



El surgimiento de las empresas multinacionales  
de América Latina y el comportamiento  
de los índices de desempeño  
*The emergence of multinational corporations  
in Latin America and behavior  
of the performance indices*

DAN STEFAN IOAN<sup>1</sup>

[dstefan@unimet.edu.ve](mailto:dstefan@unimet.edu.ve)

Universidad Metropolitana

Recibido: 13/09/2011

Aceptado: 18/01/2012

## Resumen

El artículo analiza el surgimiento de las empresas multinacionales latinoamericanas. La pregunta que se plantea es en qué medida impacta este fenómeno el índice de desempeño de los respectivos países. En este sentido se analizan varios elementos significativos como el aumento de la competitividad, el desarrollo tecnológico, el crecimiento de la productividad, la diversificación de los flujos de inversión y las modificaciones de la estructura de las exportaciones. El autor opina que los gobiernos deben apoyar los procesos

---

<sup>1</sup> Profesor investigador de la UNIMET, Coordinador de la Especialización en Negocios Internacionales. Es economista de la Academia de Estudios Económicos de Bucarest, Rumania, con estudios de postgrado en Relaciones internacionales y doctorado en Economía mundial. Tiene una amplia experiencia como diplomático, profesor, investigador y consultor. Es autor de varios artículos y de los libros: *De comunismo a democracia*, en el cual se analiza la transición en Europa del Este, y *La internacionalización de la empresa y el plan de exportación*. Recibió el Premio al Mérito Académico en Ciencias Económicas y Sociales (1998), el Premio al Emprendedor (2002) y el Premio Especial para Investigación en Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (2012).



de internacionalización por sus efectos positivos tanto al área de empresas, como a escala nacional.

**Palabras clave:** Internacionalización Latinoamérica, multilatinas, competitividad, desarrollo tecnológico.

## Abstract

The article analyzes the emergence of Latin American multinational corporations. The question that arises is how much impact this has over the performance indices of this countries. In this sense, we analyze several significant elements such as increased competitiveness, technological development, productivity growth, diversification of investment flows and changes in the structure of exports. The author believes that governments should support internationalization processes for its positive effects at both, the company level and the national level.

**Key words:** Internationalization Latin America, multinational latin corporations, competitiveness, technological development.

## El surgimiento de las multilatinas

La economía mundial tiende a salir de la crisis, a pesar de los procesos regresivos que se notan en Europa y en los EE.UU. De acuerdo con la Comisión Económica ONU para América Latina (2011), en la primera parte del año 2010 la economía mundial registró un crecimiento de 5% debido, sobre todo, a los altos ritmos de desarrollo de las economías asiáticas, en las cuales Hong Kong, Malasia y Singapur superaron el crecimiento de 12% de China. El mismo documento afirma que el comercio internacional creció con respecto al año 2009 en 25%. Esta importante recuperación del comercio internacional se debe, sobre todo, al continente asiático, en el cual el papel fundamental lo jugaron Japón, China e India.

Los países de América Latina y el Caribe (ALC) no hacen excepción a esta tendencia y muestran, también, una recuperación importante del



comercio internacional. Esto es consecuencia del dinamismo de la demanda interna, la aceleración de la inversión y las exportaciones impulsadas por el mercado chino y del resto de Asia. Después de haber sufrido en 2009 una caída fuerte, el crecimiento del comercio de la región en el 2010 fue de 20% (21,4% exportaciones y 17,1% importaciones), según el documento citado<sup>2</sup>.

En este contexto de crecimiento del comercio internacional de las últimas dos décadas, el surgimiento de las empresas multinacionales de los países emergentes es un fenómeno que impacta el mundo económico.

Ya en 2006, Boston Consulting Group describía este fenómeno como “la revolución de los negocios globales” y *Newsweek*, en 2007, presentaba casos de compañías multinacionales de los países emergentes. *The Economist*, por su parte, notaba en 2007 que “mientras la globalización abrió nuevos mercados a las compañías ricas del mundo, ha creado, al mismo tiempo, nuevas multinacionales surgidas del mundo pobre”.

ALC forma parte de este contexto y las multinacionales de la zona se afirmaron, cada vez con más fuerza, en los últimos 10 años, a diferencia de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYME), que es un proceso modesto sin peso significativo.

