1993)¹⁸.

Recordemos brevemente que este modelo indica que la decisión de invertir en el extranjero depende de la combinación de tres diferentes ventajas de una empresa, como son:

- La propiedad (*Ownership*) de recursos específicos que la firma pueda explotar en el exterior, como marcas, técnicas de producción, capacidades empresariales o rendimientos de escala.
- Las características del país receptor (*Location*), en cuanto a dotación de recursos naturales, posición geográfica, existencia de empresas locales débiles, bajos salarios, impuestos especiales o aranceles.
- La posibilidad internacional (*Internalization*) de aprovechar una o ventajas específicas de la empresa en lugar de explotarlas a través del mercado; es decir el aprovechamiento de ventajas mediante la producción propia en lugar de producir a través de un acuerdo de asociación, como una licencia o una empresa conjunta.

Este marco analítico permite caracterizar las estrategias utilizadas por las compañías para invertir en el exterior en su búsqueda de recursos naturales, acceso a mercados, menores costos para exportar a terceros países y activos estratégicos. En todas estas diferentes categorías es necesario que las empresas, antes de invertir en el exterior, posean alguna ventaja competitiva única.

En el caso de las “translatinas”, por proceder de economías con entornos empresariales relativamente menos eficientes, no tendrían las mismas ventajas competitivas que las multinacionales de países desarrollados. Por lo tanto, estas empresas no invierten en el extranjero únicamente sobre la base de una ventaja de

¹⁷ Todas las grandes empresas de la región, en algún momento de su trayectoria, adoptan como estrategia la ampliación de sus operaciones a otros países. De hecho, entre las mayores empresas de América Latina es raro encontrar alguna que no tenga filiales fuera de su país de origen. Por lo tanto, casi todas las grandes empresas de la región son empresas multilaterales o translatinas, si bien existen grandes diferencias en la proporción de activos que estas mantienen en su país de origen.

¹⁸ Dunning, J.H. (1981): *Explaining the international direct investment position of countries: towards a dynamic or developmental approach*. Weltwirtschaftliches Archiv.

Dunning, J.H. (1988): The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extension. *Journal of International Business Studies*, Vol. 19.

Dunning, J.H. (1993): *The Globalization of Business*. Routledge. Londres.

propiedad, sino con el propósito de acceder a recursos estratégicos, motivadas por objetivos de aprendizaje que les permitan superar los obstáculos iniciales que surgen debido a las brechas tecnológicas y a la desventaja de haber incursionado tarde en los mercados internacionales (Aulakh, 2007). Esto se suele denominar IED no convencional es decir, inversiones estratégicas para fortalecer y no para utilizar el conjunto de ventajas de propiedad que poseen las empresas (Moon y Roehl, 2001).

Además, existe otro marco analítico alternativo denominado “Encadenamiento, Obtención y Aprendizaje” (*Linkage, Leverage and Learning*; LLL). A través del encadenamiento, estableciendo empresas conjuntas (*joint ventures*) y otras formas de colaboración en las cadenas globales de valor con empresas multinacionales de países avanzados. De esta manera, las firmas de países emergentes pueden acceder de forma rápida a nuevos recursos que no poseen (capital, tecnología, habilidades y conocimiento). Una vez establecido este acercamiento, pueden aprovechar sus vínculos globales para obtener recursos, aprender sobre las nuevas fuentes de ventajas competitivas y la manera de operar y manejar con eficiencia inversiones internacionales¹⁹.

En una primera etapa, este proceso se interrelaciona a menudo con la IED por parte de una multinacional en una firma nacional. Esto le proporciona a la empresa local, una oportunidad al incorporarse a las redes internacionales de producción y de poder demostrar sus capacidades y habilidades. Lo cual representa una buena ocasión para desarrollar sus propias capacidades con el fin de ser más competitivas internacionalmente, a través del aprendizaje y la experiencia obtenida en su país de origen y al mismo tiempo participar en las cadenas globales de valor.

Sobre la importancia de las cadenas de valor internacionales, son patentes sus efectos en la evolución de los acuerdos regionales de comercio e inversión hacia “pactos regionales de desarrollo industrial”. Estos pactos podrían centrarse en la liberalización y la facilitación del comercio y la inversión, y establecer instituciones y mecanismos conjuntos de promoción de las inversiones internacionales. Podrían extenderse a otras esferas políticas para permitir el desarrollo de las cadenas de valor, como la armonización de las regulaciones y la consolidación de las normas del sector privado sobre cuestiones ambientales, sociales y de gobernanza. Asimismo, podrían apuntar a la creación de conglomerados industriales transfronterizos mediante inversiones conjuntas en las infraestructuras de apoyo a las cadenas de valor regionales y en el fomento de la capacidad productiva.

Estos pactos llevan consigo la colaboración entre los gobiernos de la región, con el propósito de armonizar las normas de comercio e inversión y promover en forma

¹⁹ Para más detalle, véase (CEPAL, 2014): Informe: *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*, 2013. Santiago de Chile.

conjunta el comercio y las inversiones; entre los gobiernos y las organizaciones internacionales, en materia de asistencia técnica y fomento de la capacidad; y entre los sectores público y privado, con miras a invertir en infraestructuras para la cadena de valor regional y en la capacidad productiva²⁰.

Como indicábamos al principio, las translatinas mediante sus inversiones extranjeras directas, han hecho perder vigencia algunas propuestas relacionadas con las teorías tradicionales. En efecto, para ciertos autores, actualmente no es suficiente pensar que el acceso a una mano de obra barata, control de recursos naturales o habilidades productivas y tecnológicas, son suficientes argumentos para explicar esta tendencia. Sus ideas, se apartan de estos planteamientos al señalar que, por ejemplo, la innovación y la calidad, es un rasgo distintivo de las principales empresas que proceden de los países emergentes, incluidas las latinoamericanas.

Otros piensan, que los cambios en el entorno global, presionan a las empresas a enfrentarse con los nuevos escenarios desde sus singularidades competitivas. Los escenarios de la década de los años noventa del siglo XX¹⁹⁴, que incluían la liberalización de las economías en la mayoría de los países latinoamericanos, que permitieron la llegada de multinacionales de reconocido liderazgo mundial y otras que aún no lo eran como las españolas, han sido ampliamente superados. Aunque esta etapa resultó muy beneficiosa para la competencia, pues obligó a las empresas nacionales responder con mejoras en su eficiencia, calidad e innovación.

Actualmente, las estrategias de crecimiento internacional de las translatinas se aprovechan de algunas singularidades ventajosas. Por ejemplo, hay quienes sostienen, que tienen ciertas ventajas competitivas en comparación con las multinacionales de los países avanzados cuando operan en “entornos institucionales” menos desarrollados, como por ejemplo en África (recuadro 2), donde las brasileñas se han implantado rápidamente y emprenden grandes proyectos de construcción, ingeniería e infraestructuras en Angola. Las estrategias practicadas en este país, presentan algunas singularidades al aprovechar cierta ventaja cultural, como puede ser el idioma común, que permite desarrollar habilidades con más facilidad para generar actitudes y comportamientos que les benefician en la forma y manera de cómo establecer relaciones con su entorno.

Este ha sido el caso de las empresas españolas en América Latina, que se vieron ampliamente favorecidas en su veloz despliegue inversor por el idioma común, vínculo que adquiere un valor altamente valioso. Y es que, dentro de un proceso de crecimiento internacional, la comparación entre el entorno institucional y cultural de procedencia y el entorno del país donde se sitúan las inversiones, puede ofrecer

²⁰ UNCTAD (2013): *Informe sobre las inversiones en el mundo 2013. Las cadenas de valor mundiales: Inversión y comercio para el desarrollo*. Nueva York y Ginebra.

“señales” del grado de facilidad-dificultad que se encontrarán durante el proceso de internacionalización, así como en el desarrollo posterior de sus actividades.

De acuerdo con lo anterior, las empresas intentarán ingresar en aquellos países cuyas condiciones sean similares o inferiores a las que habitualmente poseen en su país de origen, permitiéndole de esta manera aprovecharlos para incrementar su ventaja competitiva. Esta hipótesis, puede reflejar en gran medida, el comportamiento por ejemplo, de las multilaterales colombianas y su adaptación a entornos similares o inferiores, que explican el espectacular crecimiento de sus ventas lo cual está atrayendo la atención de diferentes estudiosos²¹. Este es el caso del mercado angoleño, donde las empresas brasileñas poseen ventajas competitivas culturales frente a las multinacionales de otros países. Por consiguiente, las multilaterales y translatinas brasileñas deben considerar Angola como un país muy importante en función de que pueden adquirir una posición estratégica única y difícil de ser alcanzada por otras empresas.

Para orientar la estrategia de internacionalización sobre estas singularidades institucionales y culturales, se puede utilizar el modelo CAGE²² de evaluación de la proximidad entre dos países. Este modelo fue desarrollado por Pankaj Ghemawat y tiene en cuenta las distancias culturales, administrativas, geográficas y económicas entre países. Su uso permite comparar las ventajas estratégicas de un país en relación a un mercado específico. Según Ghemawat, el concepto de “proximidad” entre dos países está basado en las “distancias” entre ellos, sean éstas culturales (lengua, etnias, religión), administrativas (lazos coloniales, bloques comerciales, hostilidad política), geográficas (distancia física, fronteras geográficas, diferencia horaria y clima) y económicas (recursos financieros, humanos, infraestructura, información o conocimiento).

La proximidad de Brasil con Angola, si se tiene en cuenta la proximidad medida por el concepto CAGE, indica que este país africano ofrece una enorme oportunidad de internacionalización para las empresas brasileñas, sin embargo, cuando se analizan las exportaciones al mercado angoleño, se percibe que Brasil mantiene un papel muy discreto como socio comercial²³.

Tradicionalmente, la inversión extranjera directa destinada a África ha provenido de economías desarrolladas: Estados Unidos y antiguas potencias coloniales

²¹ Andonova, V. y Losada, M. (2010): *Las nuevas multilaterales y sus retos. El caso Colombia*. Revista de negocios ITAM, Nº 34. México DF.

²²El Modelo CAGE (distancia cultural, administrativa, geográfica y económica) identifica las distancias entre los diferentes países a los que las empresas deben hacer frente al instalarse en ellos. También se puede utilizar para comprender los patrones de comercio, capital, información y flujos de personas. Pankaj Ghemawat (2008): *Redefiniendo la globalización: La importancia de las diferencias en un mundo globalizado*. Deusto Ediciones. Barcelona.

²³ <http://estrategiaparatodos.wordpress.com/internacionalizacion-de-empresas-brasilenas/>

europeas (Francia, Reino Unido y Portugal). Sin embargo, en los últimos años ha comenzado a ser cada vez más importante la presencia de empresas de países en desarrollo, entre las que destacan las procedentes de China, India, Malasia, Sudáfrica y Brasil. Durante el gobierno del Presidente; Luiz Inácio Lula da Silva, las empresas brasileñas se vieron favorecidas por una activa política diplomática, que les otorgaba un papel clave para fortalecer las relaciones con África. A las misiones empresariales, encabezadas por altas autoridades, y el apoyo financiero de los bancos de desarrollo, se sumaron políticas de promoción de exportaciones y de desarrollo productivo.

Muchas firmas brasileñas de ingeniería y construcción se encuentran presentes en África: Andrade Gutierrez, Camargo Corrêa, Odebrecht y Queiroz Galvão. Odebrecht ha sido la más exitosa, especialmente en Angola y Mozambique, pero también en Liberia, Sudáfrica, Zimbabwe y Botswana. La empresa ha participado en proyectos relacionados con petróleo y gas, infraestructura, construcción de urbanizaciones residenciales, planificación urbana y producción de biocombustibles, entre otros. Desde 2006, el BNDES ha proporcionado 3.200 millones de dólares en préstamos para 65 proyectos en Angola, y 32 de ellos los llevó a cabo Odebrecht.

La minera Vale es el mayor inversionista brasileño en África y ha invertido más de 7.700 millones de dólares en nueve países de esa región adquiriendo compañías mineras en Sudáfrica, la República Democrática del Congo y Guinea Ecuatorial. En 2012 entró en operación un proyecto para la extracción de carbón en Mozambique, la mayor inversión de la empresa en África. Vale cuenta también con grandes reservas de mineral de hierro en Guinea, pero ha tenido dificultades con las autoridades locales para explotarlas. A fin de responder a las necesidades de sus operaciones mineras, la compañía ha realizado grandes inversiones en plantas de energía, ferrocarriles e infraestructura portuaria.

