



Inversión multilateral ¿aprovecha la integración regional? ¹

*María Esther Morales Fajardo**
*Prudencio Mochi**
*Cristina Girardo***

Resumen

El artículo analiza la inversión extranjera directa (IED) multilateral en América Latina durante la primera década del siglo XXI, para conocer si los distintos acuerdos de integración han incentivado este tipo de inversión. El análisis está basado en el paradigma ecléctico de la IED y los factores que incentivan la internacionalización de las empresas de economías emergentes. El artículo 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 multilaterales. Las conclusiones son que los distintos acuerdos de integración, tanto el regionalismo abierto, como el post-liberal o neo-desarrollista incentivaron la inversión recíproca, pero no fueron el único factor que determinó la inversión entre los países latinoamericanos. Además, las grandes firmas multilaterales han surgido de un proceso de internacionalización similar a las empresas transnacionales de los países desarrollados, y los acuerdos de integración enfrentan todavía retos para su consolidación en la región.

Palabras clave: Inversión extranjera directa, empresas multilaterales, integración económica regional.

- 1 Esta investigación ha sido realizada gracias al financiamiento de CONACYT Proyecto CB-2012-01, Ref. 177296. Agradecemos la colaboración y asistencia técnica de Michelle Seneid Sánchez Celestino.
Clasificación JEL F23, F230, F150

Recibido: 06-08-2014/ Aceptado: 14-09-2014

* Universidad Nacional Autónoma de México UNAM. México. E-mail: moralesf@correo.cri.unam.mx - mochiprudencio@gmail.com

** El Colegio Mexiquense. Zinacantepec, México. E-mail: cc.girardo@hotmail.com

Multi-Latin Investment. Taking Advantage of Regional Integration?

Abstract

The paper analyses multi-Latin foreign direct investment (FDI) in Latin America during the first decade of the XXIst century, to find out if the diverse integration agreements have encouraged this type of investment. Analysis is based on the eclectic paradigm of FDI and the factors that motivate the internationalization of firms in emergent economies. The paper presents an analysis of the integration agreements signed by the principal Latin American economies that invest in the region, as well as the cases of internationalization for three multi-Latin firms. Conclusions state that the different integration agreements for open regionalism as well as the post-liberal or neo-developmental agreements were an incentive for reciprocal investment; however, they were not the only factors that stimulated investment among Latin American countries. Moreover, large multi-Latin firms have arisen from an internationalization process similar to transnational companies from developed countries. Integration agreements still face challenges to their consolidation in the region.

Keywords: Foreign Direct Investment, multi-Latin firms, regional economic integration.

Introducción

Con la apertura económica en América Latina a fines del siglo XX, las privatizaciones ocurridas en la región impulsaron la atracción de la Inversión Extranjera Directa (IED). Posteriormente, la tendencia de las Fusiones y Adquisiciones (F&A) también fungió como un incentivo de la IED. En este último 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.

Este documento 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 conoció 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 multilaterales –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 seleccionados por ser los principales receptores de inversión pero también son economías latinoamericanas que invierten en la región. Finalmente se consideraron 3 casos de estudio representativos, a fin de trazar sus estrategias de inversión.²

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 las empresas multilaterales 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 multilaterales con los acuerdos de integración realizados en la zona para, después, presentar concisamente la expansión de tres firmas latinoamericanas en la región. Finalmente se establecen las conclusiones del documento.

1. Marco teórico para la inversión desde economías emergentes

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 internalización, según la cual la empresa decide sustraer del mercado ciertos activos intangibles e invertir en el exterior.

Además de estas ventajas, Dunning (1980) propone la siguiente clasificación sobre las estrategias empresariales para dirigir la inversión a los merca-

2 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.

dos extranjeros: búsqueda de recursos naturales, búsqueda o ampliación de mercados, búsqueda de eficiencia y búsqueda de activos tecnológicos.

De acuerdo con la teoría tradicional (Dunning, 2001), 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 a la apertura económica que aumentan la competitividad y las oportunidades para las firmas locales de países en desarrollo.³

De acuerdo con la Conferencia de Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (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 y políticas de gobierno. Las empresas tienen un limitado mercado en términos de escala y oportunidades de expansión. También son incentivos de la internacionalización, el incremento de los costos de producción en la economía nacional, causada por la rápida expansión económica o la escasez de recursos. Otros factores de motivación son los costos laborales, así como las condiciones empresariales nacionales: competitividad global y local.

