

# Empresas multilatinas: ¿consolidan o fragmentan la integración regional?

Avance de investigación en curso

GT 12 Globalización, integración regional y subregional

María Esther Morales Fajardo  
CRIM-UNAM

## Resumen

El documento analiza la inversión multilatina en la región durante la primera década del siglo XXI, para conocer si los acuerdos de integración han incentivado este tipo de inversión. El documento presenta un análisis sobre los acuerdos de integración firmados por las principales economías latinoamericanas que invierten en la región; así como el caso de internacionalización de tres empresas multilatinas. Las conclusiones son que los acuerdos de integración del regionalismo abierto incentivaron la inversión recíproca, pero no fueron el único factor que determinó la inversión entre los países latinoamericanos. Además, las grandes firmas multilatinas han seguido un proceso de internacionalización similar a las empresas transnacionales de los países desarrollados.

**Palabras clave:** Inversión, empresas multilatinas, integración

## Introducción<sup>1</sup>

Con la liberalización económica en América Latina, la inversión extranjera directa (IED) estuvo impulsada por los procesos de privatizaciones y, a finales del siglo XXI, el proceso de fusiones y adquisiciones (F&A) también fungió como un importante incentivo de la IED. En este contexto se consolidaron las llamadas empresas multilatinas, empresas con capitales de origen de alguna economía de la región.

El objetivo de esta investigación es analizar el papel que tienen estas empresas durante la primera década del siglo XXI (particularmente aquellas de mayor tamaño), a partir de los diversos acuerdos de integración firmados en la zona.

Esta ponencia forma parte de un proyecto de investigación que analiza la importancia de las empresas multilatinas (grandes y medianas) en América Latina y la generación de empleo en las regiones donde se establecen. En esta parte de la investigación se busca ubicar si las empresas multilatinas siguen las mismas tendencias de las empresas transnacionales (ET), para establecer sus proyectos de inversión en la región latinoamericana.

Para la realización de este documento se ha recurrido al siguiente camino metodológico: se considera un eje histórico para el análisis de la evolución de las empresas multilatinas –a partir de los informes producidos por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre la *Inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. En seguida se ha elaborado una base de datos con los diversos acuerdos de comercio e inversión de cinco países: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México. Estos países fueron selecciones en virtud de que son los principales receptores de inversión pero también los inversionistas mayoritarios en la región. Finalmente se consideraron 3 casos de

---

<sup>1</sup> Esta investigación ha sido realizada gracias al financiamiento de CONACYT Proyecto CB-2012-01, 177296. Agradezco la colaboración y asistencia técnica de Michelle Seneid Sánchez Celestino.

estudio representativos, a fin de trazar sus estrategias de inversión.<sup>2</sup>

Además de esta introducción, este documento expone, en primera instancia, un breve repaso de los fundamentos teóricos para el análisis de la IED, con énfasis en la inversión desde economías emergentes. En seguida, se expone la relevancia de estas empresas en la primera década del siglo XXI, para conocer a los principales inversionistas y sectores beneficiados con estas inversiones. Un tercer punto realiza el cruce de las inversiones de los principales países de las multilatinas con los acuerdos de integración realizados en la zona para, después, presentar la expansión de las principales firmas latinoamericanas en la región. Finalmente se establecen las conclusiones del documento.

## 1. IED: breve repaso teórico

Para analizar la IED, Dunning (1980) elaboró un enfoque que combinó tres criterios: las ventajas de propiedad –basadas en la teoría de la organización industrial–, las cuales consideran la obtención de rendimientos crecientes asociados a la expansión del mercado; la localización del país receptor, también basado en ciertas ventajas, como la posesión de materias primas o mano de obra especializada; y la internacionalización, según la cual la empresa decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles e invertir en el exterior.

De acuerdo con la teoría tradicional, la entrada o salida de la IED de un país está relacionada con su nivel y estructura económica. Esta teoría afirma que para que se lleve a cabo una salida de inversión, el país debe haber alcanzado cierto nivel mínimo de desarrollo, al tiempo que debe poseer ventajas que hayan llevado a la evolución de las empresas en ese país. En principio la inversión está relacionada con el bajo/medio conocimiento intensivo de industrias basadas en recursos naturales; después la inversión se mueve hacia las industrias tecnológicas intensivas y hacia la búsqueda de eficiencia. De forma similar, la salida de inversión, primero toma lugar en la tecnología baja e industrias basadas en recursos y luego en actividades de mayor valor agregado. Este es un proceso estructural que refleja el crecimiento de la competitividad nacional de las economías.