Para entender mejor el surgimiento de las así llamadas multilatinas, es decir, empresas multinacionales que surgen de los países emergentes de ALC, debemos hacer una breve referencia al fenómeno en general.

De acuerdo con Lourdes Casanova (2010), existen cuatro fases distintas en el surgimiento de las multinacionales de los países emergentes:

- El período 1970-1982 se caracteriza por las inversiones Sur-Sur, que se manifestaron débilmente y operaron, sobre todo, en los países vecinos.

<sup>2</sup> El Producto Interior Bruto (PIB) de Latinoamérica y el Caribe crecerá este año un 3,3% y en 2013 un 4,2%, según el informe “Situación y Perspectivas de la Economía Mundial”, elaborado por la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD), según *Boletín SELA* del 16.01.2012, lo que augura la continuidad del crecimiento de los intercambios comerciales en los años venideros.

- Entre 1982 y 1990 surgieron los problemas de deuda de México y se generó el efecto contagio. Pasado este momento, los países latinoamericanos empezaron un proceso modesto de liberalización de las economías.
- El período 1990-2002 se caracterizó por la afirmación del Consenso de Washington: se liberalizaron muchas economías, se amplió el proceso de privatizaciones, lo que llevó al surgimiento de varias empresas multinacionales.
- Desde el año 2002 hasta ahora asistimos a una diversificación de mercados, a cambios en la estructura de exportación y al *boom* de las *commodities*. Surgieron las compañías globales con origen en emergentes.

En este contexto aparecen y se fortalecen las multilatinas que, si bien los países emergentes de Asia dominan en este ámbito, ALC, también, se muestra dinámica. Según el Informe de CEPAL (2011) sobre las inversiones, los países de ALC exportaron en 2010 capital por un valor de US\$ 43.103 millones, mientras que recibieron una inversión de US\$ 112.634 millones.

De acuerdo con Boston Consulting Group (BCG), citado por Javier Santiso (2008), hay más de 100 empresas de la región, con la categoría de multilatinas, que todas tienen sede en ocho países latinoamericanos, operan a nivel internacional y acumulan ingresos de al menos 500 millones de dólares al año por empresa. Brasil totaliza 34 empresas en este grupo, sigue México con 28 y Chile con 21. Están, también, Argentina con 7, Colombia con 5, y Perú con 3. Por ahora, este grupo de multilatinas concentra su actividad internacional en el continente americano, con 110 presencias internacionales en la región y 51 en Estados Unidos. En los últimos años surgen, también, otros continentes como destino de la inversión, en particular Europa (33 implantaciones), y Asia (28 implantaciones) y aparecen nuevos destinos como el continente africano (12 implantaciones, la gran mayoría impulsadas por los grupos brasileños).



Asia y ALC son los principales motores que dinamizan el proceso de internacionalización, y sobre todo la aparición de las multinacionales regionales. Los factores que generaron el surgimiento de las multilaterales son diferentes de los que empujaron la aparición de las multinacionales asiáticas.

En los países de Asia el empuje se debió a la falta de materias primas, a la experiencia acumulada respecto al movimiento de los flujos de inversión, a la necesidad de reducir los costos de producción y crear economías de escala, al apoyo institucional y financiero por parte de los gobiernos, inclusive la intervención de organismos de promoción.

El índice de multinacionalidad de las empresas asiáticas, afirman Chudnovsky y López (1999), es superior al de las latinoamericanas. Al mismo tiempo, el patrón de especialización de las asiáticas, muchas de las cuales operan en sectores intensivos en tecnología (electrónica, equipamiento eléctrico, automotriz, química), es más “sofisticado” que el de sus pares latinoamericanas, las cuales se concentran sobre todo en actividades vinculadas a ventajas naturales (petróleo, alimentos y bebidas, cemento, minería, etc.).

En ALC, los factores que determinaron la aparición de las multilaterales fueron la inestabilidad macroeconómica; experiencias, muchas veces negativas, respecto al uso de la inversión extranjera; la necesidad de diversificar los riesgos, siempre presentes en la zona, el aumento de la competitividad a raíz de las desregulaciones; la necesidad de trabajar con economías de escala; el no involucramiento de los gobiernos en el proceso de internacionalización (excepto Brasil); y los procesos integracionistas que han abierto mercados y han facilitado la expansión<sup>3</sup>.