Petrobras, dada su experiencia, ha priorizado la búsqueda y extracción de petróleo en aguas profundas. En la actualidad, posee operaciones petroleras en Angola, Libia y Nigeria. Además está explorando nuevas oportunidades en Benín y Etiopía. Asimismo, tiene previsto establecer una planta productora de etanol en Mozambique.

A todo esto, fueron las multilaterales argentinas las pioneras en internacionalizarse (la fábrica argentina de calzado Alpargatas, en 1890 abrió una filial en Uruguay y seguidamente en Brasil. La agrícola Bunge & Born, en 1905 instala un molino en Brasil y seguidamente lo hace en Uruguay y Perú, acción que, mucho después, daría lugar a actividades industriales), sin embargo, las brasileñas les arrebataron el liderazgo y cuentan con la mayor parte de las multilaterales y translatinas, seguidas por las mexicanas.

Esencialmente, todas comenzaron con la explotación de recursos naturales, pero actualmente no solo se encuentran en estos apartados, sino que se han extendido hacia otros campos tan diversos como la industria cementera, construcción e ingeniería, cosmética, agroindustria, biocombustibles, gastronomía, telecomunicaciones, siderurgia, petroquímica, audiovisual, distribución, grandes almacenes o aeronáutica.

Los ejemplos los encontramos no solo en Cemex cuya presencia se extiende en 33 países, América Móvil en 19 y Bimbo en 18. También se encontramos a brasileñas como Embraer, Natura, Vale y Petrobrás, estas dos últimas con mayor proyección global y presencia en todos los continentes. Están también las peruanas, que vienen ganado posiciones, sobresaliendo Aje Group, del sector de bebidas, que posee una de las gamas de marcas más variadas de la región, y tiene presencia en más de 10 países, aunque aún no alcanza situarse entre las 10 primeras multilaterales latinoamericanas, pero sus avances indican que está dispuesta a lograrlo en la presente década. La acompaña, Astrid & Gastón, emblema del sector de restauración, cuenta con operaciones en 8 países entre América Latina y España. Por su parte, la chilena de bebidas Concha y Toro, la mayor multilateral exportadora de vinos regional e internacional, cuenta con ventas que superan más de 100 países. Brasil es el más importante emisor de IED²⁴ de América Latina, que desembolsó 232.848 millones de dólares²⁵ durante el período 1990-2012. México en igual período suma 131.021 millones²⁶. Por importancia las IED mexicana en Norte América alcanza 73.041 millones de dólares; en América Latina, 40.349; en Europa, 35.660 y en el resto del mundo, 11.132 millones de dólares. El mayor receptor son los Estados Unidos y Canadá, con 73.041 millones de dólares y el segundo es Brasil con 22.380. España es el tercero, con 17.460 millones de dólares²⁷; Holanda el cuarto, con 13.670; Chile el quinto, con 4.820 y Colombia el sexto, con 3.160, séptimo es Hungría, con 1.760; octavo Ecuador, con 1.390; noveno Perú, con 1.250; décimo Costa Rica, con 1.050 y décimo primero, la República Dominicana, con 1.040 millones de dólares.

²⁴ Durante 2013, como receptor de inversión extranjera directa (IED), Brasil es el primer país de la región y cuarto mundial, con 65.000 millones de dólares, mientras que los otros BRIC, Rusia con 94.000 millones es el tercero e India aparece en quinto lugar con 28.000 millones. Estados Unidos con 159.000 millones de dólares encabeza una lista en la que China con 127.000 millones ocupa la segunda plaza (UNCTAD, 2014). Ginebra.

²⁵ La IED a nivel mundial en los mismos años alcanzó 23,6 billones de dólares. En 2013, la IED mundial fue de 1,326 billones de dólares, lo que representa un 11 % más que en 2012. De esta cantidad, los países en desarrollo recibieron 759.000 millones de dólares y los desarrollados 567.000. Informe UNCTAD (2014): *Estadísticas bilaterales de Inversión Extranjera Directa 2014*. Ginebra.

²⁶ El total de la IED de México en los últimos 20 años es de 361.234 millones de dólares. Así, por cada dólar que sale del país para invertirse en el mundo ingresan tres dólares para dinamizar la economía mexicana.

²⁷ De aquí se debe descontar la desinversión realizada por Pemex en Repsol, según se da cuenta en el Recuadro 3.

Chile, después de Brasil y México, se coloca como el tercer más grande inversionista de América Latina, con 97.141 millones de dólares. El cuarto sitio lo ocupa Colombia, con 31.000 millones de dólares. En términos relativos, el más importante emisor de IED es Chile dado el tamaño de su economía.

Durante el mismo período 1990-2012, las inversiones chilenas en el exterior alcanzaron 71.111 millones de dólares, distribuidos en más de setenta países de América, Europa, Asia, Oceanía y África, lo que se traduce en la creación de más de 35.000 empleos directos e indirectos en los países receptores. A pesar de algunas recientes adquisiciones de empresas en los Estados Unidos y Europa, la expansión de las empresas chilenas no va más allá de América del Sur, operando principalmente en Argentina, Brasil, Colombia y Perú.

Durante 2012, las mayores economías que lideran la recepción de inversión extranjera directa, Brasil (65.272 millones de dólares), segundo Chile (30.323), tercero Colombia (15.823), cuarto México (12.659), quinto Argentina (12.551) y sexto Perú (12.240 millones de dólares), de igual manera lideran las inversiones hacia el exterior mediante las translatinas. México fue el líder de IED con 25.597 millones de dólares, seguido por Chile con 21.090 que supusieron hasta esta fecha un récord histórico.

Otros países con altos niveles de IED fueron Venezuela con 2.460 millones de dólares y Argentina 1.089 millones de dólares. Las inversiones venezolanas se concentran en la empresa petrolera estatal PDVSA, mientras que en el caso de la Argentina, el grupo siderúrgico Techint es el principal. Colombia por su parte, que durante los últimos años se había convertido en el tercer inversor directo en el extranjero de la región, registró flujos levemente negativos en 2012. Esto no indica un cambio de estrategia radical por parte de las principales empresas, sino más bien un período de asimilación de los activos adquiridos en 2010 y 2011. Brasil también obtuvo flujos negativos por segundo año consecutivo, por un valor de 2.821 millones de dólares. Esto es resultado de la estrategia de financiamiento de sus translatinas, que remiten préstamos desde sus filiales en el extranjero a sus casas matrices para evitar los mayores tipos de interés vigentes en Brasil.

Estas cifras de IED realizadas por las empresas de cada país, presentan una gran volatilidad año tras año, en parte porque el número que originan estos flujos es todavía limitado y se concentran en proyectos específicos. A pesar de ello, los flujos de la región hacia el exterior se han mantenido en niveles históricamente altos durante los tres últimos años de crisis económica internacional. En la última década, la gran mayoría de las adquisiciones provienen de Brasil, Chile, Colombia y México (cuadro 1)

También hay que sumar las operaciones llevadas a cabo por importantes empresas y grupos mexicanos realizadas durante 2013, como son, la entrada de la petrolera estatal Pemex, a través de su filial PMI Comercio Internacional, mediante la

adquisición del 51% del capital del astillero vigués Hijos de J. Barreras, con un desembolso de 5,1 millones de euros, que significa según la asociación del sector naval y metalúrgico de Galicia una noticia muy positiva que va a mejorar la imagen del sector internacionalmente. El primer resultado ha sido la construcción de dos floteles (buques hoteles de apoyo a las plataformas petrolíferas), que supone una inversión de 300 millones de euros.

Cuadro 1
Multilaterales, principales adquisiciones en 2012
(millones de dólares)

| EMPRESA | PAÍS DE PROCEDENCIA | ACTIVOS ADQUIRIDOS | PAÍS DEL VENDEDOR | SECTOR | MONTO |
|------------------|---------------------|----------------------------------|-------------------|--------------------|-------|
| LAN y TAM | Chile y Brasil | Fusión de ambas empresas | Chile y Brasil | Transporte | 6.502 |
| Camargo Correa | Brasil | Cimpor Cimentos (40%) | Portugal | Cemento | 4.097 |
| América Móvil | México | Koninglijke KPN (23%) | Países Bajos | Telecomunicaciones | 3.380 |
| Techint | Argentina | Usiminas (15%) | Brasil | Acero | 2.823 |
| Cencosud | Chile | Carrefour Colombia | Francia | Comercio | 2.614 |
| Grupo Safra | Brasil | Bank Sarasin & Cie | Países Bajos | Finanzas | 2.087 |
| lochpe-Maxion | Brasil | Hayes Lemmerz International | Estados Unidos | Automotor | 1.317 |
| Corpbanca | Chile | Banco Santander Colombia | España | Finanzas | 1.225 |
| América Móvil | México | Telekom Austria (16%) | Austria | Telecomunicaciones | 1.103 |
| Banco Davivienda | Colombia | Activos de HSBC en Centroamérica | Reino Unido | Finanzas | 801 |
| Cielo SA | Brasil | Merchant e-Solutions | Estados Unidos | Finanzas | 670 |
| Grupo Elektra | México | Advance America | Estados Unidos | Finanzas | 656 |
| CSN | Brasil | Stahlwerk Thüringen | España | Siderurgia | 632 |
| BTG Pactual | Brasil | Celfin Capital | Chile | Finanzas | 600 |
| Techint | Argentina | Confab Industrial (56%) | Brasil | Siderurgia | 567 |
| Banco Inbursa | México | Caixabank (oficinas) | España | Finanzas | 566 |
| CFR | Chile | Lafranco | Colombia | Farmacia | 562 |
| Cencosud | Chile | Prezunic | Brasil | Comercio | 495 |
| Cencosud | Chile | Jumbo Retail Argentina (39%) | Argentina | Comercio | 484 |
| Tupy SA | Brasil | Cifunsa Diesel y Technocast | México | Siderurgia | 439 |
| Molyment | Chile | Molycorp Inc. (15%) | Estados Unidos | Minería | 390 |

Fuente: CEPAL (2013): *Informe de la Inversión extranjera directa en América Latina 2012*. Santiago de Chile.

A todo esto hay que unirle en 2014, diversas operaciones, entre las cuales se encuentran, la incursión en el banco español Sabadell Atlántico, que ampliaba su capital en 1.382 millones de euros, daba entrada a nuevos socios estratégicos de América Latina que contribuyen a proyectar una imagen con mayor proyección internacional. Se trata del grupo colombiano del financiero Jaime Gilinsky (Itos Holding), que con 350 millones (valor de mercado) será uno de los principales accionistas con el 5%, y el otro es el financiero mexicano David Martínez (Fintech Investments Limited), con igual desembolso. Igualmente la familia Del Valle, quien controla el Banco BX+, encabeza un grupo de inversores mexicanos, que controlan el 6% del banco español tras invertir 450 millones de euros. Por su parte el Banco Popular adquirirá el 24,9% del Banco BX+ por un importe de 97 millones de euros. De esta manera, el Popular, comienza su expansión internacional en México con el propósito

de extenderse hacia otros países de la región haciendo valer su experiencia, tecnología y gestión en el amplio segmento de Pymes y particulares.

La compra por parte del grupo de transporte mexicano ADO, pionero en el negocio de pasajeros en México, del grupo Avanza, compañía española dedicada al transporte urbano y en estaciones de autobuses. El grupo ADO tiene su sede en la ciudad de México y cubre más de 1.500 destinos, gracias a una flota que supera los 6.000 autobuses. También tenemos la adquisición del grupo de productos cárnicos, líder del mercado español; Campofrío, realizada por el grupo mexicano Sigma, líder en el sector de alimentación de México, presente en EE.UU., Guatemala, Honduras, Nicaragua, El Salvador, Costa Rica, República Dominicana y Perú, que cuenta con 39 fábricas y 135 centros de distribución.