Sin embargo, la evidencia estadística muestra las limitaciones de la teoría (UNCTAD, 2006). Existen países con similar nivel de desarrollo que poseen patrones diferentes de inversión neta en el exterior per cápita y que están en las etapas iniciales (Brasil, China, India, México, Sudáfrica y Turquía) pero invierten en el exterior y son lugares de empresas transnacionales. El traslape de las etapas de la internacionalización y el desarrollo de los países estaría ligado, tanto a las políticas gubernamentales, pero también a la globalización y apertura económica que aumentan la competitividad y las oportunidades para las firmas locales de países en desarrollo.<sup>3</sup>

De acuerdo con UNCTAD (2006), las empresas de los países emergentes encuentran sus causas de internacionalización (*drivers*) en los siguientes factores:

- a) Factores domésticos (*push factors*): mercado y condiciones de comercio, costos de producción, políticas de gobierno. Las empresas tienen un limitado mercado en términos de escala y oportunidades de expansión. El incremento de los costos de producción en la economía nacional, causada por la rápida expansión económica o la escasez de recursos, también son

<sup>2</sup> Metodológicamente existen inconvenientes para estimar los flujos de inversión en el exterior de las economías emergentes, no únicamente de América Latina, ya que como lo señala la Unctad (2006), algunas ocasiones los datos presentados son sobre o sub estimadas. Para la realización de este artículo se recurrió a los datos estimados por la CEPAL y los informes publicados por las empresas en particular.

<sup>3</sup> De acuerdo con UNCTAD (2006), las firmas de estas empresas no necesariamente tienen que pasar por las etapas que sugiere la literatura tradicional, sino que necesitan poseer ventajas específicas que les facilite la inversión en el exterior (como una base industrial fuerte).

incentivos de la internacionalización. Un factor de motivación son los costos laborales. Las condiciones empresariales nacionales: competitividad global y local.

- b) Factores en la economía receptora (*pull factors*): los países en desarrollo son los más atractivos, aunque influye el tamaño del mercado. Los bajos costos laborales en estas empresas incentivan en la recepción de la IED, así como los recursos naturales y la infraestructura. Influyen también el marco legal, las facilidades y condiciones de negocio.

Si además de estas causas, también se considera la clasificación propuesta por Dunning (1980) sobre los motivos que encuentra la IED para dirigirse a los mercados receptores (búsqueda de recursos naturales, búsqueda o ampliación de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos estratégicos), se podría tener un marco analítico –que considera la CEPAL- para el análisis de las empresas multilatinas.

## 2. La inversión multilatina en América Latina

El término de “empresas multilatinas” hace referencia a las firmas originarias o con capital de alguno de los países de América Latina y que invierten dentro o fuera de la región. Cuervo-Cazurra (2010), apunta que la etiqueta hace referencia a las empresas con origen en países latinoamericanos y que tienen operaciones de valor agregado fuera de su país de origen. En la región, tanto los viejos empresarios como aquellos que surgieron y se desarrollaron durante las reformas estructurales en América Latina encontraron incentivos suficientes con la apertura económica para consolidar y/o comenzar su internacionalización.

La CEPAL (2006) encuentra tres fases de los flujos de inversión en el exterior por parte de los países latinoamericanos, a partir de la liberalización económica: una primera etapa es durante el primer quinquenio de años noventa, donde se aprecia que los capitales hacia el exterior no sobrepasaron los \$5 mil millones de dólares (mdd). De hecho, el promedio calculado por este organismo regional apunta hacia los \$3 mil mdd, etapa que coincidió con el inicio de las privatizaciones de las empresas estatales y la desregulación económica. Es decir, la inversión en el exterior por parte de los países latinoamericanos también siguió la misma tendencia que la IED.

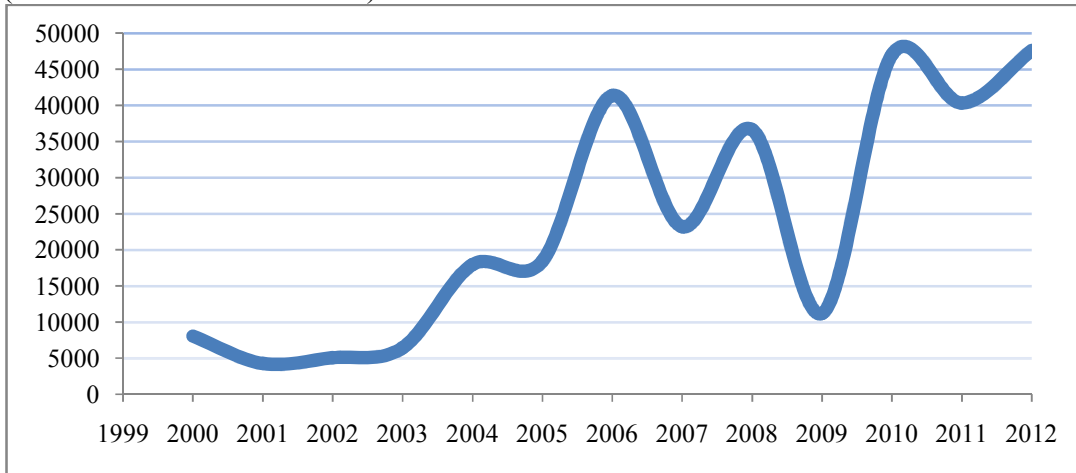
Durante esta fase, los grupos empresariales regionales interesados en la internacionalización aprovecharon las reformas estructurales que disminuyeron las trabas comerciales para efectuar actividades de exportación y aprovechar las ventas de paraestatales que convenían a su cadena productiva, además mejoraron sus capacidades competitivas y organizacionales para enfrentar la competencia internacional (CEPAL, 2006; Cuervo-Cazurra, 2010).