Javier Santiso (2008) notaba que “estas compañías provienen de grandes empresas, de veloz crecimiento, capaces de dar soporte a importantes empresas nacionales. Todas pudieron crecer en entornos loca-

---

<sup>3</sup> La pregunta que podría surgir es: ¿por qué estas empresas han aparecido en ciertos sectores tradicionales? En Brasil, afirma Santiso (2008) para las multinacionales de primer nivel, como Vale y la petrolera Petrobras, ha sido vital la dotación de recursos. La ventaja de México, en cambio, fue su cercanía al enorme mercado interno de los Estados Unidos.

les difíciles y sobreponerse a la falta de capacidad de gestión, a marcos jurídicos y financieros muy inestables y a sistemas logísticos e infraestructurales deficientes en sus países de origen. Estos obstáculos contribuyeron a transformar a las mejores empresas en organizaciones altamente eficaces, capaces de innovar”.

Aparte de los factores específicos que han propiciado el crecimiento de las multinacionales latinas, el cambio fundamental lo ha dado un mayor acceso de esas empresas a los mercados de capital locales e internacionales hasta 2009. Se trata de un sistema financiero mundial con abundancia de liquidez, con bajas tasas de interés de los países de la OCDE y la búsqueda febril de rendimientos, lo que generó un costo del capital bajo para muchos países emergentes<sup>4</sup>.

### *¿Cómo se puede identificar una empresa multilatina?*

Lourdes Casanova (2010), establece tres criterios para que una empresa pueda ser considerada como multilatina:

- En primer lugar, el origen: la empresa debe nacer y seguir siendo controlada desde un país de ALC. Se excluyen las empresas controladas por un ente que no sea latinoamericano, inclusive cuando esté en el territorio de ALC.
- En segundo lugar, la expansión geográfica: debe desarrollar operaciones, aparte de ALC en por lo menos otro continente o preferiblemente en otros dos continentes.

---

<sup>4</sup> Reducir el éxito de las multilatinas a la abundancia de recursos naturales y al bajo costo de la mano de obra ya no es una característica de nuestros días. Van Agtmael (2007) negó recientemente estas premisas subrayando el alto grado de innovación característico de la gran mayoría de las principales multinacionales de mercados emergentes, incluidas las latinoamericanas. Sólo algunas de las 25 principales empresas emergentes del mundo que él identifica como tales se basan en recursos naturales o en mano de obra barata para obtener una ventaja competitiva. Van Agtmael, A. (2007): *The Emerging Markets Century: How a New Breed of World-Class Companies Is Overtaking the World*, Nueva York, Free Press.



- En tercer lugar, los ingresos anuales: deben ser de mínimo US\$ 500 millones al año. No obstante, en este trabajo vamos a considerar como multilatinas algunas compañías de América Central que adquirieron fuerza en el mercado internacional, pero que todavía no alcanzaron los US\$ 500 millones de ingresos anuales<sup>5</sup>.

Las empresas que han tenido un mayor grado de internacionalización son las que pertenecen a Brasil, Chile, México y Colombia y se ha dado, sobre todo, en industrias básicas (hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, siderurgia); en actividades de manufactura de consumo masivo (alimentos y bebidas); y en servicios (energía, telecomunicaciones, transporte aéreo, comercio minorista, turismo). Según CEPAL (2010), estos cuatro países representaban más de 90% de los flujos de inversión directa en el extranjero (IDE).

## El impacto de la internacionalización sobre el comportamiento de los índices de desempeño

La pregunta que se hace es: ¿Cuál es el impacto de la internacionalización, y sobre todo del surgimiento de las empresas multilatinas, sobre el comportamiento de los índices de desempeño de los respectivos países?

El Consejo para el Comercio y Desarrollo de la UNCTAD (2005), en una reunión de expertos en Ginebra llegó a la conclusión de que lejos de ser una “pérdida de sustancia” o una “fuga de capitales”, las inversiones directas al extranjero son una forma de participar en el proceso de globalización y en la economía mundial. El documento insiste en que “lejos de traducirse en un debilitamiento de las industrias nacionales, el

---

<sup>5</sup> La autora no considera multilatinas a las empresas controladas totalmente por el Estado (PEMEX, PDVSA, PETROBRAS). La idea de no incluir en esta categoría a las empresas 100% del Estado no está aceptada por muchos analistas. De hecho, los organismos internacionales relacionados con las Naciones Unidas siguen considerando como multilatinas a las empresas del Estado.

aumento de sus inversiones llevó a un crecimiento de la producción interna a través de la redistribución de los recursos, lo que tuvo un impacto positivo sobre la economía del país”. En este sentido se enumera una serie de beneficios como el aumento de la competitividad de las empresas, la adquisición de conocimientos y de tecnología, la expansión de los mercados, el aumento de la rentabilidad, la creación de economías de escala. Por otra parte, estas inversiones son un elemento importante en el mecanismo de cooperación Sur-Sur.