Finalmente la operación más importante por su calado y estrechas relaciones con la Comunidad de Galicia, lo representa la llegada del mayor banco privado de Venezuela; Banesco, que se alzó como vencedor de la subasta de Novagalicia Banco, al ofertar 1.003 millones de euros y no exigió ningún tipo de ayuda pública. Una propuesta «imbatible», según la definieron sus competidores, que logró derrotar a gigantes nacionales como Santander, Caixabank y BBVA, y fondos de inversión como Guggenheim, al tiempo que apartó las desconfianzas que despertaba la nacionalidad del comprador. Banesco estructuró su oferta a través de Banco Etcheverría, que previamente compró en diciembre de 2012. Banesco, asume el compromiso de mantener la gestión, la sede y la obra social en Galicia. Además, la entidad se compromete a conceder nuevos créditos a familias y pymes por un importe superior a los 9.000 millones de euros.

La expansión internacional de las translatinas puede durante los últimos años han mostrado un creciente dinamismo, llegando a un máximo histórico de 49.133 millones de dólares en 2012. En general, estas inversiones extranjeras directas registradas por cada país presentan tal como se ha indicado, una gran volatilidad de un año a otro, ya que el número de grandes empresas translatinas que producen estos flujos es todavía limitado y las cifras agregadas son muy sensibles a eventos específicos, como una adquisición o la puesta en marcha de un proyecto de grandes dimensiones.

A pesar de esto y de las turbulencias de los mercados financieros internacionales, los flujos de IED de la región hacia el exterior han mostrado un crecimiento exponencial, con montos particularmente altos en los últimos cuatro años²⁸. Debido a esta dinámica que ha penetrado en el tejido empresarial, se percibe que muchas de las mayores empresas latinoamericanas están realizando activas estrategias de

²⁸ Durante estos cuatro últimos años, los países del G 10 han crecido de media un 1,7%, mientras que los BRICS lo han logrado un 6,8%.

internacionalización, que ponen de manifiesto su auge y crecimiento desde sus capacidades organizativas y estratégicas para transformar y adaptar continuamente sus recursos materiales e inmateriales, enfocados a competir exitosamente en una triple dimensión: local, regional e internacional.

6. Estrategias de inversión regional

Tal como se ha indicado, la región configuró durante las dos últimas décadas, una estructura económica estable y resistente, como nunca antes la había tenido. En consecuencia, las multilaterales, no han desaprovechado la oportunidad y han continuado su expansión regional con proyección internacional, siendo en algunos casos, mediante la compra de filiales multinacionales principalmente europeas, que optaron por una estrategia de reducción de inversiones y decidieron vender determinados activos.

Esta tendencia se reflejó claramente en las principales fusiones y adquisiciones regionales llevadas a cabo durante 2012, pues siete de las diez mayores adquisiciones han sido de activos pertenecientes a empresas europeas, y en algunos casos se ha producido una absorción o al menos la compra de acciones que le proporcionaban el control. Una apreciación, es que en la mayoría de estas transacciones, los activos adquiridos eran considerados por las empresas como periféricos o no estratégicos y susceptibles, por tanto, de venderse para mejorar el balance o emprender otras inversiones. Esta situación se dio con las actividades en Colombia del grupo de comercio minorista francés Carrefour y del banco español Santander o las filiales en Centroamérica del banco británico HSBC¹⁸⁴ (cuadro 2).

Cuadro 2
Las principales fusiones y adquisiciones en 2012
(millones de dólares)

| EMPRESA | PAÍS DE PROCEDENCIA | ACTIVOS ADQUIRIDOS | PAÍS VENDEDOR | PAÍS DE ACTIVOS | SECTOR | MONTO |
|---------------------|---------------------|--------------------------------------|-----------------|-----------------|---------------------|-------|
| Latam | Chile y Brasil | Fusión de LAN y TAM | Chile y Brasil | Chile y Brasil | Transporte | 6.502 |
| Sinopec | China | Petrogal (30%) | Portugal | Brasil | Petróleo | 4.800 |
| United Health Group | Estados Unidos | JPLSPE Emprendimientos (85,5%) | Brasil | Brasil | Servicios de salud | 3.199 |
| Techint | Argentina | Usiminas (15%) | Brasil | Brasil | Acero | 2.823 |
| Cencosud | Chile | Carrefour Colombia | Francia | Colombia | Comercio | 2.614 |
| Abertis | España | Participes | España | Brasil | Construcción | 1.667 |
| Experian | Irlanda | Serasa (30%) | Brasil | Brasil | Finanzas | 1.530 |
| AmBev | Bélgica | Cervecería Nacional Dominicana (51%) | Rep. Dominicana | Rep. Dominicana | Alimentos y bebidas | 1.237 |
| Corpbanca | Chile | Banco Santander Colombia | España | Colombia | Finanzas | 1.225 |
| Canada Pension Plan | Canadá | Grupo Costanera (50%) | Italia | Chile | Infraestructura | 1.174 |

Fuente. CEPAL (2013): *Informe de la Inversión extranjera directa en América latina 2012*. Santiago de Chile.

Las mexicanas fueron las que más se expandieron regional e internacionalmente. Sus inversiones llegaron a los 25.597 millones de dólares, cantidad récord. América Móvil, la mayor multilateral mexicana, fue la principal responsable. Esta empresa que basaba su estrategia de expansión en América Latina (junto con la española Telefónica, se posiciona como la principal operadora del mercado), realizó un giro estratégico, cuando decidió diversificarse hacia Europa y adquirió participaciones relevantes de telefonía en Austria y los Países Bajos, por un total de 4.483 millones de dólares. Aunque todavía genera en el mercado mexicano la mitad de sus beneficios, no obstante, los cambios regulatorios aprobados en México¹⁸⁵ pueden reducir considerablemente este porcentaje¹⁸⁶ y por tanto, se vea presionada para que continúe ampliando su presencia regional e internacional.

Aunque México no publica datos desagregados de IED, que permitan analizar los sectores y países a los que se dirige, de todos modos, sobre la base de los datos de fusiones y adquisiciones, puede concluirse que las inversiones mexicanas, aunque no han abandonado su preferencia por los Estados Unidos y otros mercados latinoamericanos, también comienzan a expandirse por Europa y Asia fundamentalmente. Además de nuevas adquisiciones, las multilaterales mexicanas continúan anunciando inversiones en el exterior: Grupo México amplió sus operaciones mineras en Perú; Bimbo abrió una nueva planta en Brasil y otra en Argentina; Gruma lo hizo en Estados Unidos y España, y Cinépolis, la cuarta mayor cadena de cines del mundo, anunció a principios de año la apertura de 350 salas en Brasil, Colombia, los Estados Unidos y la India.

Por su parte las multilaterales chilenas invirtieron 21.090 millones de dólares en el extranjero, lo que representa un nuevo récord y supone más del doble de lo realizado hace tan solo dos años. Como hasta ahora, las empresas chilenas han concentrado su expansión preferentemente en países de América del Sur, y en los sectores de comercio minorista, industria forestal y transporte, donde algunas se han convertido en líderes regionales y se han convertido en nombres habituales para empresarios, hombres de negocios y consumidores en América Latina.

El caso más emblemático, como se ha señalado, lo constituye la fusión de la aerolínea chilena LAN con la brasileña TAM, que se había anunciado en 2010, pero no se concretó hasta 2012. La transacción, valorada en 6.502 millones de dólares, se ejecutó como un intercambio de acciones entre ambas empresas, y LATAM es ahora la mayor aerolínea de América Latina, con carácter binacional. Otra empresa chilena que ha consolidado su liderazgo regional es Cencosud, con nuevas adquisiciones en Argentina, Brasil y Colombia¹⁸⁷. Si bien las empresas chilenas han protagonizado algunas adquisiciones en los Estados Unidos y Europa, su expansión más allá de América del Sur es todavía incipiente.

Brasil tiene la mayor IED acumulada en el exterior que sobrepasa los 200.000 millones de dólares, cifra que duplica con creces la de Chile y es un 50% más elevada que la de México, sin embargo en 2012 los flujos brasileños de IED por segundo año consecutivo han sido negativos en 2.821 millones de dólares. Además se encuentran realizando diversas desinversiones en el exterior. Entre las desinversiones destaca la estrategia explícita de la empresa minera Vale y la petrolera Petrobras, dos de las mayores multilaterales brasileñas. Ambas anunciaron una estrategia global de venta de activos no centrales para su actividad, la mayoría de los cuales están fuera del Brasil. Vale vendió activos en el extranjero por valor de 1.167 millones de dólares, entre ellos, negocios de manganeso en Europa, minas de carbón en Colombia y barcos para el transporte de mineral. También se desprendió de su filial; Sudbury Mines en Canadá, por 1.200 millones de dólares. Otras grandes empresas mineras competidoras directas de Vale, como Rio Tinto o BHP Billiton, están siguiendo estrategias similares ante la subida en sus costes y la reducción de sus márgenes de explotación¹⁸⁸.

En el caso de Petrobras, su ambicioso programa de inversiones para los campos petroleros Presal en Brasil, la ha forzado a cancelar algunos proyectos de inversión en el extranjero. La empresa llegó a anunciar ventas de activos por valor de 7.000 millones de dólares en 2012. Para el período 2012-2016, se esperan desinversiones por un importe de 15.000 millones de dólares, que incluyen refinerías en Estados Unidos y Japón, y campos de explotación en Nigeria. La magnitud de este programa sugiere que el nivel de flujos de inversión extranjera directa de Brasil, continuará en niveles moderados cuando no negativos durante los próximos años. De todos modos, bastantes empresas brasileñas han continuado su expansión internacional. Siete de las veinte mayores adquisiciones efectuadas por empresas multilaterales en el exterior durante 2012, fueron ejecutadas por empresas brasileñas, destacando la compra por Camargo Correa del 40% de la cementera portuguesa Cimpor.

Además de Brasil, Chile y México, son países con altos niveles de IED, como también Venezuela con 2.460 millones de dólares y Argentina que superó los 1.000 millones. Las inversiones en el exterior de Venezuela se concentraron en la empresa petrolera estatal PDVSA, mientras que en el caso de Argentina, ha sido la siderúrgica Techint. Por su parte Colombia, que durante los dos últimos años se había convertido en el tercer inversor directo en el extranjero de la región, registró flujos levemente negativos. Esto no indica un cambio de estrategia, sino más bien un período de asimilación de los activos adquiridos durante 2010 y 2011, para en 2013 como se ha expuesto acometer fuertes compras en 2012.

El resto de economías, presenta datos mucho más modestos, con la única excepción de Costa Rica con 426 millones de dólares, como resultado de la compra de la cervecera North American Breweries de los Estados Unidos, por Cervecería Costa Rica, operación de 388 millones de dólares. Panamá representa un caso especial,

donde algunas empresas extranjeras establecen su base para las operaciones en Centroamérica y otros países de la región, y que, por tanto, reciben y envían flujos de IED en tránsito. Si bien Panamá no presenta datos oficiales de IED en el exterior, el Fondo Monetario Internacional estima que durante los años 2011 y 2012 totalizaron 400 millones de dólares. De hecho, la mayoría de las economías pequeñas de la región no informan datos de IED hacia el exterior o lo hacen de un modo imperfecto¹⁸⁹. Si bien existe evidencia de inversiones extranjeras por parte de algunas de sus empresas.

A pesar de que los niveles de inversión extranjera directa son todavía muy dispares entre los países, hay una tendencia general en la región hacia una mayor inversión en el exterior. Este proceso no deja de ser una contrapartida natural al creciente flujo de IED hacia estas economías, toda vez que la mayor competencia generada por las distintas empresas multinacionales, les obliga a buscar oportunidades de negocios internacionales. Esta es una tendencia global, dado que las economías en desarrollo y en transición, que ya reciben más de la mitad de los flujos mundiales de IED, fueron responsables de un tercio de la IED mundial durante 2012, porcentaje que diez años antes no superaba el diez por ciento.

México en 2012, de un modo un poco excepcional, ha invertido en el exterior el doble de la IED recibida en su país. Tomando un período más extenso (2007-2012), la IED realizada ha sido un 34% de lo recibido, y aún más lo ha sido en Colombia con un 45% y Chile el 69%. En estos tres países la proporción aumenta más claramente si tomamos el período anterior (2002-2007), a pesar de que en Chile y en Colombia la entrada de IED también aumentó notablemente durante este tiempo.