Una segunda etapa ocurrió desde finales de los años noventa e inicios del siglo XX (1997-2003), donde los flujos de capital en el exterior por parte de los países latinoamericanos alcanzaron en promedio los \$6,800 mdd (CEPAL, 2006). La inversión multilatina coincide con la fase de la finalización de las privatizaciones y con el proceso de F&A (transfronterizas) en la región.

En tanto que la última fase, ocurrida a partir de 2004, los flujos de capital han rebasado los más de \$25 mil mdd en promedio. De acuerdo con la información disponible por la CEPAL y UNCTAD, podemos considerar que el boom de las inversiones en el exterior realmente comenzó en el siglo XXI (véase gráfica 1).

Gráfica 1

Corrientes de inversión directa en el exterior de América Latina y el Caribe  
(miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL, 2013

El incremento de la inversión en el exterior de América Latina es evidente a través de sus empresas. La posición que ocupan las firmas latinoamericanas en las clasificaciones de la UNCTAD (2013) es muestra de ello: en el listado de las 100 empresas transnacionales (ET) no financieras, clasificadas por sus activos en el extranjero 2012, aparecen Vale de Brasil (minería), América Móvil (telecomunicaciones) y Cemex (cementos) de México.<sup>4</sup> Si se consulta el mismo listado pero solo para las economías emergentes y en transición se localizan las siguientes empresas: además de las tres mencionadas –las cuales aparecen en las posiciones 4, 7 y 8- Petróleos de Venezuela (posición 13), Petrobrás (18) y Gerdau de Brasil (29), Fomento económico mexicano (50), JBS de Brasil (54), Ternium de Argentina (61) y Grupo Bimbo de México (62).

La trascendencia económica de estas firmas también se aprecia en el valor de las F&A realizadas en el 2012. La clasificación considera movimientos por más de mil mdd completados en dicho año, entre las 50 primeras posiciones aparecen las siguientes empresas de la región: Petrogal Brasil que adquirió el 30% de las acciones de la empresa *Sinopec Group* de China, la fusión de las aerolíneas TAM (Brasil) y LAN (Chile), JPLSPE (grupo hospitalario brasileño) que adquirió el 86% de las acciones de *United Health Group Inc.* (EE.UU.) y Usinas Siderurgicas de Minas Gerais (Brasil) adquirió el 15% acciones de Investor Grupo (Argentina) (Unctad, 2013).

La pregunta es ¿Qué hicieron estas empresas para lograr esta internacionalización? Un recorrido por los informes de la CEPAL muestra dos primeras características: existen sectores productivos que son aprovechados por las multilatinas en la región: productos básicos (hidrocarburos, minería, metalurgia, cemento), telecomunicaciones, bebidas y alimentos, comercio minorista y servicios financieros. Este primer hallazgo está vinculado con la estrategia utilizada por estas firmas, quienes al igual que las ET de los países desarrollados –excepto el caso de América Móvil- coincidieron en asegurar primero su mercado local y después comenzar un proceso de internacionalización a partir de la búsqueda de materias primas, eficiencia y mercados locales.

La inversión multilatina dirigida hacia estos sectores, durante el primer quinquenio del siglo XXI, como apunta la CEPAL (2005), tendió a la compra de activos existentes, más que a la creación de nuevos.

<sup>4</sup> Vale aparece en el lugar 61, con más de \$45 mil mdd de activos y más de 15 mil empleados en el exterior (ambas variables). En tanto, América Móvil se ubicó en el lugar 95, con más de \$32 mil mdd y 86 empleados en el exterior. Mientras que Cemex se ubicó en la posición 98, con \$30 mil mdd y 35 mil empleados en el exterior. El ranking lo encabeza *General Electric* de los Estados Unidos, con \$303 mil mdd y 171 mil empleados en el exterior (Unctad, 2013).

Ello se explica tanto por el proceso de algunas privatizaciones que todavía ocurrían en ciertos países de latinoamericanos, pero aún más, por el aprovechamiento de los activos de empresas privadas locales que tuvieron problemas financieros y la experiencia de las compradoras<sup>5</sup>.