### *Aumento de la competitividad, el nivel tecnológico y la productividad*

Sin duda alguna, el proceso de internacionalización tuvo efectos positivos sobre los respectivos países.

El Índice Global de Competitividad (2010), publicado por el Foro Mundial de Davos en 2011, muestra que los países latinoamericanos con los más altos grados de internacionalización se sitúan en posiciones adelantadas en el ranking mundial de competitividad. Chile, por ejemplo, se encuentra entre los 50 países más desarrollados del mundo, ocupando el puesto 30 (de 139 países analizados), seguido por Brasil en el puesto 58, México en el 66 y Colombia en el 68.

Surgen también dos nuevos actores de América Central: Panamá en el puesto 53 y Costa Rica en el puesto 56, con intensos procesos de internacionalización en los últimos años. No hay que menospreciar, tampoco, los progresos evidentes de Guatemala (puesto 78) y El Salvador (puesto 82) que, aunque modestos, registran una tendencia de aumento de la participación en el mercado internacional, con consecuencias benéficas sobre la competitividad.

El nivel tecnológico del país, y sobre todo la tecnología de información, son elementos fundamentales para una economía globalizada. No por casualidad, exactamente los países con mayor grado de internacionalización registran altos niveles tecnológicos. El Informe Global sobre la Tecnología de Información, publicado en 2010 por el Foro Mundial de



Davos, indica que Chile reúne 4,13 puntos (máximo es Suecia con 5,65), Brasil y Colombia con 3,80 y México con 3,60.

Mientras tanto, el proceso acelerado de internacionalización en América Central ubica, en el área tecnológica, a varios países de esta zona en posiciones muy adelantadas. Se puede ver, en este sentido, a Costa Rica con 3,9 puntos, a Panamá con 3,8, a El Salvador con 3,55 y Guatemala con 3,53. Se nota claramente la perspectiva de Costa Rica que supera, desde el punto de vista de la tecnología de información y comunicación, a Brasil, Colombia y México, mientras que Panamá los iguala.

No menos importante es el aumento de la productividad en estos países, íntimamente relacionado con la eficiencia de los negocios y sobre todo la innovación. Si bien este factor es uno de los componentes del Índice Global de Competitividad (2010), es importante analizarlo aparte, debido a su peso.

Brasil se ubica en el puesto 38 en el mundo, con 4,03 puntos (el primer lugar lo tiene Japón con 5,72 puntos), seguido por Chile (puesto 44 y 3,91 puntos), Colombia (61 y 3,56 puntos) y México (69 y 3,46 puntos). No obstante, de nuevo estamos notando que Costa Rica ocupa el puesto 33 con 4,11 puntos, por encima de Brasil y Chile, así como Panamá (54 y 3,68 puntos) y Guatemala (62 y 3,54 puntos) con altos índices de eficiencias, inclusive mejores que los países de ALC tradicionalmente exportadores de bienes, servicios y capital.

### *La diversificación de los flujos de inversión externa de ALC*

Para entender mejor el impacto de la internacionalización y sus múltiples efectos sobre los índices de desempeño de estos países y las relaciones Sur-Sur y Norte-Sur, hay que analizar, también, los flujos de inversión, así como los cambios estructurales del comercio exterior de los países de ALC.

Según la Comisión ONU para ALC en un estudio publicado en 2011, el espacio latinoamericano y del Caribe participa en el total de las entradas

netas mundiales de IED con un 10%, respecto a un 5% en el 2007. El salto es notable pero se ubica muy por debajo de los países asiáticos, que llegaron a 30% en 2010 con respecto a 16% en 2007 y mucho por encima del 4% de África.