Brasil, en cambio, presenta la tendencia contraria, es decir, lo que invierte en el extranjero, representa una proporción menor de la IED recibida entre el mismo período considerado (2007-2012) alcanza un 13% y en comparación con lo ocurrido en el período 2002-2007 (55%). Esta tendencia, como se ha indicado es el resultado de la estrategia de financiamiento en el exterior de las multilaterales y translatinas brasileñas, si bien, han generado flujos negativos durante los últimos años aun cuando estas firmas continuaban aumentando sus activos en el extranjero.

Aunque las inversiones directas en el exterior de la mayoría de los países de la región permanecen en niveles bastante modestos, Chile, Colombia y México se están aproximando lentamente a una relación más equilibrada entre ingresos y egresos de IED. Entre 2002 y 2007 la relación rondaba el 25%, pero en el período siguiente 2007-2012 aumentó hasta casi el 50%. La misma tendencia se observa en China, mientras que otras grandes economías en desarrollo como la India o la Federación de Rusia, han tenido desde hace más de una década una relación más equitativa.

Por lo que se refiere a la IED de las economías latinoamericanas, destacar que en 2012 aumentó un 17% respecto a 2011, hasta totalizar 48.704 millones de dólares.

Esta cifra supera en un 2% el máximo histórico registrado en 2010. Estas inversiones en el exterior realizadas por cada país, presentan una gran volatilidad de año en año, porqué el número de translatinas que producen estos flujos es todavía muy limitado y las cifras agregadas son muy sensibles a proyectos específicos. A pesar de ello, los flujos se han mantenido en niveles históricamente altos durante los tres últimos años. Durante la última década, la gran mayoría de estas inversiones provinieron de Brasil, Chile, Colombia y México, sin embargo en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile.

Se hace evidente la importancia, trascendencia y alcance que tienen estas empresas para la industrialización y modernización, pues cubren el amplio espectro productivo latinoamericano y al mismo tiempo, son la piedra angular con la que de manera creciente deben contar los gobiernos para el crecimiento y el desarrollo, y por extensión, para lograr una mayor presencia y una más fructífera inserción y proyección internacional.

Sobre este accionar, es preciso resaltar el impacto ampliamente favorable que causan sobre un proceso tan importante como es la “integración regional”¹⁹⁰, debido al amplio, voluminoso y creciente cruce de operaciones fuera de sus respectivos países, haciéndose evidente el impulso que le proporcionan a este proceso, aunque, después de medio siglo no se ha conseguido los objetivos fijados. Sin embargo, las multilatinas, como es manifiesto, desde la diversificación de sus inversiones y proyectos, contribuyen de manera creciente a profundizar, cohesionar e integrar los mercados latinoamericanos, relacionando productores y consumidores como nunca antes se había logrado y a una velocidad no conocida en los diferentes tratados y acuerdos establecidos durante todos estos años.

En consecuencia, se hace necesario aprovechar las dinámicas fuerzas de las multilatinas para incorporarlas lo más ampliamente posible en beneficio de la integración regional, donde se observa un amplio margen para emprender múltiples iniciativas.

7. Estrategias de inversión internacional

La creciente expansión internacional hasta 2013, ha conducido a que las multilatinas y translatinas brasileñas, hayan superado los 90 mil millones de dólares de activos y 200.000 empleos en el extranjero. Aunque estos indicadores se encuentran relativamente concentrados, pues solo la minera Vale alcanza el 40% de los activos internacionales de estas empresas (36.000 de dólares). Las dos siguientes, la petrolera Petrobras y la siderúrgica Gerdau, poseen conjuntamente casi el 35% (31.500 millones de dólares). El principal empleador brasileño en el exterior, es el gigante agroindustrial JBS Friboi, que con 80.000 trabajadores alcanza el 40%.

En cuanto a las mexicanas (recuadro 3), estas tienen una preferencia especial por expandirse y posicionarse por el extenso territorio de su sureña frontera común con Estados Unidos, aunque también lo hacen a lo largo y ancho del mercado norteamericano. Es el caso de Bimbo, que adquirió el negocio de panadería al grupo norteamericano Sara Lee¹⁹⁷ y también se ha hecho con el de España y Portugal¹⁹⁸. Las multilatinas y translatinas mexicanas se sitúan como las más activas y las primeras por activos internacionales superando los 117.000 millones de dólares y cerca de 230 mil empleados. Las dos primeras, Cemex y América Móvil, controlan 86 mil millones de estos activos, es decir el 87% del total.

Sobre la fórmula o manera más rápida de ganar posiciones en el ranking, se comprueba que es a través de operaciones de fusiones y adquisiciones. El salto que tuvo la aerolínea colombiana Avianca, fue por la absorción que hizo de su rival centroamericana Taca, con quien formó el grupo Avianca-Taca, con lo que sumó varios países a su estructura operacional⁹⁹. Lo mismo hizo la mexicana Grupo Casa Saba, que avanzó considerablemente tras comprar la cadena de farmacias chilena Fasa.

Esto también le ocurrió a la chilena Concha y Toro, quien pese a tener oficinas comerciales en casi todo gran mercado del planeta, la totalidad de sus inversiones y operaciones estaba en suelo chileno. Esto cambió con la adquisición de la viña californiana Fetzer Vineyards, ligada a Brown-Forman, el conglomerado de bebidas alcohólicas dueño de la marca Jack Daniels y con ello, avanzó sus posiciones por volumen y presencia internacional.

Petrobras creó una empresa junto con Galp Energía para establecer una fábrica de biodiesel en Portugal con una producción de 250.000 toneladas anuales, que operará en 2015. Otra brasileña, Gerdau, está invirtiendo en la ampliación de diversas plantas productivas en España. Embraer construirá una nueva fábrica en Portugal destinada a la producción de estructuras y componentes de materiales compuestos, cuya inversión alcanzará los 150 millones de dólares en tres años. La mexicana Alfa, a través de su subsidiaria Nematik (productora de cilindros y productos de aluminio), duplicará su capacidad de producción en Eslovaquia. Banco do Brasil está expandiendo sus operaciones en Viena, que servirá como casa matriz de sus operaciones en Europa central. Cemex prosigue y abrió una planta manufacturera en Grimaud (Francia).

Todas estas operaciones que responden a una estrategia proactiva, nos indica que en las industrias de alto dinamismo, no avanzar es lo mismo que retroceder. Las multilatinas que no realizaron operaciones o que no cambiaron la composición de sus inversiones, privilegiando los mercados internacionales, cayeron en el ranking. La guatemalteca Pollo Campero, no abrió nuevos mercados en el último año, por lo que bajó posiciones. El caso más extremo es Ripley, la cadena de tiendas chilena que fue una de las pioneras al cruzar fronteras y entrar al mercado peruano en 1997. No obstante, desde entonces no se ha extendido a nuevos países, como sí lo han hecho

sus tradicionales rivales Falabella y Cencosud, que con una estrategia más agresiva tienen presencia en Argentina, Perú y Colombia. Además Falabella tiene diversificado su negocio internacional, abriendo operaciones de seguros viaje.

La creciente presencia inversora de México en España, se concreta durante los últimos años con las importantes compras de inversores mexicanos aprovechando las variadas oportunidades que brindan los diferentes sectores debido a la crisis económica.

La pionera fue Petróleos Mexicanos (Pemex), cuando entre los años 1990 y 1992 adquiere un 5% de Repsol y a partir de aquí, aumenta sucesivamente sus posiciones hasta llegar al máximo del 9,34% que le convierte en el segundo accionista. Finalmente el pasado 4 de junio, decidió desprenderse del 7,86%, lo cual es el inicio de nuevos planes para Pemex, desde el horizonte que brinda la reforma energética promulgada por el gobierno del presidente Peña Nieto el 10 de diciembre de 2013.

Desde entonces, participaciones financieras en bancos, inmuebles, transporte terrestre, alimentación, cárnicas y navieras hacen de México el país latinoamericano que más presencia tiene en la economía española. La posición de España, como puerta de entrada en Europa y el ajuste de precios por la crisis, permite adquisiciones a niveles altamente atractivos, lo cual provoca una actividad sin precedentes. Estas son algunas de las grandes operaciones del capital mexicano durante 2013-2014.

Compra por parte de un grupo de inversores del 6% de Banco Popular por 450 millones de euros. A cambio, el banco español toma una participación del 24,9% del banco mexicano BX+ por 97 millones de euros. La operación refuerza aún más la solvencia del Popular y le permite iniciar su expansión internacional en México y por extensión en América Latina desde su experiencia y liderazgo en el segmento de las Pymes y particulares. Por su parte BX+ (Ve por más) espera triplicar su tamaño en un plazo de cinco años. En la actualidad cuenta con 23.000 clientes y su balance presenta unos activos que alcanzan los 1.850 millones de euros. El ratio de mora es inferior al 1,6% y su nivel de solvencia alcanzaba el 12,5% en el momento de la compra.

El fondo norteamericano Fintech, liderado por el financiero mexicano David Martínez, ha tomado el 4,94% del banco Sabadell. En esta gran apuesta por la entidad participa también el inversor colombiano Jaime Gilinsik, quien adquirió el mismo porcentaje.

El grupo mexicano ADO adquiere Avanza, la mayor empresa española en el negocio de transporte urbano y la segunda en trayectos de largo recorrido. El nuevo propietario cuenta con 2.000 autobuses y una facturación próxima a los 450 millones de euros. Aunque se desconoce el precio de la operación, podría estar sobre los 800 millones de euros.

Fibra Uno compra al fondo británico Moor Park Capital Partners, 253 sucursales de Banco Sabadell Atlántico por casi 300 millones de euros. Esta ha sido la operación más importante de 2013 en el sector. El banco se queda como inquilino de las sucursales durante 35 años, con un mínimo de 25 de obligado cumplimiento.

El empresario Carlos Slim, cuenta con una importante presencia en CaixaBank. Curiosamente, Slim había abierto el camino a Fibra Uno con la compra en 2012 de 439 sucursales a La Caixa por 400 millones y a la vez mantiene casi el 1% del capital de CaixaBank, que es la mayor participación a título individual. Lo singular de estas operaciones es que mantienen una relación muy estrecha, con un intercambio accionarial entre el grupo bancario español e Inbursa, el brazo financiero de Slim.

La empresa de congelados Sigma y la sociedad china Shuanghui, haciendo un ejemplo práctico de lo que significan las alianzas globales, comparten la propiedad del líder español de la industria cárnica; Campofrío valorado en 695 millones de euros. El acuerdo subraya el renovado interés por España, como puerta de entrada hacia otros mercados europeos. Para Sigma, que forma parte del grupo mexicano Alfa, el acuerdo abre la posibilidad de llevar reconocidas marcas como Fud y Nochebuena desde EEUU y América Latina hacia Europa, donde ambas compañías, desean consolidar la destacada posición de Campofrío.

El TEC de Monterrey se encuentra presente en España, con la producción de contenidos y cursos de formación en la modalidad de e Learning para BBVA, que a su vez posee el mayor banco en México; Bancomer que a su vez es el que más contribuye a su cuenta de resultados. Otras empresas tecnológicas de sistemas de información, como Neoris, BSD Enterprise o Softtek que cuenta con un centro de investigación en A Coruña, constituyen una muestra del dinamismo y competitividad tecnológica mexicana.

Pemex a través de su filial PMI, se ha convertido en accionista mayoritario de Hijos de J. Barreras, el astillero privado más grande de España, que tiene más de 100 años de historia. El alcance de la reforma energética, implica no sólo la llegada de nuevas empresas a México, sino también la expansión internacional de Pemex. La estrategia de PMI es hacerse con las capacidades y la tecnología avanzada de Barreras, para llevarlas a México a fin de desarrollar barcos más grandes y más avanzados. La última adquisición, por el momento, es la entrada en el capital de Liberbank de las empresas mexicanas Davinci Capital con el 2% e Inmosan que ha tomado el 7,02% y se convierte en el tercer accionista²⁹.

²⁹ Para más detalle, véase; (junio, 2014): Ramón Casilda Béjar. *Las multilaterales, una mención especial a las mexicanas. Boletín Económico ICE (Coordinador): México: Un socio estratégico para España*, Nº 3052. Madrid.

8. Perspectivas internacionales

Las perspectivas internacionales de las multilatinas como de las translatinas²⁰⁰, adquieren un peso importante en la actividad económica y comercial del continente, por consiguiente cabe preguntarse, si estas empresas que no cesan de crecer, serán las encargadas de asumir el rol protagónico como gacelas de la modernización de la región, y de esta manera constituirse en la punta de lanza de la innovación, competitividad y modernidad de América Latina en la nueva geografía económica global y multipolar del siglo XXI.