Como se mencionó previamente, durante la última fase, la inversión multilateral siguió la tendencia de las F&A transfronterizas.<sup>6</sup> La importancia de F&A, desde las economías emergentes, lo muestra la UNCTAD (2006): a partir del año 2000, las transacciones entre norte y sur han tenido un crecimiento rápido, lo cual es una señal de las empresas de los países emergentes en adquirir activos estratégicos e incrementar su presencia en los mercados. UNCTAD (2006) también coincide en que la internacionalización de las empresas latinoamericanas fue básicamente de ámbito regional, a partir de un liderazgo en los mercados locales y capitalizando oportunidades con la privatización y desregulación de las economías en la región.

Este organismo resalta que uno de los incentivos que tuvieron las empresas latinoamericanas para su internacionalización fue la supresión de medidas proteccionistas al comercio. Si se observa la gráfica 1, puede apreciarse que lo que en este documento se considera como el boom de la inversión multilateral es un paso posterior a la firma de diversos acuerdos de integración regional que ocurrieron en América Latina.

Bajo la tendencia de F&A también se perciben dos inconvenientes: por un lado, al imitar el proceso de internacionalización de las ET desarrolladas y por las propias carencias de la región, la inversión multilateral no se dirigió a la búsqueda de activos tecnológicos, sino a afianzar las actividades productivas en las cuales tienen amplia experiencia. Por otro lado, la dinámica del proceso de F&A ha puesto duda en qué tan latinoamericanas son las empresas de la región (por ejemplo, la reciente compra del Grupo Modelo, cervecera de México, por parte de Grupo *Anheuser-Busch InBev* de Bélgica).

Lo que sin duda no se puede dejar de lado es la presencia que tienen estas firmas como importantes emisores de IED en la región. La evidencia es notable para el año 2012: la IED alcanzada por la región fue de \$173,361 mdd; y con respecto a los principales inversionistas en la región, si se engloba al total de las inversiones de las empresas multilaterales y se disgrega por países europeos, América Latina representaría el segundo inversionista de la región con un 11%, seguido por los Países Bajos con un 9 % (CEPAL, 2013).

Esta evidencia de que América Latina se constituye como uno de los principales inversionistas en la región muestra que, aunque a nivel global las F&A sufrieron una baja, las inversiones de las multilaterales en el exterior continúan con una etapa de auge, en diversas partes del mundo. Tan sólo México fue el país de la región que más invirtió en el exterior en 2012, ya que sus inversiones llegaron a más de \$25 mil mdd. América Móvil, la mayor de las empresas translatinas mexicanas, fue la principal responsable de este incremento; Grupo México invirtió \$134 mdd en sus operaciones mineras en el Perú; Bimbo abrió una nueva planta en el Brasil y otra en la Argentina, por citar algunos ejemplos (CEPAL, 2013).

### 3. Inversión y acuerdos de integración en América Latina

¿La integración es un incentivo para la inversión? Este cuestionamiento guía el análisis a partir del regionalismo abierto que ocurrió con el proceso de apertura económica en América Latina.

<sup>5</sup> Por ejemplo: la fusión de las empresas brasileñas Brahma y Antártica (cerveceras); las diversas compras de compañías locales en Guatemala y sobre todo Brasil por parte de América Móvil o la compra de la mexicana Hylsamex por parte del grupo argentino Technit.

<sup>6</sup> En la región las F&A son dentro de la propia región, a diferencia de la inversión en el exterior de otras economías emergentes, por ello son transfronterizas, excepto en algunos casos de grandes multilaterales. Además, en la región, el despliegue de la inversión en el exterior se registró más tardíamente en comparación con otras regiones del mundo, particularmente con respecto a Asia (Mathews, 2005 en CEPAL, 2006).

El regionalismo abierto de los años noventa constituyó una nueva forma de organización política y económica que permitió definir la capacidad acción de los actores de acuerdo a su poder de regionalidad: la región circunscrita como unidad geográfica, la región inmersa en un sistema de relaciones translocales en los ámbitos social, político, cultural y económico; la región definida por la membresía de la organización regional, y la región como sujeto de su propia identidad, capacidad, legitimidad y aparatos para hacer políticas propias (Hettne, 1997 y Miltelman, 1996).

Este tipo de regionalismo permitió a los países latinoamericanos insertarse en las dinámicas de la economía mundial, consolidar el proceso de liberalización económica y reforzar los procesos de multilateralismo. Desde la CEPAL (1994), el regionalismo abierto se entendió como un proceso impulsado por las fuerzas de mercado y su contribución –expresada por medio de los acuerdos de integración regional- conllevaría al aumento de la inversión nacional y extranjera, al incremento en el volumen y valor agregado a las exportaciones, a la incorporación del progreso técnico en la producción y al desarrollo de sectores con producción de rendimientos crecientes.