De todos modos, el crecimiento de la exportación de capital latinoamericano coincide plenamente con el nuevo empuje de las multilatinas.

La relación IED/PIB nos indica el grado de internacionalización, es decir, el progreso que los respectivos países registran en el desarrollo de los nuevos mercados en el ámbito internacional.

De acuerdo con el Informe CEPAL 2011 sobre la inversión en ALC en 2010, el grado de internacionalización de los países de ALC era el siguiente: Chile presentaba el mayor grado de internacionalización (4,6%), seguido por Colombia (2,3%), México (1,2%), Brasil (0,6%).

El grado de diversificación de esta inversión es, también, muy importante para notar el salto cualitativo del proceso. Si bien los recursos naturales siguen teniendo un peso relativamente alto, se observa un proceso de diversificación cada vez más claro de la inversión de ALC. La región ya no invierte solamente en los recursos naturales sino que enfoca áreas nuevas como los servicios, telecomunicaciones, electricidad, alimentos y bebidas.

La publicación *Latin Trade* (2007) destaca este crecimiento diversificado de la inversión latinoamericana en el exterior: petróleo y gas (30%), *retail* (10%), telecomunicaciones (8%), alimentos y bebidas (6%), electricidad (7%), acero (5%), química (3%), automóviles (6%). En la misma publicación, en el "Top 500" figuran las siguientes empresas translatinas o multilatinas: Vale (minería), Embraer (aéreo), América Móvil (telecom), CEMEX (materiales de construcción), Bimbo (alimentos) y Natura (cosméticos). Se puede ver claramente que el peso del petróleo y gas es de solamente un 30%.

Un aspecto importante es la diversificación de los destinos de la inversión. Si tomamos en consideración las principales adquisiciones transfronterizas realizadas por las empresas latinoamericanas en 2010,



observamos, de acuerdo con el estudio de CEPAL (2011), que de 20 operaciones grandes, 13 se hicieron en los países desarrollados y 7 en el resto de ALC. De estas 20 operaciones, 10 pertenecen a Brasil, 7 a México y 3 a Colombia. Brasil exportó capitales por valor de US\$ 10.000 millones en 2010 solamente a través de las adquisiciones. ¿Cuáles son las áreas? Las mismas mencionadas por *Latin Trade*: minería (2 adquisiciones), petróleo (1 adquisición). El resto de las inversiones son en manufacturas, agroindustria y servicios.

Una característica de las IED con origen en ALC es que casi la mitad se dirige a la misma región. Según el mismo estudio de CEPAL (2011), 59% de las inversiones en nuevas instalaciones realizadas en 2010 tuvieron como destino ALC. Estos datos refuerzan la idea del desarrollo de las relaciones Sur-Sur, y al mismo tiempo de la adquisición de una posición cada vez más fuerte en los mercados desarrollados del Norte.

Un cierto potencial de inversión en el exterior, aunque por el momento modesto, lo adquieren algunos países centroamericanos, que aumentaron la IED en 2010 hasta US\$ 119 millones; es decir un aumento de 119% con respecto al año 2009. Se trata de empresas de Panamá, El Salvador, Guatemala y Costa Rica, países en los cuales los gobiernos, además de aplicar planes creíbles de liberalización económica, están apoyando, también, el proceso de internacionalización. Estos datos explican los progresos visibles registrados sobre todo por Costa Rica y Panamá en el aumento de la competitividad y productividad, en la aplicación de las nuevas tecnologías de información y comunicación.

### *Estructura deficitaria de la exportación de ALC*

Respecto al comercio exterior regional, después de una fuerte caída en el año 2009 como consecuencia de la crisis económica mundial, en 2010 se registra un crecimiento importante de un 20%. Nos preguntamos: ¿este es un crecimiento que genera cambios o es solamente crecimiento?

Sin entrar, por el momento, en detalles respecto a la estructura de las exportaciones, vale notar que la evolución del precio y del volumen

exportado por los países de ALC evidencia la volatilidad observada en los precios regionales. Si desde el punto de vista del valor, así como se muestra en el análisis de CEPAL (2010) las exportaciones aumentaron en la última década en un 7,4% respecto a un 8,5% en la década de los 90, desde el punto de vista del volumen tenemos en la última década un crecimiento de 2,1% respecto a 9,7% en la década de los 90<sup>6</sup>. Esta data reduce sustancialmente el progreso de los emergentes latinoamericanos respecto a sus pares de Asia. Esto se debe, sobre todo, al empuje de los precios que favorecieron a los productores de petróleo y minerales. Según el mismo documento, la tasa media de crecimiento de las exportaciones de ALC (crudo, cobre, mineral de hierro, soja, gas natural), en la última década, fue de 22%, mientras que el volumen fue de 6%. El ejemplo más claro es Venezuela, donde los precios del petróleo aumentaron, en el mismo período, en 17%, mientras que el volumen disminuyó en -1,5%.