3 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).

- b. Factores en la economía receptora (*pull factors*): los países en desarrollo son los más atractivos, debido entre algunos factores a los bajos costos laborales, así como los recursos naturales y la infraestructura. Influyen también el marco legal, las facilidades y condiciones de negocio. No obstante, se considera también el tamaño del mercado en la atracción de los capitales para la inversión.

La conjunción de las ventajas y estrategias empresariales de Dunning (1980), así como los factores domésticos y en la economía receptora son categorías analíticas que guían el desarrollo de la investigación sobre la internacionalización de las empresas multilaterales.

2. La inversión multilateral en América Latina

El término de “empresas multilaterales” 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. 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 los años noventa, donde se aprecia que los capitales hacia el exterior no sobrepasaron los \$5 mil millones de dólares. De hecho, el promedio calculado por este organismo regional apunta hacia los \$3 mil millones de dólares, 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 tuvo en la región.

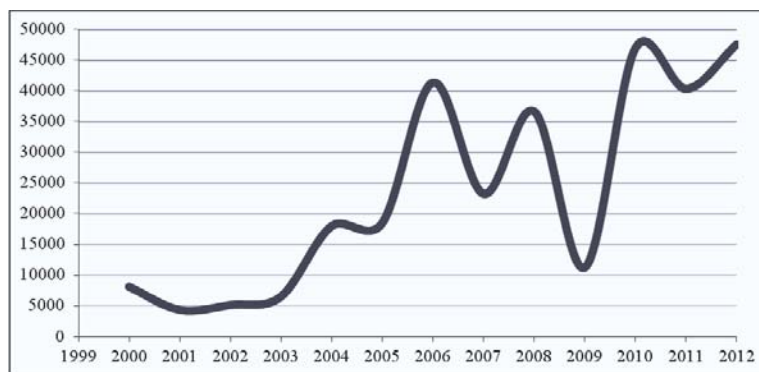
Durante esta fase, los grupos empresariales regionales interesados en la internacionalización utilizaron las reformas estructurales que disminuyeron las trabas comerciales para efectuar actividades de exportación y aprovechar las ventas de paraestatales que convenían a su cadena productiva, además mejoraron 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 XXI (1997-2003), donde los flujos de capital en el exterior por parte de los países latinoamericanos alcanzaron en promedio los \$6,800 millones de dólares (CEPAL, 2006). La inversión multilateral coincide con la fase de finalización

de la mayoría de las privatizaciones y con el auge del 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 millones de dólares 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 en 2012, aparecen Vale de Brasil (minería), América Móvil (telecomunicaciones) y Cemex (cementos) de México.⁴ Si se consulta el mismo listado pero solo para las economías emergentes y en transición se localizan

4 La empresa Vale aparece en el lugar 61, con más de \$45 mil millones de dólares 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 millones de dólares y 86 empleados en el exterior. Mientras que Cemex se ubicó en la posición 98, con \$30 mil millones de dólares y 35 mil empleados en el exterior. El ranking lo encabeza *General Electric* de los Estados Unidos, con \$303 mil millones de dólares y 171 mil empleados en el exterior (UNCTAD, 2013).

las siguientes empresas: además de las tres mencionadas –las cuales aparecen en las posiciones 4, 7 y 8 respectivamente- 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 las firmas multilaterales también se aprecia en el valor de las F&A realizadas en el 2012. La clasificación considera movimientos por más de mil millones de dólares 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 permite captar dos características en los movimientos de inversión de estas firmas: existen sectores productivos que son aprovechados por las multilaterales 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 multilateral 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. Ello se explica tanto por el proceso de algunas privatizaciones que todavía ocurrían en ciertos países latinoamericanos, pero aún más, por el aprovechamiento de los activos de empresas privadas locales que tuvieron problemas financieros y la experiencia de las compradoras⁵.