En ese sentido, el regionalismo abierto sí era un incentivo a la inversión. La evidencia empírica mostró que durante el periodo 1991-1999 diversos países introdujeron cambios en las leyes que rigen a la IED. De acuerdo con UNCTAD (2000), el 94% de los países analizados establecieron un marco favorable hacia los flujos de capital. Asimismo, otros elementos que motivaron la llegada de la inversión estuvieron asociados con los procesos de integración económico-comercial: los tratados bilaterales pasaron de 181 a finales de 1980, a 1856 a finales de 1999; en tanto que los tratados de doble imposición también aumentaron pasando de 719 en 1980 a 1982 a finales de 1999. En un plano intrarregional, el aumento de acuerdos contribuyó al establecimiento de un clima que incentivó las inversiones, mismas que favorecieron a su vez las corrientes de inversiones internacionales (UNCTAD, 2000).

El cuadro 1 reafirma la hipótesis de que el regionalismo abierto incentiva la inversión. En el cuadro se observan los acuerdos de integración regional, que pueden ser acuerdos de alcance parcial y/o acuerdos de complementación económica, así como los acuerdos para la protección y promoción recíproca de inversiones, firmados por las principales economías durante el periodo del regionalismo abierto en América Latina. La evidencia encontrada es interesante: en primer lugar, podemos destacar a las economías con un mayor grado de apertura (véase anexo), entre ellas Chile y México, así como las proteccionistas, Brasil. Sin embargo, de acuerdo con el cuadro 1, el hecho de que una economía sea más abierta, no necesariamente implica que tenga más acuerdos de integración firmados. Por el contrario, las economías proteccionistas, Argentina y Brasil, son los que tienen un mayor número (28 y 40, respectivamente). Ello se debe al número de acuerdos establecidos por el bloque al que pertenecen. Si del número total de acuerdos firmados sólo se consideran aquellos que contemplan a la inversión, el número se reduce significativamente. En este caso, los países con mayor apertura son los que tienen un mayor número de AI-I (Chile con 8 y México con 9). En tanto que, los países más proteccionistas tienen un menor número (Brasil con 6 y Colombia con 4). De acuerdo con las características del segundo regionalismo, al parecer los países que tienen una mayor apertura comercial contemplan en sus acuerdos de integración, la promoción de las inversiones. Este dato es evidente cuando se observa que el 60% de los acuerdos firmados por México contemplan la inversión y casi el 45% en el caso de Chile. Es decir, además de promover el libre comercio o la liberalización comercial gradual, también hacen énfasis en la promoción de las inversiones.

Más aún, en el caso de Chile y México, más del 75% de los acuerdos que contemplan a la inversión contienen mecanismos para la solución de controversias en este tema. Este aspecto es significativo porque implica otorgar certidumbre jurídica a los inversionistas. El porcentaje se reduce al 50% y 25% en los casos de Brasil y Argentina, respectivamente (véase cuadro 1).

En el caso de los APPRIS, el panorama es diferente. Si bien Chile es la economía más abierta y tiene un mayor número de acuerdos de este tipo; en el caso de México no es así. La economía mexicana sólo

tiene 4 APPRIS, porque en todos los Tratados de Libre Comercio que ha firmado con países latinoamericanos se incluye un capítulo sobre inversiones (y mecanismos de solución de controversias), además de que otros acuerdos de integración (como es el caso de los ACE con Mercosur o Brasil), promueven la inversión recíproca. Esta práctica hace suponer que el gobierno mexicano no requería impulsar un APPRI adicional a un ACE.

En el caso de los APPRIS también resalta el caso de la economía argentina; ese país si bien, cuenta con un buen número de acuerdos que promueven la inversión, es el segundo país que tiene APPRIS firmados con economías de la región.

Por tanto, la inversión en América Latina, particularmente la inversión entre países de la región sí esta incentivada por los acuerdos de integración en el marco del segundo regionalismo latinoamericano. No obstante, pese al número de acuerdos firmados y los esfuerzos realizados desde diversos bloques subregionales, aún no existe un espacio integrado en esta zona. El incremento de la inversión recíproca encuentra certidumbre en los instrumentos jurídicos firmados entre los países, pero además de este incentivo deben considerarse los cambios en las legislaciones nacionales para otorgar un mejor trato a las inversiones, así como a la dinámica de cada una de las empresas y las economías en la región.

Cuadro 1.

Principales economías de América Latina: acuerdos de integración e inversión  
(Acuerdos regionales)

Periodo	País	AI	AI-I	%-AI	AI-MSCI	%-AI-I	APPRIS
1995-2002	Argentina	38	12	31.57%	3	25%	11
1994-2005	Brasil	40	6	15%	3	50%	3
1991-2008	Chile	18	8	44.44%	7	87.5%	16
1993-2006	Colombia	13	4	30.76%	4	100%	2
1993-2006	México	15	9	60%	7	77.77%	4

AI: Acuerdos de Integración (Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Complementación Económica)

AI-I: Acuerdos de Integración que consideran a la inversión

AI-MSCI: Acuerdos de Integración que consideración mecanismos de solución de controversias en inversión

APPRIS: Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones

%-AI/ AI-I: Porcentaje sobre el total de AI o AI-I

Elaboración propia con base en ALADI y SICE-OEA, 2013.