A pesar de la clara tendencia hacia la diversificación de la inversión, señalada anteriormente, un fenómeno significativo en la nueva estructura de exportación de la zona es el dinamismo de la exportación de materias primas. Esta evolución se debe, por una parte, al alza de los precios del petróleo y el gas y, por otra parte, a la demanda asiática, sobre todo la de China.

Por el contrario, las exportaciones de manufacturas con contenido tecnológico registraron caídas importantes. Si en la década de los 2000 la tasa media de crecimiento anual de las materias primas llegó a 11,4% con respecto a 2,6% en la década de los 90, en el mismo período, el crecimiento de las exportaciones de las manufacturas bajó de 14,7% a 5,3%.

Esto hace pensar a muchos analistas en una “reprimarización” de las exportaciones regionales. De hecho, si tomamos en consideración la

<sup>6</sup> Para el análisis del desempeño del comercio exterior de América Latina y el Caribe se tuvieron en consideración los siguientes indicadores: a) tasa media de crecimiento de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios para los períodos 1990-1999 y 2000-2009; b) distribución sectorial según intensidad tecnológica de las exportaciones; c) estructura de las exportaciones hacia la región; d) índices de concentración y diversificación de Herfindahl-Hirschman para las exportaciones; e) índices de comercio intra-industrial con la metodología de Grubel y Lloyd; y f) descomposición por valor y volumen de las principales exportaciones regionales.



estructura de exportación de ALC hacia el mundo, la tendencia de deterioro es evidente. De acuerdo con el análisis de CEPAL (2010), en 2008-2009 la exportación de materias primas al mundo tenía un peso de 38,8% y las manufacturas basadas en recursos naturales de 20,2%, mientras que en 1998-1999 la relación era de 26,7% y respectivamente de 18,45%.

Si analizamos desde el punto de vista sectorial, la situación es aún más alarmante. Comparando el período 2000-2002 con 2007-2009, notamos que el peso de las materias primas en la exportación subió desde 25% a 34%, mientras que las manufacturas de tecnología alta, media y baja cayeron desde 51,9% a 41,1%.

No obstante, no todos los países de ALC siguen la misma tendencia. Se puede notar que los principales exportadores, inclusive los modestos exportadores de América Central, tienen modificaciones ligeras o nulas y en algunos casos un importante crecimiento de las manufacturas. Colombia, por ejemplo, aumentó el peso de la exportación de materias primas de 44,9% a 46,6%, Chile de 30,9% a 34,4%, mientras que El Salvador bajó de 13,9% a 6,5%, Guatemala de 34,4% a 28,1% y Costa Rica de 21,2% a 18,6%. Las exportaciones de manufacturas siguen constantes o con caídas leves. Colombia sigue constante con 32%, Chile baja de 10,8 a 7,8%, El Salvador sube de 43,4% a 65% y Guatemala de 31,8% a 42%.

Un análisis interesante para el objetivo de esta investigación, es la concentración y diversificación de las exportaciones por productos y destinos. Podemos notar que los países latinoamericanos con mayor grado de actividad en el mercado internacional son los más diversificados, respectivamente Brasil, Argentina y México, mientras que países como Venezuela, Ecuador y Bolivia dependen casi exclusivamente de sus exportaciones de recursos naturales.