Al respecto debemos tener muy presentes que las empresas multinacionales, se han manifestado como actores importantes en el proceso de globalización de la actividad económica y con ello en la industrialización y modernización de los países donde se encuentran presentes. Bien es cierto, que su variedad y papel ha evolucionado ampliamente a lo largo de todo el siglo XX, pasando desde una estrategia de réplica de actividades productivas en distintos territorios, hasta alcanzar una presencia global que les permite ofrecer bienes y servicios cada vez más adaptados en calidad y coste según las cambiantes necesidades de la demanda desde el lema: actuar localmente y pensar globalmente²⁰¹.

Respecto al protagonismo que desempeñan en la industrialización y modernización de sus propios países, el ejemplo más próximo lo encontramos en las multinacionales españolas. El proceso de industrialización y modernización de la economía española y su incorporación como actor de primera línea en la escena internacional, se encuentra ampliamente relacionado con la génesis de sus multinacionales. Y es que, el tejido productivo español se ha internacionalizado de forma tardía pero intensa, especialmente a partir de 1990, con la implantación en América Latina por parte de las grandes empresas de sectores estratégicos (telecomunicaciones, banca, energía, concesiones, infraestructuras del transporte e ingeniería), que totalizan una IED de 145.000 millones de euros (Banco de España, 2013), lo cual permite a España pasar de ser receptora tradicional de inversión extranjera directa, para convertirse en emisora neta, situación que le llevó a formar parte de las principales economías del mundo.

Salvando las distancias, las multilatinas deben pisar el acelerador para expandirse fuera de su mercado más tradicional como lo es EEUU. Deben pues, utilizar esta magnífica oportunidad que les brinda la actual situación económica, como lo hicieron las empresas españolas ante un ciclo favorable que se iniciaba con la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea (1986) y la configuración del Mercado Único Europeo (1992), con la aprobación de la moneda común (el euro, 1993), que se aprovecharon de este buen momento para expandirse internacionalmente, haciéndolo con gran fuerza y determinación hacia su mercado más natural como ya ha quedado claro que es América Latina²⁰².

Por tanto, las multilatinas, sin más demora y con toda decisión, deben ampliar su radio de acción regional, sin olvidarse que aquellas que primero lo hagan, mejores posiciones alcanzaran: “quien pega primero pega dos veces”, dice el conocido refrán. Hacerlo hacia Europa y utilizar España como plataforma para sus operaciones es algo que debe producirse de manera natural. Para instalarse en España, cuentan al igual que las empresas españolas en América Latina, con históricos vínculos sociales y culturales, un idioma común y las muy importantes relaciones económicas y comerciales tejidas en gran parte por las multinacionales y la gran variedad de pequeñas y medianas empresas españolas que se encuentran cada vez más presentes en la región.

Actualmente por los efectos de la crisis, el mercado español brinda excelentes oportunidades en amplios sectores y una muestra de esta situación la encontramos en las siguientes declaraciones: “En España hay muchísimas oportunidades. Para nosotros lo importante es conseguir sinergias: ver qué oportunidades se presentan en las que podamos obtener las mayores sinergias con lo que ya estamos haciendo en Latinoamérica y al revés. Estamos convencidos de que esta es la década de América Latina. El continente está empezando a pasar por un gran momento de crecimiento y de riqueza. Es muy emocionante. Y ¿por qué no incorporar a España dentro de esa fuerza Latinoamericana? Para nosotros tiene mucho sentido²⁰³”. Aunque estas innegables buenas intenciones no se han llevado a cabo, por el momento. Este camino de “ida y vuelta”, que desde siempre aliento, tiene mucho sentido, es decir, transitar en las dos direcciones. Las empresas españolas en gran cantidad, diversidad y tamaño ya lo han hecho y continúan haciéndolo dadas las circunstancias por las que atraviesa la economía español debido a la crisis, que ha acelerado la internacionalización de toda categoría de empresas.

Sin embargo, aún no se siente la amplia presencia que deberían tener las multilatinas en España, que como mercado natural es su plataforma para penetrar en Europa. Esta sería una estrategia similar a la emprendida por las empresas españolas, que eligen América Latina como plataforma para penetrar en Estados Unidos. En todo caso, la madurez les ha llegado y con ella, una expansión aunque no tan acelerada como la española, pero si, comienza a percibirse el desembarco de relevantes grupos latinoamericanos, que fijan en España su base de operaciones como ya lo hacen algunas de las principales multilatinas brasileñas y mexicanas (cuadro 3).

Cuadro 3
Principales multilaterales brasileñas y mexicanas con presencia en España

| Empresa AL | Empresa española | País | Ventas* | Puesto en AL | Sector |
|------------------|------------------|--------|---------|--------------|-------------|
| Pemex | Repsol | México | 85.319 | 2 | Petróleo |
| Odebrech | Varias | Brasil | 49.892 | 11 | Multisector |
| Gerdau | Sidenor | Brasil | 20.346 | 13 | Siderurgia |
| Cemex | Cemex | México | 15.196 | 1 | Cementos |
| Camargo y Correa | Tavex | Brasil | 8.453 | 53 | Multisector |
| Braskem | ... | Brasil | 8.757 | 51 | Química |
| CSN | Grupo Gallardo | Brasil | 6.305 | 74 | Siderurgia |
| Embraer | Aernnova | Brasil | 5.885 | 40 | Aéreo |

* En millones de dólares

Fuente: Ramón Casilda Béjar (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*.

En principio, todo parece indicar, que este viaje hacia España y Europa, lo protagonizan por un lado, las grandes multilaterales y translatinas brasileñas, que agrupan la mitad de los 50 primeros puestos en el ranking. Un proceso que como hemos señalado, se ha iniciado recientemente, pues hasta fechas próximas, estaban concentradas en sus países vecinos. Un dato muy importante a tener en cuenta, es que la internacionalización fuera del continente representaba la asignatura pendiente para las empresas brasileñas, que con estas incursiones, han dado la señal de comenzar a superarlo.

Aun así, consideramos que las mexicanas, cuentan con un alto potencial inversor en el mercado español y europeo, pero no se ha materializado de acuerdo a sus potencialidades, lo cual puede deberse a su enfoque hacia EE UU, país que absorbe el 90% de su comercio, lo que indica, que las empresas tienden a instalarse en los países con los que comercian, y precisamente el intercambio entre México, España y Europa a pesar de contar con un tratado de libre comercio, hasta el momento no es muy elevado.

Sin embargo, las firmas brasileñas, que iniciaron su periplo en Europa hace más de dos décadas con Embraer como abanderada, sí parecen decididas a aprovechar las

oportunidades que les brinda el segundo mercado del mundo, tras EEUU, atraídas por los bajos precios, pues hay interesantes oportunidades de compra, lo que explica el gran incremento de operaciones incluidas las españolas²⁰⁵, aunque tampoco con la potencia que se les supone, puede que esta sea precisamente, la gran asignatura pendiente de Brasil actual séptima potencia económica del mundo, que en 2011 paso a ser la sexta con un PIB de 2,52 billones de dólares, superando a la que hace cien años era la primera; el Reino Unido con 2,48 billones de dólares. Sin embargo la potencialidad en cuanto a empresas multinacionales es desigual, siendo está a favor de las inglesas y también de las españolas.

La manera que eligen para instalarse en España es diversa, y varias multilaterales brasileñas lo han hecho directamente adquiriendo empresas españolas, o por medio de su participación en grupos portugueses. Una de las más activas es el grupo multisectorial Camargo Correa, que extiende sus actividades desde la moda hasta la construcción, pasando por el cemento, las concesiones, la electricidad, los astilleros, el petróleo o la siderurgia. Muy centrado aún en Latinoamérica, ha realizado varias incursiones en la península Ibérica, comenzando sus operaciones en España en 2006, con la compra que realizó su filial Santista de la textil Tavex, que cotiza en Bolsa y tiene plantas de producción en nuestro país, Marruecos y América Latina. También se hizo en 2010, con un 33% de la cementera portuguesa Cimpor, que produce en Brasil, Egipto, China, India, Turquía, Perú o Sudáfrica, y que es ya una de las mayores cementeras de España.

Empresas siderúrgicas brasileñas están muy interesadas en España. Gerdau, el mayor productor de aceros largos de Latinoamérica y la segunda siderúrgica en EEUU, compró la española Corporación Sidenor en 2006. Esta empresa, con 14 plantas en América, Europa y Asia, y 25 millones de toneladas de producción, se hizo más tarde con SGSB Acero que adquirió a CIE Automotive. La brasileña Compañía Siderúrgica Nacional (CSN), otro gigante brasileño presente en Portugal con la siderúrgica Lusosider, finalmente no adquirió al extremeño grupo Gallardo tres de sus empresas: Cementos Balboa y las siderúrgicas vascas Corrugados Azpeitia y Corrugados Lasao. CSN si adquirió de la acería alemana Stahlwerk Thüringen (SWT), productora de aceros largos y la comercializadora Gallardo Sections, ambas del Grupo Gallardo, a través de su filial integral CSN Steel, empresa que concentra sus activos operacionales en Europa. La compra fue por la totalidad del capital que el grupo español disponía en ambas empresas, cuya capacidad productiva es de 1,1 millones de toneladas que comercializaba Gallardo Sections. De esta manera, consolida su entrada "en el mercado de aceros largos" y fortalece su estrategia de expandirse internacionalmente, teniendo en cuenta la sinergia de los distintos negocios.

Odebrecht, otro de los grandes grupos multisector de Brasil, tiene también sus planes de expansión para España. Su división de construcción, una de las mayores del

mundo, con proyectos en 35 países, se encuentra presente en Europa y ha llevado a cabo obras importantes en Alemania y Reino Unido. Comenzó comprando la portuguesa Bento Pedroso en 1988 y participó en la construcción del puente Vasco da Gama, y actualmente cuenta con una filial en España. Cuenta con la experiencia de ser socia de constructoras e ingenierías españolas en América Latina, por lo que cabe esperar reciprocidad. Algunos ejemplos lo constituyen los contratos que ganó del Centro Intermodal de Miami con OHL, una refinería en México con Técnicas Reunidas o el Metro de Panamá con FCC. Otro grupo con ambiciones europeas es Braskem, uno de los mayores productores mundiales de plástico.

Son empresas, que en muchos casos cotizan en la Bolsa española a través del “Mercado de Valores Latinoamericano en Euros” (Latibex), representando la avanzada de un movimiento más amplio, que proseguirá con otras multilatinas y translatinas de diferentes sectores, como las ligadas a consumo, alimentación o moda. Pese a tener la visión de Brasil como productor de materias primas y transformados industriales, dado su nivel de desarrollo le permite diversificarse en otros ámbitos fuera de la industria pesada, y comienza a contar con empresas de productos de consumo, informáticos y de diseño con muy buena imagen, que se benefician como los países desarrollados de la percepción de la marca país. Brasil representa un buen ejemplo en estos momentos que su economía es una de las más importantes del mundo.

Brasil y el tamaño de su mercado, hace que sus empresas continúen con los altos ritmos de crecimiento durante los últimos años. A Camargo Correa le han bastado cuatro ejercicios para elevar su facturación en un 140%. En todo caso, se trata de empresas que empiezan a contar con dimensión y peso. América Latina, tiene 12 empresas con más de 20.000 millones de dólares de facturación, y siete empresas brasileñas y dos mexicanas se encuentran entre las 500 de Fortune, previéndose que en cinco años esta representación se doblará. El mismo camino o ciclo expansivo, es algo que sucederá con empresas de Chile, Colombia o Perú, que ya cuentan o empiezan a tener dimensión y prestigio.

Respecto a la problemática financiera, las multilatinas superaron los problemas tradicionales. Petrobras, una de las petroleras con más proyección mundial, llevo a cabo la mayor ampliación de capital realizada en la historia: 67.000 millones de dólares, y anteriormente la colombiana Ecopetrol también lo hizo con éxito. Igualmente, lo han hecho las empresas españolas como OHL, BBVA, Repsol, Iberdrola o Santander, quienes han acudido a las bolsas latinoamericanas para financiarse.