#### 4. Las grandes multilatinas en la región

En este apartado se presenta, brevemente, la trayectoria de 3 empresas multilatinas ubicadas en el ranking de la *Revista AméricaEconomía* (2013) y clasificadas de acuerdo al grado de internacionalización (en la región y en el mundo). Dichas empresas son: Grupo IMPSA de Argentina, Odebrecht de Brasil y América Móvil de México.

##### a) Grupo IMPSA

Grupo IMPSA es una empresa ubicada en el sector de la energía y que provee soluciones para la generación de energía eléctrica a partir de recursos renovables, equipos para la industria de procesos y servicios ambientales. En 1965 surgió como Industrias Metalúrgicas Pescarmona S.A. IMPSA comenzó su proceso de internacionalización en la década de 1980 y actualmente tiene presencia en 30 países en todo el mundo.

En América Latina, Grupo IMPSA tiene presencia básicamente en América del Sur (Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú, Brasil, Paraguay, Uruguay, Argentina y Chile) y con mayor fuerza en Brasil. En el caso de Colombia y Brasil, la empresa llegó en la década de los años ochenta (1986); mientras que a Chile llegó en 2009, a través de un contrato con Colbun, S.A. para el suministro de mil toneladas de equipo hidromecánico, pero no tiene una planta en este país.

En los dos primeros casos, la llegada de la empresa fue durante el proceso de liberalización económica y, por ende, a los acuerdos de integración. Sólo en el caso de Chile, los dos países ya tenían firmados tanto un acuerdo parcial como un APPRI. Como lo apunta Calbosa (2012), esta empresa argentina primero acudió a las actividades de exportación, tal como lo señala Dunning (1980). En seguida, adquirió activos y empresas en otros países que le permitieron concentrar sus operaciones (como fue en Colombia) y en búsqueda de nuevos mercados, con lo que emprendió nuevos proyectos a su cadena global de producción con mayor valor agregado.

De acuerdo, con la trayectoria de internacionalización de esta empresa, IMPSA ha seguido los patrones de algunas de las ET: primero consolidó su posición en el mercado interno para después continuar con su proceso de expansión foránea; la internacionalización se dio a través de economías vecinas, aprovechando los acuerdos comerciales firmados; el tamaño de la economía receptora, en este caso, Brasil ha sido determinante para los planes de expansión internacional. Además de la búsqueda de nuevos mercados, IMPSA buscó el acceso a materias primas en sus procesos de producción.

## **b) Odebrecht**

El consorcio Odebrecht fue establecido en el año de 1944 en la ciudad de Bahía (Salvador). Esta empresa se desarrolla en los segmentos de ingeniería, construcción, química, petroquímica, infraestructura y servicios públicos. A principios de los años setenta, la empresa comenzó un proceso de expansión por territorio brasileño y a finales de esa década comenzó su estrategia de internacionalización con la construcción de proyectos hidroeléctricos en Chile y Perú.

A partir de 1984, Odebrecht continuó con la construcción de Hidroeléctricas en Angola, Argentina y Ecuador. Autores como Rossi y Nique (2007) señalan que la expansión de la empresa en estos años obedeció a la necesidad de ampliar sus operaciones y diversificar los riesgos por los cuales atravesaba la economía brasileña.

En los años noventa, incursionó en Portugal a través de la empresa José Bento Pedroso e Hijos y la construcción de obras como autopistas y líneas de metro. En este punto, la empresa brasileña desarrolló una nueva estrategia: integrar empresas locales y aprender sobre diferentes culturas y metodologías de los países a los que llegaba (Gaspar, Lotti y Santanna, 2007).

Bajo esta estrategia, adquirió la empresa inglesa *SLP Engineering* y comenzó a operar en Venezuela, Uruguay y México. Actualmente, la empresa tiene presencia en 23 países de la región, entre ellos México, Colombia y Argentina. En Argentina, el Grupo Odebrecht se estableció en 1987, en Colombia en 2002 y en México en 1991. La llegada a estos países coincide con el proceso de regionalismo abierto y la mayor parte de la firma de los acuerdos de integración entre Brasil y los países latinoamericanos.

Entre las estrategias de internacionalización empleada por esta empresa pueden citarse: enfocarse en un área de perfecto dominio de la tecnología o donde el diferencial tecnológico de la empresa ofreciera una ventaja competitiva en comparación de otros competidores. Asimismo, fueron escogidos países con afinidades culturales y características que no ofrecieran una exclusión del trabajo realizado y estuviera cerca de la matriz para el reabastecimiento de recursos o por cuestiones de necesidad u apoyo. La consolidación de su presencia en el mercado interno brasileño para después comenzar el proceso de



expansión internacional; el aprovechamiento de la disminución de barreras en los mercados latinoamericanos y la diversificación de riesgos que podría tener en su propia economía.