El grado de especialización de la IDE, afirman Chudnovsky y López (1999), refleja, en esencia, las áreas en donde los respectivos países son más competitivos a nivel local, que en general corresponden a actividades maduras desde el punto de vista del ciclo de producto. Así, las empresas internacionalizadas operan en servicios, actividades manufactureras tradicionales o sectores vinculados a recursos naturales. Algunos



sectores se repiten (petróleo, bancos, alimentos, bebidas, ingeniería y construcción), mientras que otros reflejan ventajas más específicas de cada país (farmacéutica y siderurgia en Argentina; textil, siderurgia, papel y aeronavegación en Brasil; energía eléctrica, complejo forestal/maderero/celulósico/papelero, metalurgia del cobre, previsión social y comercio en Chile; y cemento, vidrio, televisión y hotelería en México). Los casos de internacionalización en sectores intensivos en tecnología son aislados: farmacéutica, telecomunicaciones y servicios de informática en Argentina; autopartes y equipo de transporte en Brasil; agrobiotecnología, televisión, telecomunicaciones y equipo de transporte en México.

Respecto a los destinos, Chile, Brasil, Colombia, Costa Rica y México, países con el mayor grado de internacionalización, mantienen un alto nivel de comercio con los Estados Unidos y con la misma región y coinciden, en su exportación, con la presencia relativamente alta de manufacturas. El proceso es diferente en las relaciones con China y el resto de Asia, en los cuales predominan los recursos naturales y tienen como socios a Venezuela, Ecuador y Bolivia<sup>7</sup>. Esto demuestra, una vez más, que los países con una mayor presencia en el mercado internacional, tienen una estructura de exportación más diversificada desde el punto de vista del producto y destino.

No obstante, la heterogeneidad de ALC ofrece a escala continental resultados no muy alentadores. Según CEPAL (2010), la evolución de las tasas anuales de crecimiento de las exportaciones de productos primarios fue en la década de 2000 de 11,4%, con respecto a 2,6 en la década de los 90. Al mismo tiempo, las tasas anuales de crecimiento de las manufacturas fueron de 5,3% en los años 2000 con respecto a los

---

<sup>7</sup> En todos los estudios de CEPAL de los últimos tres años, se advierte que es importante evitar que se reproduzca el patrón de comercio de tipo centro-periferia, en el cual China aparecería como un nuevo centro y los países de la región como la nueva periferia. En consecuencia, afirma CEPAL, es preciso avanzar hacia una relación comercial más acorde con los patrones de desarrollo económico y social que requiere América Latina y el Caribe. Por lo tanto, se debe realizar un esfuerzo orientado a promover mayores niveles de innovación y desarrollo endógeno de capacidades tecnológicas, tanto en los sectores asociados a los recursos naturales como en los de manufacturas y servicios.



14,7% en los años 90. Por supuesto, así como afirmábamos anteriormente, hay que ponderar estos resultados con el aumento de los precios de las materias primas.

En cuanto a la exportación de servicios, hubo más dinamismo en transporte, en el cual la tasa anual de crecimiento fue de 7,9% en la última década con respecto a 3,6% en la década pasada, así como “Otros servicios”, que aumentó de 8,5% a 10,1% en el mismo período. Hay una caída importante en la categoría “Viajes” de 7,3% a 5,8%, que se debe a los desastres naturales recurrentes en la zona y a la crisis económica mundial.

## El apoyo gubernamental a los procesos de internacionalización

Los expertos se preguntan cómo distinguir los beneficios de la empresa de los progresos de la economía en su conjunto. Este elemento es clave para definir los límites del apoyo gubernamental a las políticas de internacionalización, y sobre todo el apoyo a las grandes empresas.

Ya hemos visto en un capítulo anterior el efecto de la internacionalización sobre los índices de desempeño. Sin embargo, CEPAL aconseja en 2011 una política proactiva en este campo, insistiendo sobre las ventajas de la internacionalización: mejoría de estándares productivos y de gestión, el incremento de la productividad, la adquisición de nuevos conocimientos, el fortalecimiento de las capacidades tecnológicas existentes en la misma empresa y en la estructura productiva del país, la dinamización de los mercados de capitales.

Según Chudnovsky y López (1999), del examen de la evidencia presentada en cuatro estudios nacionales, surge un consenso en el sentido de que la internacionalización ha generado significativas ventajas para las firmas protagonistas de dicho proceso. Esto se traduce, según los casos, en la defensa o expansión de las exportaciones, el aumento del poder de mercado, la mejora del valor agregado de la producción que se

vende en el exterior, el aumento del tamaño de la firma –con el mejor aprovechamiento de sus activos tangibles y, principalmente, intangibles–, ventajas para acceder a fuentes de financiamiento internacionales, facilitar los procesos de reestructuración corporativa, entre otros resultados positivos. Asimismo, la internacionalización permitiría que las firmas exploten mejor las economías de escala que pueden surgir de sus respectivos “activos estratégicos” en los sectores en los que son más competitivas, en lugar de continuar con diversificaciones poco sinérgicas dentro de cada espacio económico nacional.