Por todo lo cual, es necesario destacar la creciente fuerza y el importante significado económico y comercial que adquieren las multilatinas en América Latina y las translatinas fuera de la región, razón por la cual, su estudio en la literatura especializada de los negocios aumenta notablemente, al igual que lo hace en los foros iberoamericanos, como sucedió en la XXI y XXIII Cumbre Iberoamericana²⁰⁶, donde en

su discurso inaugural el Secretario General Iberoamericano; Enrique V. Iglesias, se refirió a las multilatinas y su fuerza para competir internacionalmente y como cabría reflexionar y en qué forma, los países de la Comunidad Iberoamericana pueden reforzarse mutuamente potenciándolas en sus relaciones para enfrentar a los vientos turbulentos que puedan llegar de la crisis internacional actual.

Afortunadamente, podemos decir, que estas relaciones se han reforzado mutuamente durante las últimas décadas²⁰⁷. Por una parte, América Latina recibió una corriente intensa y vigorosa de importantes inversiones de empresas españolas y portuguesas. Para más actualmente, estar llegando inversiones latinoamericanas a España y Portugal. Esta dinámica creciente crea un positivo clima para el intercambio de negocios, proyectos y operaciones, lo cual resulta mutuamente beneficioso. Además, la presencia de las multilatinas que se transforman en translatinas al llegar a otros continentes como el europeo, pasa a tener una dimensión más internacional, lo cual ya es un hecho muy positivo para sus estrategias de expansión global (cuadro 4). Y algo ciertamente trascendental que facilita, fortalece e impulsa las relaciones más allá del idioma común, que sin dudas representa un activo de incalculable valor, me refiero al hecho de compartir en toda la extensión y profundidad del término, más de 500 años de historia compartida, algo que es imposible de obviar y menos aún de improvisar (Casilda, 2002, 2008 y 2011).

Cuadro 4
Las 60 multilatinas más globales

| Año 2012 | Año 2011 | Empresa | País | Sector | Índice Global |
|----------|----------|--------------------|------------|--------------------|---------------|
| 1 | 4 | Cemex | MX | Cemento | 81,0 |
| 2 | 1 | Grupo JBS – Friboi | BRA | Alimentos | 79,8 |
| 3 | 2 | Brightstar | USA/B O | Telecomunicaciones | 79,7 |
| 4 | 5 | Tenaris | AR | Siderurgia | 79,1 |
| 5 | 7 | Grupo Alfa | MX | Multisectorial | 77,0 |
| 6 | - | Latam | CL/BR | Aerolíneas | 76,0 |
| 7 | 11 | Impsa | AR | Energía | 75,1 |
| 8 | 6 | Telmex | MX | Telecomunicaciones | 75,0 |
| 9 | 10 | Ajegroup | PE | Bebidas | 75,0 |
| 10 | 0 | Ternium | AR | Siderurgia | 73,2 |
| 11 | 12 | Odebrecht | BR | Construcción | 71,4 |
| 12 | 13 | Grupo Mimbo | MX | Alimentos | 69,3 |
| 13 | 9 | Gerdau | BR | Siderurgia | 68,9 |

Ramón Casilda Béjar. **América Latina y las empresas multilaterales...**
(IELAT- Julio 2014)

| | | | | | |
|----|----|------------------|-------|--------------------|------|
| 14 | 18 | Isa | CO | Energía | 68,6 |
| 15 | 8 | Vale | BR | Minería | 68,1 |
| 16 | 25 | Mexichem | MX | Petroquímica | 66,0 |
| 17 | 15 | SigdoKoppers | CL | Construcción | 65,0 |
| 18 | - | Grupo Belcorp | PE | Química | 64,3 |
| 19 | 21 | Avianca-Taca | CO/SV | Aerolíneas | 63,9 |
| 20 | 20 | Marfrig | BR | Alimentos | 63,7 |
| 21 | 23 | Sud. De Vapores | CL | Naviera | 63,3 |
| 22 | 17 | Petrobras | BR | Petróleo | 63,2 |
| 23 | 14 | Lab. Bagó | AR | Química | 62,6 |
| 24 | 16 | América Móvil | MX | Telecomunicaciones | 62,3 |
| 25 | - | Anto. Minerals | CL | Minería | 62,0 |
| 26 | 24 | Interoceánica | CL | Naviera | 61,9 |
| 27 | 28 | Cencosud | CL | Retail | 58,2 |
| 28 | 31 | Sonda | CL | Tecnología | 58,0 |
| 29 | - | Sqm | CL | Química | 57,9 |
| 30 | 33 | Gruma | MX | Alimentos | 57,5 |
| 31 | - | Recalcine | CL | Química | 57,4 |
| 32 | 26 | Brasil Foods | BR | Alimentos | 57,1 |
| 33 | 30 | Weg | BR | Manufactura | 56,8 |
| 34 | 22 | Grupo Nutresa | CO | Alimentos | 56,5 |
| 35 | 27 | Fibria | BR | Fors./Celul. | 56,3 |
| 36 | 39 | Votorantim | BR | Cemento | 54,8 |
| 37 | 32 | Arauco | CL | Fors./Celul. | 54,8 |
| 38 | 44 | Falabella | CL | Retail | 54,3 |
| 39 | 38 | Grupo Modelo | MX | Bebidas | 52,8 |
| 40 | 34 | Concha y Toro | CL | Bebidas | 52,8 |
| 41 | - | Masisa | CL | Fors./Celul. | 52,8 |
| 42 | 42 | Embraer | BR | Aeroespacial | 52,3 |
| 43 | 40 | CMI | GT | Alimentos | 52,2 |
| 44 | 45 | Grupo Argos | CO | Cemento | 52,0 |
| 45 | 37 | CMPC | CL | Fors./Celul. | 51,5 |
| 46 | 35 | Emb. Andina | CL | Bebidas | 51,3 |
| 47 | - | Xignux | MX | Siderurgia | 40,7 |
| 48 | - | Tigre | BR | Construcción | 49,5 |
| 49 | 43 | Femsa | MX | Bebidas | 49,2 |
| 50 | 53 | Arcor | AR | Alimentos | 48,8 |
| 51 | 47 | Metalfrío | BR | Electro. | 48,6 |
| 52 | 46 | PDVSA | VE | Petróleo | 48,4 |
| 53 | 41 | Camargo Correa | BR | Multisector | 48,3 |
| 54 | 52 | Grupo Elektra | MX | Retail | 48,0 |
| 55 | 50 | Alicorp | PER | Alimentos | 47,6 |
| 56 | - | Suzano | BR | Celulosa | 47,3 |
| 57 | 48 | Grupo Televisa | MX | Medios | 47,0 |
| 58 | 49 | Casa Saba (Fasa) | MX | Retail | 46,7 |

| | | | | | |
|----|----|--------------------|----|-------------|------|
| 59 | - | CIA. SID. Nacional | BR | Siderurgia | 46,4 |
| 60 | 54 | A Gutiérrez | BR | Multisector | 46,4 |

Fuente: Ramón Casilda Béjar (2011): *Multinacionales españolas en un mundo global y multipolar*. Anexo estadístico. Para una actualización http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_multilaterales_2013/

Este ranking ofrece importantes datos que no deben ser pasados por alto, por ello los destacamos. Se realiza tomando como referencia cinco variables. Las tres primeras, se engloban en el concepto de operaciones en el extranjero, el cual incluye en primer lugar a las exportaciones de la casa matriz y las ventas de las filiales, así como su porcentaje con respecto al total de ingresos de las empresas. En segundo lugar, los trabajadores que tienen las filiales respecto al total de los que emplea la compañía. Luego se considera el porcentaje de inversiones o activos que se han realizado en el exterior, sobre el total de inversiones.

La cuarta variable es la cobertura geográfica, que se construye de acuerdo a la diversificación de las operaciones en el mundo. Se consideran nueve zonas económicas: América del Sur, América Central, Norteamérica (EE.UU., México y Canadá), Europa, Asia, África, Oceanía y Medio Oriente, y se verifica en cuantos países está presente cada empresa. También se incluye una variable llamada potencial de crecimiento internacional que se construye con tres indicadores: el tamaño de la compañía, la liquidez de la empresa que incluye los planes de inversiones, las recientes adquisiciones y los espacios que existen para crecer en el mercado global del sector de cada compañía.

9. La evolución de los ingresos

Siguiendo la evolución de los ingresos, según el “Índice Latin Business Chronicle 2012” (cuadro 5), se puede comprobar que se encuentra liderado por el dinamismo de las multilaterales dedicadas al comercio minorista y a la producción de alimentos y bebidas.

Las 25 que componen este índice, obtuvieron ingresos por 498.253 millones de dólares, es decir, casi un 4% más que en 2011. El resultado es excelente teniendo en cuenta las difíciles condiciones que enfrentó América Latina durante 2012, incluyendo la desaceleración de su PIB que creció un 3%, frente al 4,6% de 2011.

Las multilaterales de industrias extractivas y bienes primarios como petróleo, minerales, hierro y acero siguieron abarcando la mayor parte de los ingresos de las 25

empresas del índice, representando un 48%, mientras que las de alimentos y bebidas alcanzaron el 22% y el restante se distribuyó entre los minoristas y otros negocios.

Por países, las brasileras y mexicanas contabilizaron un 83% de los ingresos, Chile el 13% y el restante provino de empresas de Argentina, Colombia y Perú. La práctica más utilizada para expandirse es mediante fusiones y adquisiciones, que incluso pueden realizarse fuera de América Latina en el intento por penetrar en los mercados asiáticos y europeos, fundamentalmente en España, debido a la situación del mercado que es sumamente propicia por el bajo nivel de precios y capitalización bursátil de las empresas. Una incógnita es si las multilatinas aprovecharan debidamente esta interesante situación.

- **Multilatinas con mayores aumentos de ingresos**

Por aumento de ingresos, las multilatinas ganadoras en 2012, fueron las grandes cadenas de comercio minorista, que aumentaron sus ingresos un 28% respecto al 2011, constituyéndose en la actividad económica más dinámica del índice.

Cencosud (Chile) creció en línea con su agresivo plan de expansión basado fundamentalmente en adquisiciones a lo largo de la región, que incluyeron la incorporación de 31 nuevos supermercados por la compra de Prezunic en Brasil y de 39 tiendas tras su adquisición de la cadena chilena Johnson. Las previsiones para 2013, es que sus ventas se expandan a un ritmo similar al 2012, debido a la contribución de las recientes adquisiciones de los activos de la francesa Carrefour en Colombia que suman 100 tiendas y de la brasileña GBarbosa con 46 locales.

Falabella (Chile), por su parte, ha anunciado que espera continuar creciendo solamente a través de la expansión de sus operaciones de compra sino también de posibles fusiones. En 2012 abrió 37 nuevas tiendas y 3 centros comerciales en sus cuatro mercados (Chile, Perú, Argentina y Colombia) y para 2013 planea la apertura de 42 tiendas y 4 centros comerciales.

El índice muestra que el sector de alimentos y bebidas, constituyó otro de los ganadores del 2012, luego de un crecimiento del 15%, impulsado por la fortaleza de la demanda interna, a pesar de la desaceleración generalizada en el ritmo de crecimiento del PIB.

En alimentación, destacan los ingresos de Grupo Bimbo (México), que aumentaron significativamente como reflejo de la integración con Sarah Lee en Estados Unidos, así como de altos crecimientos en los mercados chileno y colombiano, que compensaron la moderada expansión del mexicano y la debilidad del brasilero.

El dinamismo de sus mercados naturales, constituyó el soporte para el importante crecimiento de los ingresos de otras dos multilatinas que se encuentran en expansión del Grupo Nutresa (Colombia) y Alicorp (Perú). Ambas, además, activas en

materia de adquisiciones en 2013. Nutresa amplió su portafolio en la categoría de helados en América Central ya través de su subsidiaria Industria Colombiana de Café, (Colcafé), se hizo con el 44% de las acciones de la compañía de Malasia Dan Kaffé. Alicorp ha ingresado en el gigantesco mercado brasilero con la adquisición de Pastificio Santa Amalia, que elabora productos como pastas, gelatinas, chocolates y refrescos en polvo.

En relación con el sector de bebidas, Femsa (México), cuyos ingresos aumentaron de manera notoria en 2012, apoyados por crecimientos orgánicos de dos dígitos, ha mantenido el impulso durante 2013 por medio de la consolidación de su compra en Filipinas.