### c) América Móvil

El antecedente de América Móvil (AM) es Telmex, consorcio de telecomunicaciones que surgió como consecuencia de la privatización de servicios públicos en los años noventa.<sup>7</sup> En diciembre de 1990, el 20.4% del capital social de Telmex (\$1,757 mdd) había sido adquirido por Grupo Carso, en alianza con *France Cable and Radio* y *Southwestern Bell*. La última fase del proceso de privatización concluyó en septiembre de 1994 (Pérez y Tunal, 2003).<sup>8</sup>

Telmex desarrolló una estrategia diferente para su expansión, ya que paralelamente ocurrió su consolidación en el mercado interno. Además, AM es el claro ejemplo del aprovechamiento de las F&A. En 1995 inició trámites para operar en Estados Unidos a través de la asociación con *Sprint*. En 1997 adquirió la empresa Telecomunicaciones de Guatemala y algunos activos en telefonía móvil e Internet en Brasil, Ecuador y Estados Unidos (CEPAL, 2006).

En el año 2000, para consolidar su proceso de internacionalización estableció América Móvil, con la separación de algunos activos de Telmex, como Telcel en México, Telgua en Guatemala, Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones y *Algar Telecom Leste* en Brasil. En este mismo año junto con *Bell Canadá Inc.* y *SBC Inc.* constituyó Telecom Américas para continuar el proceso de expansión en América Latina.

Así entre 2000-2002 Telecom Américas adquirió en Brasil: *Americel*, *Telet*, *Tess* y *Algar Telecom Leste*; además de *Bell Canadá Inc.* y *SBC Inc.*, que ya operaban en este país (CEPAL, 2006). El caso de la expansión de esta empresa en Brasil permite apreciar la estrategia de F&A: a finales de 2003 se integraron todas las operadoras mediante una sola marca unificada: Claro. *Embratel* fue adquirida un año después y en 2005, América Móvil adquirió *Net Serviços de Comunicação S.A.* A su vez, en 2006, *Embratel* adquirió casi el 40% de las acciones de *Vivax*, segundo proveedor más grande de televisión por cable en aquel país sudamericano (Telmex internacional, 2007).

En 2011 se tenía posesión del 89.8% de las acciones de *Net Serviços*, a través de *Embrapar* y *Embratel*. En septiembre de 2011, el congreso brasileño eliminó la restricción de limitar al 49% la participación de inversionistas extranjeros en las empresas de televisión por cable, con lo cual se autorizó el control del 90.12% de *Net Serviços* por parte de *Telmex Internacional*, a través de las subsidiarias (*Embrapar* y *Embratel*). En ese mismo año, con una inversión de \$235 mdd, *Embratel* adquirió la titularidad de las acciones de *Star One*, compañía dedicada a la prestación de servicios satelitales en Brasil (Telmex Internacional, 2012).

Telmex opera en Brasil por medio de las empresas *Claro*, *Embratel* y *Net Serviços*. Sin embargo, opera en Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Panamá, Costa Rica, Colombia, Ecuador, Perú, Chile, Argentina, Paraguay y Uruguay.

### Conclusiones

La apertura económica en América Latina ha sido un factor clave para el proceso de internacionalización de las empresas. Las estrategias y los incentivos que tiene el inversionista son diversos; sin embargo, en el caso de la región latinoamericana, la proliferación de los acuerdos de integración derivados del marco del regionalismo abierto estuvo vinculada a un componente de inversión recíproca.

<sup>7</sup> Históricamente, el antecedente de Telmex es la Compañía Telefónica Mexicana fundada en 1882 y dependiente de la *Western Electric Telephone Company* (Pérez y Tunal, 2003).

<sup>8</sup> Telmex forma parte del Grupo Carso constituido en 1966 (Martínez, 2010).

En esta investigación se comprueba que los países con mayor apertura económica y que siguen los postulados del regionalismo abierto, son los países que incentivan la firma de acuerdos que contemplan a la inversión recíproca y, por tanto, que ofrecen mayores garantías para el inversionista. Sin embargo, en el caso de la expansión de tres de las grandes empresas multilatinas, la creación de acuerdos de integración es un incentivo más, entre otros, que tienen las firmas para internacionalizarse.