Como se mencionó previamente, durante la última fase, la inversión multilateral siguió la tendencia de las F&A transfronterizas;⁶ segunda caracte-

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

6 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.

rística a resaltar de esta inversión. 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 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. Es decir, la mayor parte de los acuerdos de integración firmados en la región ocurrió durante la segunda mitad de los años noventa; en tanto que el despliegue de la inversión multilateral comenzó a partir de los primeros años del siglo XXI.

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, tan solo para ejemplificar el año 2012: la IED alcanzada por la región fue de \$173,361 millones de dólares. 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).

zas, 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).

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, a partir de esta tendencia, 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 millones de dólares. América Móvil, la mayor de las empresas translatinas mexicanas, fue la principal responsable de este incremento; Grupo México invirtió \$134 millones de dólares 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 enfoques de integración en América Latina

¿La integración regional es un incentivo para la inversión? Este cuestionamiento guía el análisis a partir de una breve revisión del regionalismo abierto, que ocurrió con el proceso de apertura económica en América Latina, como también en el marco de las nuevas propuestas surgidas en la región, durante la última década, que han conformado una nueva arquitectura desde la formación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, hasta su cristalización en 2008, en la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR).⁷ Como también la reacción y alternativa a la conformación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)⁸ y materializada finalmente en la Alianza Bolivariana para los pueblos de Nuestra América (ALBA);⁹ y el último esquema de articulación polí-

7 UNASUR es un bloque que tiene como objetivo el desarrollo de un espacio sudamericano integrado en lo político, social, económico y ambiental que contemple la armonización de políticas que promuevan el desarrollo rural y agroalimentario, la transferencia de tecnología, la cooperación horizontal, la participación de empresas y la sociedad civil.

8 El ALCA fue una propuesta estadounidense lanzada en 1994 con la intención de crear una sola área de libre comercio en el continente americano. Las negociaciones para su creación deberían haber concluido en 2005; sin embargo, no se llegó a un consenso debido a las diferentes posturas en torno al tema de las asimetrías económicas entre los países participantes.

9 ALBA se refiere a la alianza política estratégica latinoamericana a partir de la concepción del proyecto histórico de Simón Bolívar sobre la unidad de los pueblos latinoamericanos, teniendo como base las transformaciones estructurales y el sistema de relaciones necesarias para alcanzar el desarrollo integral requerido por cada nación. El énfasis de este proyecto está colocado en la búsqueda de una nueva propuesta de integración que sustituya a las fuer-

tica y económica de la Comunidad de Estados de Latinoamérica y del Caribe (CELAC),¹⁰ formalmente establecida en 2011. Todas estas últimas propuestas han sido caracterizadas como regionalismo post-liberal o “neo-desarrollista”, otorgando modalidades específicas y distintas a cada país de la región. Sin embargo, y como analizamos en este trabajo, la IED han continuado con su dinámica, si bien expresada de manera diferencial por países, y con retos dependientes -tanto de variables endógenas como exógenas- que deben ser subsanados para poder alcanzar los objetivos deseados.

El regionalismo abierto de los años noventa constituyó una nueva forma de organización política y económica, acaecido en el marco del fin de la guerra fría y de los procesos de la globalización, como estrategia para mejorar la inserción internacional de los actores estatales y no estatales, con énfasis en la empresa privada.

Para América Latina y 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 acuerdos de integración regional– conllevaría al aumento de la inversión nacional y extranjera, al incremento en el volumen y valor agregado de las exportaciones, a la incorporación del progreso técnico en la producción y al desarrollo de sectores con producción de rendimientos crecientes.

Este tipo de regionalismo permitió a los países latinoamericanos insertarse en las dinámicas de la economía global, consolidar el proceso de liberalización económica, aunque si bien de manera diferenciada para los países: México se distanció de América Latina y adoptó más una vía pragmática de integración con Estados Unidos. Chile siguió un modelo similar, realizando acuerdos bilaterales con la Unión Europea y con Estados Unidos. Otros países en cambio optaron por estrategias más regionalistas, cuyas características las determinaba la cercanía, la historia, los lazos culturales, etc. Un ejemplo significativo son los acuerdos de integración argentinos-brasileños, en 1991, cuando se estableció el Mercosur cuyo objetivo fue establecer una unión aduanera. Aunque si bien, cabe destacar la poca viabilidad de estas propuestas que se vieron acechadas por intereses domésticos, convulsiones financieras que afectaron a la sub-región, y las dudas sobre el liderazgo y el verdadero interés de Brasil en el proceso (Sanahuja, 2008-2009: 2012).

zas del mercado y coloque al Estado como regulador de la actividad económica; así como la creación de alianzas entre empresas públicas conjuntas.