Por su parte, el aumento del consumo per cápita de cerveza, tanto en la región como en China y Japón, benefició los ingresos de Grupo Modelo, que además concentra su atención en el corto plazo después de ser comprado (junio, 2013) por el gigante belga Anheuser-Busch (InBev), que ahora cuenta con la célebre marca Coronita, “la cerveza mexicana que conquistó al mundo”, quien la comercializa como principal productor de cerveza a nivel global.

El panorama después de lucir poco halagador para las petroleras, como el caso del gigante mexicano Pemex, que en 2013, registro unas pérdidas de netas de 169.092 millones de pesos (9.270 millones de euros), en contraste con los 2.600 millones de pesos (143 millones de euros) que gano en 2012, por el contrario para el gigante brasileño Petrobras, ha cambiado de tendencia y sus beneficios netos subieron un 11% en 2013, situándose en 23.570 millones de reales (cerca de 10.068 millones de dólares).

- **Multilatinas con menores aumentos de ingresos**

Las industrias extractivas y de bienes primarios disminuyeron sus ingresos, con un retroceso del 6,3% respecto a 2011. Este cálculo incluye caídas significativas, como la experimentada por Vale (Brasil) y que se explica fundamentalmente, en el desplome en los precios internacionales del mineral de hierro que constituye el 90% de las ventas de la empresa. Esta tendencia de precios, también afectó a otras industrias del acero brasileras como CSN y Gerdau. Sin embargo, la vitalidad del mercado nacional, constituyó un puntal de apoyo para la expansión de las ventas internas de productos siderúrgicos. Se espera que la fortaleza del sector de la construcción en Brasil –no sólo en virtud de las obras asociadas al mundial de fútbol de 2014 y los Juegos Olímpicos de 2016, sino también por los megaproyectos de infraestructuras– continúe favoreciendo el crecimiento de ventas de productos de hierro y acero durante el 2013.

Cuadro 5
Índice de ingresos Latin Business Chronicle 2012
(millones de dólares)

| | Empresa | Ingresos totales 2012 | Ingresos totales 2011 | Var % | Ingresos nacionales 2012 | Ingresos internacionales 2012 † | Sector |
|----|-------------------------|--------------------------------------|--------------------------------------|--------------|---|--|-----------------------------|
| 1 | Petrobras, Brasil | 144.103 | 145.915 | -1,2% | 126.174 | 12,4% | petróleo |
| 2 | América Móvil, México | 59.575 | 52.281 | 14,0% | 20.830 | 65,0% | telecomunicaciones |
| 3 | Vale, Brasil | 46.454 | 60.389 | -23,1% | 9.125 | 80,4% | minería |
| 4 | Grupo JBS, Brasil | 37.034 | 32.871 | 12,7% | 8.813 | 76,2% | alimentos |
| 5 | Cencosud, Chile | 19.062 | 14.647 | 30,1% | 7.631 | 60,0% | comercio minorista |
| 6 | Gerdau, Brasil | 18.582 | 18.834 | -1,3% | 6.898 | 62,9% | siderúrgica |
| 7 | Femsa, México | 18.317 | 14.406 | 27,2% | 11.275 | 38,4% | bebidas |
| 8 | Grupo Alfa, México | 15.152 | 14.746 | 2,8% | 5.767 | 61,9% | petroquímicos, electrónicos |
| 9 | Cemex, México | 14.984 | 15.215 | -1,5% | 3.377 | 77,5% | cemento |
| 10 | Brasil Foods, Brasil | 13.952 | 13.673 | 2,0% | 8.155 | 41,6% | alimentos |
| 11 | Grupo Bimbo, México | 13.308 | 9.543 | 39,5% | 5.418 | 59,3% | alimentos |
| 12 | Falabella, Chile | 12.309 | 9.908 | 24,2% | 7.534 | 38,8% | comercio minorista |
| 13 | Marfrig, Brasil | 11.608 | 11.178 | 3,8% | 6.064 | 47,8% | alimentos |
| 14 | Tenaris, Argentina | 10.834 | 9.973 | 8,6% | s/d | s/d | siderúrgica |
| 15 | Grupo México, México | 10.183 | 10.443 | -2,5% | 3.934 | 61,4% | petróleo y minería |
| 16 | LATAM, Chile * | 9.942 | 5.718 | 73,9% | 1.525 | 84,7% | transporte aéreo |
| 17 | CSN, Brasil | 8.266 | 8.787 | -5,9% | 5.135 | 37,9% | siderúrgica |
| 18 | Grupo Modelo, México | 7.632 | 6.505 | 17,3% | 3.968 | 48,0% | bebidas |
| 19 | Embraer, Brasil | 6.178 | 5.803 | 6,5% | 868 | 85,9% | aeronáutica |
| 20 | Grupo Televisa, México | 5.326 | 4.473 | 19,1% | 4.687 | 12,0% | medios de comunicación |
| 21 | CMPC, Chile | 4.759 | 4.786 | -0,6% | 1.209 | 74,6% | papel y pulpa |
| 22 | Natura, Brasil | 3.105 | 2.974 | 4,4% | 2.745 | 11,6% | cosméticos |
| 23 | Grupo Nutresa, Colombia | 3.001 | 2.603 | 15,3% | 2.146 | 28,5% | alimentos |
| 24 | Arcor, Argentina | 2.834 | 2.818 | 0,5% | 2.400 | 15,3% | alimentos |
| 25 | Alicorp, Perú | 1.754 | 1.576 | 11,3% | 1.304 | 25,7% | alimentos |
| | TOTAL | 498.253 | 480.065 | 3,8% | 256.981 | S/D | |
| | PROMEDIO | 19.930 | 19.203 | 3,8% | 10.708 | 1,9% | |

Notas: † porcentaje de los ingresos totales. * Empresa nueva resultante de la fusión de LAN y TAM.

FUENTES: Empresa, Latin Business Chronicle, una filial de Latin Trade Group. www.latinbusinesschronicle.com

Conclusiones

Es un hecho aceptado, que el crecimiento económico sostenido durante la última década ha sido el principal determinante para que las multilaterales obtengan el tamaño y las capacidades suficientes dentro de la región. En 1999, las empresas privadas nacionales incluidas en el ranking de las primeras 100 firmas con operaciones en América Latina eran 40, en tanto que en 2012 su presencia había aumentado ampliamente y paralelamente, el número de empresas de capital extranjero disminuyó

de 47 a 29. Esto indica que los grupos nacionales fueron más capaces que las firmas extranjeras para aprovechar las oportunidades que ofrecen los mercados de la región.

Este accionar se produjo condicionado por un favorable entorno macroeconómico que ha mejorado sus condiciones de financiación, hasta prácticamente equipararse (según los países) con las multinacionales extranjeras, que les permite operar en los mercados internacionales en condiciones muy similares, lo cual por primera vez, les supone competir en mayor igualdad de condiciones por las mismas adquisiciones o proyectos de inversión.

Las translatinas, no son como las multinacionales de los países avanzados, una prolongación natural de la empresa industrial moderna surgida después de la segunda Guerra Mundial, por lo tanto su periplo es diferente y en consecuencia no se desarrollan del mismo modo que lo hicieron las multinacionales norteamericanas, europeas o japonesas en el siglo pasado. Las multinacionales de los países de economías emergentes como las latinoamericanas, provienen de países que todavía tienen una estructura institucional y un entorno menos eficiente comparado con el de los países desarrollados. Las capacidades internas, es decir la organización, los medios y su estructura no siempre están en la frontera competitiva de su sector o industria.

“Muy pocas han invertido fuera de su país para emprender actividades diferentes que les permitieran un escalamiento en la cadena de valor y casi no existen ejemplos de translatinas que hayan adquirido en el exterior activos estratégicos, es decir, que hayan comprado otras empresas para apropiarse de tecnología, marcas o conocimiento que hicieran posible mejorar sus operaciones globales”. Esta particularidad de sus estrategias es consecuencia sobre todo del tipo de especialización de los grandes grupos nacionales y a la vez se refleja en la composición sectorial de la IED de la región hacia el exterior. Las principales translatinas se concentran en los sectores de los servicios (telecomunicaciones y comercio minorista), recursos naturales (minería e hidrocarburos) o manufacturas intensivas en capital (siderurgia e industria del cemento)³⁰. Existen relativamente pocas translatinas que se desempeñen en actividades intensivas en conocimiento, en las que la búsqueda de activos estratégicos sería más relevante. Prueba de ello es que son más proclives a realizar inversiones en el extranjero que a participar en las cadenas de valor globales, y suelen por lo general ser menos innovadoras que las multinacionales de otras regiones de países emergentes de ingreso mediano³¹.

En cuanto a las multilatinas, la característica que les distingue, es su preferencia por invertir dentro de la propia región, con la excepción de un reducido número de las

³⁰ CEPAL (2014): *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2013*. Santiago de Chile.

³¹ Banco Mundial (2014): *El emprendimiento en América Latina. Muchas empresas y poca innovación*. Washington.

mayores empresas de México o Brasil, que tienen una presencia importante en los Estados Unidos y Canadá, pero mantienen una escasa presencia en Asia y Europa, lo que indica que pocas se encuentran preparadas para aprovechar la expansión de esas economías y la integración en sus cadenas mundiales de valor. En consecuencia, sería muy deseable, que utilicen sus capacidades financieras para adquirir activos estratégicos que les permitan transformar sus operaciones y mejorar sus procesos siguiendo la senda de las mejores empresas asiáticas y avanzar hacia actividades con mayor valor agregado y contenido tecnológico.

En comparación con la experiencia de Asia, destaca el hecho de que, con la excepción del Brasil³² ningún país de la región se ha aplicado una política pública activa de apoyo a la internacionalización de las empresas. Tampoco son numerosas las translatinas de propiedad estatal, salvo en el sector de los hidrocarburos. En Brasil se han apoyado con financiamiento público³³ las inversiones en el exterior de algunas de las mayores empresas, pero no por ello las firmas brasileñas han exhibido una tendencia más marcada a invertir en el exterior que las de otros países de la región.

Los montos de IED fuera de la región son ya muy importantes y en algunos países equivalen a la mitad de la IED que se recibe, por ejemplo en Chile, Colombia y México. No es casualidad entonces, que la mayoría de las grandes empresas de la región cuenten con inversiones fuera de sus países y es previsible que esta tendencia continúe al alza en el futuro. Por eso es necesario analizar en detalle qué impactos tiene sobre la economía local la internacionalización de estas empresas. En este sentido, se enuncian dos puntos que deberían tenerse presentes en los sucesivos análisis (CEPAL, 2014).

Primero, para las multilaterales y translatinas la inversión en el extranjero representa la única alternativa posible para mantener el crecimiento y con ello un mayor tamaño, lo cual como se ha indicado es una condición determinante para poder competir globalmente. En definitiva dado que la internacionalización es otra de las condiciones necesarias para la supervivencia de las empresas, la apertura de las economías de la región al comercio y la inversión internacional ha forzado a las empresas locales a especializarse e internacionalizarse para subsistir.

³² BNDES además del apoyo financiero a las exportaciones de productos brasileños, asesora en la inserción internacional de las empresas por medio de la identificación de oportunidades y de la orientación en la estructuración de los proyectos fuera de Brasil. También apoya la internacionalización por medio de financiación o capitalización de las compañías, a través de la suscripción de valores mobiliarios.

³³ Se han beneficiado de la continuada e importante ayuda financiera del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), que en el inmediato futuro abandonará su política de ayudar a crear "campeones nacionales" a través de los términos de préstamo favorables, lo cual seguramente alterará la capacidad económica para la expansión internacional de las empresas.

Segundo, la IED tiene algunas ventajas añadidas a la mera expansión de los mercados, principalmente ligadas a las oportunidades de aprendizaje que ofrece a las empresas el hecho de operar en diferentes países y entornos, como es el caso manifiesto de las multinacionales españolas que tuvieron su proceso o tiempo de aprendizaje en el manejo de inversiones extranjeras directas en América Latina, para seguidamente convertirse en multinacionales globales.

Definitivamente, las multilatinas como las translatinas, representan o más bien, son el espejo que muestran los avances de los respectivos países en la economía global, donde de manera especial las empresas son las representantes de los países, de ahí, su enorme importancia. Su aparición, es un hecho realmente “vital”, pues indica la llegada de la madurez a las empresas latinoamericanas, e indican al mismo tiempo, que los países de procedencia han llegado a un estadio de desarrollo que hace posible su aparición, de manera gradual, tal como lo hicieron las españolas al internacionalizarse hacia América Latina.