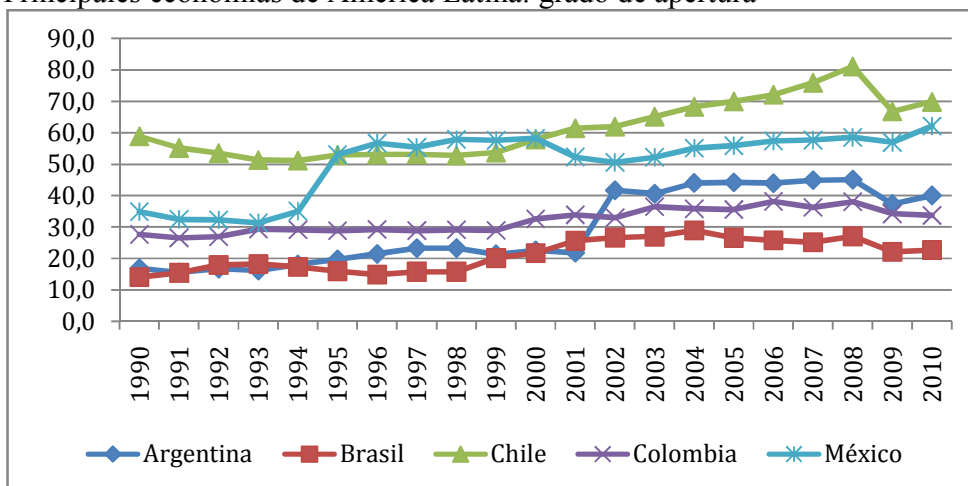
Salvo el caso de América Móvil, el resto de las empresas multilatinas primero consolidaron su presencia en sus mercados internos para después continuar con su proceso de expansión internacional. Cada empresa desarrolló sus propias estrategias de expansión: búsqueda de mercados, acceso a materias primas, búsqueda de eficiencia y diversificación de la producción y riesgos. El factor común de la expansión de todos los casos analizados ha sido la internacionalización de sus procesos como estrategia para mejorar la competitividad y la productividad.

De manera general, puede concluirse que estas tres grandes multilatinas han seguido los patrones de internacionalización de las ET de economías desarrolladas, así como las tendencias de la inversión global.

## Anexo

### Anexo

#### Principales economías de América Latina: grado de apertura



Fuente: Cepalstat, 2013

## Bibliografía

- AméricaEconomía (2013), *Ranking de las multilatinas, las empresas más globales de la región*, Ed. AméricaEconomía. [[http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking\\_multilatinas\\_2013/](http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_multilatinas_2013/)] <08713>
- CEPAL (1994), *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile, CEPAL, LC/G.1801.
- \_\_\_\_\_, (2005), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2004*, Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_, (2006), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005*, Santiago de Chile: CEPAL.
- \_\_\_\_\_, (2013), *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*, Santiago de Chile: CEPAL.
- Cuervo-Cazurra, A. (2010), "Multilatinas", en *Universia Business Review*, (25), España: Universia, pp. 14-33.

- Dunning, J. H. (1980), "Toward and eclectic theory of international production" en *Journal of International Business Studies*, Vol. 11, (1), Michigan: Academy of International Business, pp. 9-31.
- Gaspar, M. F. Lotti y W. Santanna (2007), "A internacionalização da Construtora Norberto Odebrecht" en *Revista Ciên Empresariais da UNIPAR*, Umuarama, V.8, (1), pp.87-106.
- Hettne, B. (1997), "The Double Movement: global market versus regionalism", En Cox, R. W. (Ed.), *The New Realism: Perspectives on multilateralism and World Order*. Gran Bretaña: United Nations University Press
- Martínez J. (2010), *Carlos Slim. Retrato inédito*, México: Océano ed.
- Mittelman, J. H. (1996). "Rethinking the "New Regionalism" in the Context of Globalization", *Global Governance*, Vol. 2, no.2. pp. 189-213.
- Pérez G. y G. Tunal (2003), "Modernización productiva y flexibilidad laboral" en *Revista Contaduría y Administración*, (208), pp. 53-82.
- Rossi C. Y W. Nique (2007), "Impacos da internacionalização da Construtora Norberto Odebrecht S.A. no Equador" ponencia de 4º Congreso do Instituto Franco-Brasileiro de Administração de Empresas, 24-25 de maio de 2007, Porto Alegre, Brasil.
- Telmex Internacional (2007), *Reporte Anual de Telmex Internacional 2006*, México: Telmex Internacional [<http://www.telmexinternacional.com>] <08/12>
- \_\_\_\_\_, (2012), *Reporte Anual de Telmex Internacional 2011*, México: Telmex Internacional [<http://www.telmexinternacional.com>] <08/12>
- Unctad (2000), *Word Investment Report 2000*. NY-Genova: UN-Unctad
- \_\_\_\_\_, (2006), *Word Investment Report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development*. NY-Genova: UN-Unctad.
- \_\_\_\_\_, (2013), *Word Investment Report 2012*. NY-Genova: UN-Unctad.
- Portales en internet:
- ALADI (2013), *Acuerdos actuales. Consulta país signatário* [[http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/Sumarios\\_Textos\\_y\\_Disposiciones](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/Sumarios_Textos_y_Disposiciones)] <06/13>
- América Móvil: <http://www.americamovil.com/amx/es/about/footprint?p=1&s=4> <10/12>
- SICE-OEA (2013), *Acuerdos comerciales por país* [[http://www.sice.oas.org/agreements\\_s.asp](http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp)] <06/13>
- IMPSA <http://www.impsa.com/es/SitePages/IMPSA.aspx> <06/13>
- Odebrecht <http://www.odebrecht.com/es> <10/12>