10 CELAC es un mecanismo regional de diálogo político que busca fomentar la cooperación, el respeto internacional y la igualdad entre los 32 países latinoamericanos, sin la intervención de Estados Unidos y Canadá.

En este sentido el regionalismo abierto era más un incentivo a la inversión. La evidencia empírica mostró que durante el período 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 en la región incentiva la inversión, aunque si bien señalamos los logros, en cuánto a IED, dejando de lado el análisis de las limitaciones del mismo (asimetrías regionales, concentración de la riqueza y aumento de la desigualdad, etc.). En el cuadro 1 se observan los acuerdos de integración regional, que pueden ser acuerdos de alcance parcial y/o acuerdos de complementación económica¹¹, 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, países descritos anteriormente con dinámicas y alianzas diversas 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.

11 Un acuerdo parcial es el mecanismo más básico de los acuerdos existentes dentro de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), ya que incluyen a cierto tipo de productos dentro de los beneficiarios arancelarios entre dos o más países. En tanto que un acuerdo de complementación económica son mecanismos de negociación comercial que tiene como objetivo incrementar y profundizar las preferencias comerciales entre dos o más países, los cuales pueden ser enfocados en un sector productivo en particular o bien en la promoción del comercio. Asimismo pueden ser acuerdos bilaterales o plurilaterales que prevén el establecimiento de zonas de libre comercio entre los países miembros, abarcan la eliminación total de gravámenes y otras restricciones para el universo arancelario (ALADI, 2013).

Cuadro 1. Principales economías de América Latina: acuerdos de integración e inversión (Acuerdos regionales)

Periodo	País	AI ^a	AI-I ^b	%-AI	AI-MSCI ^c	%-AI-I ^d	APPRIS ^e
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

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

^aAI: Acuerdos de Integración (Acuerdos de Alcance Parcial y Acuerdos de Complementación Económica).

^bAI-I: Acuerdos de Integración que consideran a la inversión.

^cAI-MSCI: Acuerdos de Integración que consideran mecanismos de solución de controversias en inversión.

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

^eAPPRIS: Acuerdos de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones.

Estos datos tampoco implican encontrar los motivos que nos permiten explicar la crisis de la integración regional, bajo el modelo de regionalismo abierto, en el sentido que este trabajo sólo tiene como objetivo focalizar la IED. Sin embargo es importante señalar que – a pesar de los múltiples acuerdos firmados-, muchos países han eludido los compromisos de integración, por otra parte han, en muchas ocasiones, impulsado tratados bilaterales, o hasta promovido bloqueos desestabilizadores. Todos estos aspectos y otros más, como la dimensión institucional, las relaciones externas, y hasta el factor ideológico han incidido en transformar la integración regional en algo complejo y multifactorial.

Además y si continuamos observando el número total de acuerdos firmados y 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). Se evidencia entonces que el regionalismo abierto se aplicó de forma parcial y más en base a la característica comercial que le imprimía cada país, como convergencia de grupos, dejando de lado políticas comunes y construcción de instituciones.

Los mercados regionales surgidos bajo el regionalismo abierto han dado lugar a la aparición de las empresas denominadas "multilatinas", de capital latinoamericano, con o sin participación del Estado. Estas empresas según CEPAL, representan el 8% de la IED, que recibe la región.

La crisis del regionalismo abierto, dio lugar a redefinición del regionalismo y la integración, que si bien también se caracterizó por sus distintos enfoques, incluso contradictorios, vendrían a poner el acento más en la agenda política que en la comercial y económica. Se trataba de políticas que pretendían alejarse del "Consenso de Washington", centradas en la liberalización económica, para ir hacia una nueva revalorización del Estado desarrollista. Así mismo, esta propuesta "post-liberal", acentuará más preocupación por cuestiones sociales, resolución de asimetrías regionales, reducción de la pobreza y la desigualdad, carencia de infraestructura, seguridad energética, así como la promoción de procesos de integración regional basados en mayor participación y legitimidad.

Aquí es dónde, y en el marco ya de estas nuevas propuestas, aunque siempre bajo la mirada económica, 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 continuar promoviendo 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 consideran 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 también esta incentivada por los acuerdos de integración en el marco del regionalismo "post-liberal". 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 firma-

dos 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. Estas economías han tenido un gran auge desde el 2002, que les permitió enfrentar la crisis financiera del 2008, aunque si bien empiezan ya a mostrar un potencial agotamiento.

En cuanto a la integración, la diferencia entre países divididos en bloques persiste y se acentúa otorgándole aún más complejidad y grandes desafíos a los espacios de articulación regional. Brasil y Venezuela continúan ejerciendo sus liderazgos regionales. México, Argentina y Colombia continúan reformulando sus políticas exteriores para adaptarse a estas nuevas dinámicas regionales. La pugna por el nacionalismo y la soberanía continúa siendo un obstáculo para la integración latinoamericana que pretenden.

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 re-

cursos 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.¹² En diciembre de 1990, el 20.4% del capital social de Telmex (\$1,757 millones de dólares) 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).¹³

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).

12 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).

13 Telmex forma parte del Grupo Carso constituido en 1966 (Martínez, 2010).

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 millones de dólares, *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. Si bien este regionalismo careció de una estrategia en el mediano y largo plazo, nunca logró que los gobiernos superaran su nacionalismo, lo cual se reflejó en la incapacidad de crear instituciones supranacionales fuertes. Así hemos podido observar en nuestro trabajo, cómo diferentes países en la región han generado sus propias opciones (como el caso de México y Chile), que han orientado sus relaciones con Estados Unidos. El surgimiento de nuevas iniciativas en el Cono Sur lideradas por Brasil (como el UNASUR y el ALBA) y la apertura hacia nuevos enfoques conocidos como posliberal o neo-desarrollistas, podrían redefinir el modelo regional, sustentados en acuerdos cuyas modalidades dan cuenta de parámetros más enraizados en un multilateralismo latinoamericano.

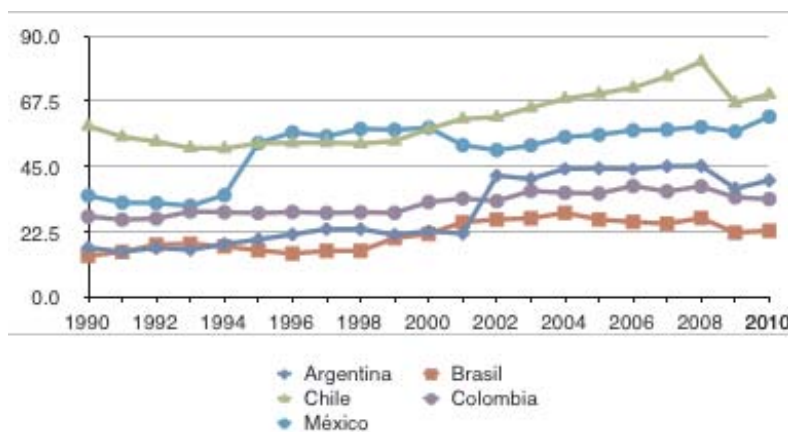
Sin embargo, estos cambios acaecidos en la región, no tuvieron una fuerte incidencia en cambios respecto a la IED. En esta investigación se comprueba que los países con mayor apertura económica y que continúan los postulados del regionalismo abierto, -al menos en la variable económica- son los países 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 multilaterales, la creación de acuerdos de integración es un incentivo más, entre otros, que tienen las firmas para internacionalizarse.

Desde una perspectiva conceptual hemos podido comprobar que la integración regional se presenta como un fenómeno complejo que ha sido reformulado en los últimos años. En este sentido, la nueva institucionalidad: UNASUR; ALBA-TCP; CELAC están más orientados a un “retorno a la política” en las relaciones exteriores y las políticas de desarrollo (Sanahuja; 2012:9), y a pesar de las diferencias y objetivos así como de los retos que encierran para poder todavía hablar de una integración regional consolidada, hoy la búsqueda está más orientada hacia una agenda de desarrollo alternativa al neoliberalismo.

De nuestros estudios, 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 1. Principales economías de América Latina: grado de apertura.



Fuente: Cepalstat (2013).

Referencias bibliográficas

- ALADI (2013) Acuerdos actuales. Consulta país signatario [Versión electrónica] Recuperado de: [http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/Sumarios_Textos_y_Disposiciones <08/13>](http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitec.nsf/VSITIOWEB/Sumarios_Textos_y_Disposiciones%2008/13).
- AMÉRICA MÓVIL (2013) Relación con los inversionistas [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.americamovil.com/amx/es/about/footprint?p=1&s=4>.
- AMÉRICA ECONOMÍA (2013). Ranking de las multilatinas, las empresas más globales de la región [Versión electrónica]. Recuperado de http://rankings.americaeconomia.com/2013/ranking_multilatinas_2013.
- CALBOSA, G. (2012) Internacionalización de Empresas Medianas de Capital Nacional: Casos Havana e Impsa (Tesis de MBA, Universidad de San Andrés). Recuperado de: <http://190.220.3.38:8080/jspui/bitstream/10908/672/1/%5BP%5D%5BW%5D%20MBA%20Calbosa%20Gabriel.pdf>.
- 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.
- CEPAL (2005) **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2004**. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2006) **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005**. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL (2013) **La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012**. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPALSTAT (2013) Base de datos [Versión electrónica] Recuperado de: <http://interwp.cepal.org/badecel/basededatos.asp>
- CUERVO-CAZURRA, A. (2010) Multilatinas. **Universia Business Review**, 25, 14-33.
- DUNNING, J. H. (1980) Toward and eclectic theory of international production. **Journal of International Business Studies**, 11 (1), 9-31
- DUNNING, J.H. (2001) The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: past, present and future. **International Journal of Economics Business**, vol.8, 2, 173-190.
- GASPAR, M.; LOTTI, F. y SANTANNA, W. (2007) A internacionalização da Construtora Norberto Odebrecht. **Revista Ciên Empresariais da UNIPAR**. 8(1), 87-106.
- IMPSPA (2013) Información inversor. [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.impssa.com/es/SitePages/IMPSPA.aspx>
- ODEBRECHT (2012) Relación con el inversionista [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.odebrecht.com/es>.
- PÉREZ, G. y TUNAL, G. (2003) Modernización productiva y flexibilidad laboral. **Revista Contaduría y Administración**. 208, 53-82.
- ROSSI, C. y NIQUE, W. (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.

- SANAHUJA, J.A. (2008-2009) **Barreras y Obstáculos a la Integración de América Latina y el Caribe. Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe**, Vol. 7, coordinador por Laneydi Martínez, Lázaro Peña; Mariano Vázquez. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales. CRIES. Buenos Aires.
- SANAHUJA, J.A. (2012) **Regionalismo post-liberal y multilateralismo en Sudamérica: el caso de UNASUR, en Anuario de Integración Regional de América Latina y el Caribe**, coordinador por Andrés Serbin, Laneydi Martínez, Lázaro Peña; Haroldo Ramazín Junior. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales. CRIES. Buenos Aires.
- SICE-OEA (2013) Acuerdos comerciales por país. [Versión electrónica] Recuperado de: http://www.sice.oas.org/agreements_s.asp <08/13>.
- TELMEX INTERNACIONAL (2007). Reporte Anual de Telmex Internacional 2006 [Versión electrónica] Recuperado de <http://www.telmexinternacional.com>.
- TELMEX INTERNACIONAL (2012). Reporte Anual de Telmex Internacional 2011 [Versión electrónica] Recuperado de: <http://www.telmexinternacional.com>.
- UNCTAD (2000) **Word Investment Report 2000**. NY-Genova: UN-Unctad.
- UNCTAD (2006) **Word Investment Report 2006. FDI from developing and transition economies: implications for development**. NY-Ginebra: UN-UNCTAD.
- UNCTAD (2013) **Word Investment Report 2012**. NY-Ginebra: UN-UNCTAD.