La internacionalización aporta definitivamente al mejoramiento de los índices de desempeño, no sólo en su primera fase, cuando las empresas exportan bienes, sino cuando comienzan a innovar, a generar redes de proveedores y empleo, afirma Bernardo Kosakoff, director del Centro de Empresas, Competitividad y Desarrollo de la Universidad de San Andrés, en Argentina, en una entrevista con Marcela Valente (2011). “Esto impacta en el país. Sería equivocado pensar –agrega él–, en producir menos riqueza para no aumentar las brechas entre pobres y ricos. Hay que proporcionar políticas y regulaciones para que los beneficios no sirvan sólo a las empresas, sino al desarrollo del país”.

## Conclusiones

1. El proceso de internacionalización de las pequeñas y medianas empresas (PYME) en América Latina es modesto y tiene un peso poco significativo. El fenómeno que impacta el mundo económico del continente es el surgimiento de las multinacionales latinas, como parte del mercado global.
2. Lejos de traducirse en un debilitamiento de las industrias nacionales, el aumento de sus inversiones externas lleva a la mejora de los índices de desempeño, lo que tiene un impacto positivo sobre la economía del país: el aumento de la competitividad de las empresas, la adquisición de conocimientos y de tecnología, la expansión de los mercados, el aumento de la rentabilidad, la creación de economías de escala.



3. Las empresas con mayor grado de internacionalización son las que pertenecen a Brasil, Chile, México y Colombia. Al mismo tiempo empresas de Panamá, El Salvador, Guatemala y Costa Rica, países en los cuales los gobiernos, además de aplicar planes creíbles de liberalización económica están apoyando el proceso de internacionalización, han registrado progresos visibles respecto a sus índices de desempeño.
4. Si bien los recursos naturales siguen teniendo un peso relativamente alto, se observa un proceso de diversificación cada vez más claro de la inversión de ALC, lo que impacta positivamente en los índices de desempeño.
5. A pesar de esta tendencia clara hacia la diversificación de la inversión, un fenómeno significativo en la nueva estructura de exportación de la zona es el dinamismo de la exportación de materias primas, lo que engendra el peligro de “reprimarización” de las respectivas economías.



## Referencias

- BOSTON CONSULTING GROUP (2006). AGUIAR, M.; BHATTACHARYA, A.; BRADTKE, T.; COTTE, P.; DERTNIG, S.; MEYER, M.; MICHAEL, DC; SIRKIN, H. (2006). *The New Global Challengers*, May 2006.
- CEPAL (2010). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*.
- CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en ALC, en 2010*.
- CHUDNOVSKY, DANIEL y LÓPEZ, ANDRÉS (1999). *Boletín Techint*, abril-junio de 1999, Buenos Aires.
- LATIN TRADE (2007). "Top 500 Companies in Latin America", *Latin Trade*, July 2007.
- CASANOVA, LOURDES (2010). *From Multilatinas to Global Latinas. The New Latin American Multinationals*, Palgrave Macmillan, 2010.
- NEW GIANTS (2007). "Why the World's Hottest, Richest Companies are Rising out of Poor Countries", en *Newsweek*, 8 October.
- SANTISO, JAVIER (2008). "La emergencia de las multilatinas", en *Revista de la CEPAL #95*, agosto, 2008.
- THE ECONOMIST* (4 April 2007). "Globalisation's Offspring".
- THE GLOBAL COMPETITIVENESS REPORT 2010-2011 (2010). Highlights, World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
- UNCTAD (2005). Réunion d'experts sur renforcement des capacités des entreprises des pays en développement par l'internationalisation, Geneve, 5-7 décembre 2005.
- VALENTE, MARCELA (2011). *Economía de América Latina: Retos para empresas multilatinas que se globalizan* (2011) <http://www.periodistas-es.org/economia/economia-de-america-latina-retos-para-empresas-multilatinas-que-se-globalizan>
- WORLD ECONOMIC FORUM (2010). *Informe global sobre tecnologías de la información y comunicación (TICs)-2010*.