Permítaseme concluir, diciendo que este fenómeno de las “multilatinas como de las translatinas”, es realmente uno de los temas, sino el tema económico más relevante para América Latina. Por lo cual, me atrevo a pronosticar que si América Latina no logra posicionarse en la economía mundial con empresas avanzadas, competitivas y globales, muy posiblemente la región no tendrá el peso que se merece ni será protagonista del mundo del siglo XXI. Además, sin estas empresas, la modernidad no penetrará en América Latina con la intensidad que debiese. Decía Octavio Paz “No sé si la modernidad es una bendición, una maldición o las dos cosas. Sé que es un destino: si México quiere ser tendrá que ser moderno” y por extensión América Latina.

Colección de Documentos de Trabajo del IELAT

DT 1: Jaime E. Rodríguez O., *México, Estados Unidos y los Países Hispanoamericanos. Una visión comparativa de la independencia*. Mayo 2008.

DT 2: Ramón Casilda Béjar, *Remesas y Bancarización en Iberoamérica*. Octubre 2008.

DT 3: Fernando Groisman, *Segregación residencial socioeconómica en Argentina durante la recuperación económica (2002 – 2007)*. F. Abril 2009

DT 4: Eli Diniz, *El post-consenso de Washington: globalización, estado y gobernabilidad reexaminados*. Junio 2009.

DT 5: Leopoldo Laborda Catillo, Justo de Jorge Moreno y Elio Rafael De Zuani, *Externalidades dinámicas y crecimiento endógeno. Análisis de la flexibilidad de la empresa industrial español*. Julio 2009

DT 6: Pablo de San Román, *Conflicto político y reforma estructural: la experiencia del desarrollismo en Argentina durante la presidencia de Frondizi (1958 - 1962)*. Septiembre 2009

DT 7: José L. Machinea, *La crisis financiera y su impacto en America Latina*. Octubre 2009.

DT 8: Arnulfo R. Gómez, *Las relaciones económicas México- España (1977-2008)*. Noviembre 2009.

DT 9: José Lázaro, *Las relaciones económicas Cuba- España (1990-2008)*. Diciembre 2009.

DT 10: Pablo Gerchunoff, *Circulando en el laberinto: la economía argentina entre la depresión y la guerra (1929-1939)*. Enero 2010.

DT 11: Jaime Aristy-Escuder, *Impacto de la inmigración haitiana sobre el mercado laboral y las finanzas públicas de la República Dominicana*. Febrero 2010.

DT 12: Eva Sanz Jara, *La crisis del indigenismo mexicano: antropólogos críticos y asociaciones indígenas (1968 - 1994)*. Marzo 2010.

DT 13: Joaquín Varela, *El constitucionalismo español en su contexto comparado*. Abril 2010.

DT 14: Justo de Jorge Moreno, Leopoldo Laborda y Daniel Sotelsek, *Productivity growth and international openness: Evidence from Latin American countries 1980-2006*. Mayo 2010.



DT 15: José Luis Machinea y Guido Zack, *Progresos y falencias de América Latina en los años previos a la crisis*. Junio 2010.

DT 16: Inmaculada Simón Ruiz, *Apuntes sobre historiografía y técnicas de investigación en la historia ambiental mexicana*. Julio 2010.

DT 17: Julián Isaías Rodríguez, Belín Vázquez y Ligia Berbesi de Salazar, *Independencia y formación del Estado en Venezuela*. Agosto 2010.

DT 18: Juan Pablo Arroyo Ortiz, *El presidencialismo autoritario y el partido de Estado en la transición a la economía de libre mercado*. Septiembre 2010.

DT 19: Lorena Vásquez González, *Asociacionismo en América Latina. Una Aproximación*. Octubre 2010.

DT 20: Magdalena Díaz Hernández, *Anversos y reversos: Estados Unidos y México, fronteras socio-culturales en La Democracia en América de Alexis de Tocqueville*. Noviembre de 2010.

DT 21: Antonio Ruiz Caballero, *¡Abre los ojos, pueblo americano! La música hacia el fin del orden colonial en Nueva España*. Diciembre de 2010.

DT 22: Klaus Schmidt- Hebbel, *Macroeconomic Regimes, Policies, and Outcomes in the World*. Enero de 2011

DT 23: Susanne Gratius, Günther Maihold y Álvaro Aguillo Fidalgo. *Alcances, límites y retos de la diplomacia de Cumbres europeo-latinoamericanas*. Febrero de 2011.

DT 24: Daniel Díaz- Fuentes y Julio Revuelta, *Crecimiento, gasto público y Estado de Bienestar en América Latina durante el último medio siglo*. Marzo de 2011.

DT 25: Vanesa Ubeira Salim, *El potencial argentino para la producción de biodiésel a partir de soja y su impacto en el bienestar social*. Abril de 2011.

DT 26: Hernán Núñez Rocha, *La solución de diferencias en el seno de la OMC en materia de propiedad intelectual*. Mayo de 2011.

DT 27: Itxaso Arias Arana, Jhonny Peralta Espinosa y Juan Carlos Lago, *La intrahistoria de las comunidades indígenas de Chiapas a través de los relatos de la experiencia en el marco de los procesos migratorios*. Junio 2011.

DT 28: Angélica Becerra, Mercedes Burguillo, Concepción Carrasco, Alicia Gil, Lorena Vásquez y Guido Zack, *Seminario Migraciones y Fronteras*. Julio 2011.

DT 29: Pablo Rubio Apiolaza, *Régimen autoritario y derecha civil: El caso de Chile, 1973-1983*. Agosto 2011.

DT 30: Diego Azqueta, Carlos A. Melo y Alejandro Yáñez, *Clean Development Mechanism Projects in Latin America: Beyond reducing CO2 (e) emissions. A case study in Chile*. Septiembre 2011.

DT 31: Pablo de San Román, *Los militares y la idea de progreso: la utopía modernizadora de la revolución argentina (1966-1971)*. Octubre 2011.

DT 32: José Manuel Azcona, *Metodología estructural militar de la represión en la Argentina de la dictadura (1973-1983)*. Noviembre 2011.

DT 33: María Dolores Almazán Ramos, *El discurso universitario a ambos lados del Atlántico*. Diciembre 2011.

DT 34: José Manuel Castro Arango, *La cláusula antisubcapitalización española: problemas actuales*. Enero 2012.

DT 35: Edwin Cruz Rodríguez, *La acción colectiva en los movimientos indígenas de Bolivia y Ecuador: una perspectiva comparada*. Febrero 2012.

DT 36: María Isabel Garrido Gómez (coord.), *Contribución de las políticas públicas a la realización efectiva de los derechos de la mujer*. Marzo 2012.

DT 37: Javier Bouzas Herrera, *Una aproximación a la creación de la nación como proyecto político en Argentina y España en los siglos XIX y XX. Un estudio comparativo*. Abril 2012.

DT 38: Walther L. Bernecker, *Entre dominación europea y estadounidense: independencia y comercio exterior de México (siglo XIX)*. Mayo 2012.

DT 39: Edel José Fresneda, *El concepto de Subdesarrollo Humano Socialista: ideas nudo sobre una realidad social*. Junio 2012.

DT 40: Sergio A. Cañedo, Martha Beatriz Guerrero, Elda Moreno Acevedo, José Joaquín Pinto e Iliana Marcela Quintanar, *Fiscalidad en América Latina. Monográfico Historia*. Julio de 2012.

DT 41: Nicolás Villanova, *Los recuperadores de desechos en América Latina y su vínculo con las empresas. Un estudio comparado entre diferentes países de la región y avances para la construcción de una hipótesis*. Agosto de 2012.

DT 42: Juan Carlos Berganza, María Goenaga Ruiz de Zuazu y Javier Martín Román, *Fiscalidad en América Latina. Monográfico Economía*. Septiembre de 2012.

DT 43: Emiliano Abad García, *América Latina y la experiencia postcolonial: identidad subalterna y límites de la subversión epistémica*. Octubre 2012.

DT 44: Sergio Caballero Santos, *Unasur y su aporte a la resolución de conflictos sudamericanos: el caso de Bolivia*. Noviembre 2012.

DT 45: Jacqueline Alejandra Ramos, *La llegada de los juristas del exilio español a México y su incorporación a la Escuela Nacional de Jurisprudencia*. Diciembre 2012.

DT 46: Maíra Machado Bichir, *À guisa de um debate: um estudo sobre a vertente marxista da dependencia*. Enero 2013.

DT 47: Carlos Armando Preciado de Alba. *La apuesta al liberalismo. Visiones y proyectos de políticos guanajuatenses en las primeras décadas del México independiente*. Febrero 2013.

DT 48: Karla Annett Cynthia Sáenz López y Elvin Torres Bulnes, *Evolución de la representación proporcional en México*. Marzo 2013.

DT 49: Antônio Márcio Buainain y Junior Ruiz Garcia, *Roles and Challenges of Brazilian Small Holding Agriculture*. Abril 2013.

DT 50: Angela Maria Hidalgo, *As Influências da Unesco sobre a Educação Rural no Brasil e na Espanha*. Mayo 2013.

DT 51: Ermanno Abbondanza, *“Ciudadanos sobre mesa”. Construcción del Sonorense bajo el régimen de Porfirio Díaz (México, 1876-1910)*. Junio 2013.

DT 52: Seminario Internacional: América Latina-Caribe y la Unión Europea en el nuevo contexto internacional. Julio 2013.

DT 53: Armando Martínez Garnica, *La ambición desmedida: una nación continental llamada Colombia*. Agosto 2013.

DT 54: Valentina Torricelli, *Entre Italia y América Latina: identidades italo-argentinas en el Buenos Aires del siglo XXI*. Septiembre 2013.

DT 55: Beatriz Urías Horcasitas, *El nacionalismo revolucionario mexicano y sus críticos (1920-1960)*. Octubre 2013.

DT 56: Josep Borrell, *Europa, América Latina y la regionalización del mundo*. Noviembre 2013.

DT 57: Mauren G. Navarro Castillo, *Understanding the voice behind The Latino Gangsters*. Diciembre 2013.

DT 58: Gabriele Tomei, *Corredores de oportunidades. Estructura, dinámicas y perspectivas de las migraciones ecuatorianas a Italia*. Enero 2014.

DT 59: Francisco Lizcano Fernández, *El Caribe a comienzos del siglo XXI: composición étnica y diversidad lingüística*. Febrero 2014.

DT 60: Claire Wright, *Executives and Emergencies: Presidential Decrees of Exception in Bolivia, Ecuador, and Peru*. Marzo 2014.

DT 61: Carlos de Jesús Becerril H., *Un acercamiento a la historiografía sobre las instituciones jurídicas del Porfiriato, 1876-1911*. Abril 2014.

DT 62: Gonzalo Andrés García Fernández, *El pasado como una lección del presente. Una reflexión histórica para el Chile actual*. Mayo 2014.

DT 63: Cecilia A. Fandos, *Tierras comunales indígenas en Argentina. Una relectura de la desarticulación de la propiedad comunal en Jujuy en el siglo XIX*. Junio 2014.

DT 64: Ramón Casilda Béjar, *América Latina y las empresas multilatinas*. Julio 2014.

Todas las publicaciones están disponibles en la página Web del Instituto: www.ielat.es

© Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT)

Los documentos de trabajo que IELAT desarrolla contienen información analítica sobre distintos temas y son elaborados por diferentes miembros del Instituto u otros profesionales colaboradores del mismo. Cada uno de ellos ha sido seleccionado y editado por el IELAT tras ser aprobado por la Comisión Académica correspondiente.

Desde el IELAT animamos a que estos documentos se utilicen y distribuyan con fines académicos indicando siempre la fuente. La información e interpretación contenida en los documentos son de exclusiva responsabilidad del autor y no necesariamente reflejan las opiniones del IELAT.

Instituto de Estudios Latinoamericanos
Colegio de Trinitarios
C/Trinidad 1 – 28801
Alcalá de Henares (Madrid)
España
34 – 91 885 2579
ielat@uah.es
www.ielat.es

P.V.P.: 20 €

Con la colaboración de:

