

---

---

## MULTILATINAS SOBREPASAN SUS FRONTERAS

---

**Petr Yákovlev**

*Doctor titular (Economía)*

*Jefe del Centro*

*de estudios ibéricos, ILA*

**Petr Yakovlev**

*Institute of Latin American*

*Studies (Russia)*

*petrp.yakovlev@yandex.ru*

### MULTILATINAS: SALTO TRANSFRONTERIZO DEL NEGOCIO LATINOAMERICANO\*

**Resumen:** Actualmente las grandes compañías latinoamericanas se insertan dinámicamente en los flujos globales del capital como exportadores del mismo. A nivel internacional van abriéndose sucursales y representaciones de las entidades de negocio líderes latinoamericanas, creándose propias capacidades de producción, se llevan a cabo activamente las operaciones de fusión y absorción de compañías locales. Estos procesos se han convertido en una característica principal de formación de un grupo relativamente grande de multilatinas, que influyen cada vez más en la creación de una imagen transnacional nueva de la economía regional y se sienten cada vez más seguras en el sistema de las relaciones económicas mundiales.

**Palabras clave:** América Latina, concentración del capital, mercados globales, competencia internacional, multilatinas.

### MULTILATINAS: TRANSBOUNDARY JUMP OF THE LATIN AMERICAN BUSINESS

**Abstract:** Currently the major Latin American companies are dynamically inserted into global flows of capital as exporters of the same. At the international level, are opening branches and

---

\* Traducción del artículo publicado en la revista rusa *Латинская Америка*, №6, 2013.

*representations of leading business Latin-American entities, being created their own production capacities, actively carried out the mergers and acquisitions of local companies. These processes have become a major feature of forming a relatively large group of multilatinas that increasingly influence the creation of a new transnational image of the regional economy and are increasingly confident in the system of world's economic relations.*

**Key words:** *Latin America, concentration of capital, global markets, international competition, multilatinas.*

Una de las principales características cualitativas de la arquitectura composicional de la economía mundial contemporánea es la formación y la creciente actividad internacional de las corporaciones transnacionales (CTN), incluyendo las compañías de los países en desarrollo. Este fenómeno se debe al hecho de que los procesos de globalización en pleno desarrollo se acompañan por la constante intensificación del movimiento internacional de los capitales y el crecimiento objetivo del papel de las CTN que se han convertido en los actores más dinámicos de las relaciones económicas internacionales, en la fuerza motriz del desarrollo económico mundial. Al mismo tiempo, la globalización resultó (inesperadamente para muchos) en un fortalecimiento no lineal de las posiciones de los países en desarrollo y de sus estructuras de negocio, causó una reagrupación y redistribución de las fuerzas económicas mundiales, lo que ha alterado notoriamente y ha complicado el contexto internacional, así como produjo diferente impacto sobre la situación en varias regiones.

Dichas tendencias no han pasado por alto en América Latina, donde a partir de la década de los noventa las compañías más grandes han incrementado radicalmente el grado de su actividad transfronteriza convirtiéndose casi masivamente en las

*corporaciones transnacionales latinoamericanas (CTL)*, que también se denominan como *multilatinas*. Las referidas estructuras industriales, comerciales, de servicios y financieras se convierten en la columna vertebral de la economía latinoamericana, en un destacamento empresarial de vanguardia, que ya están determinando el lugar y papel de la región en el sistema de las relaciones económicas mundiales. La formación y el crecimiento de las multilatinas es un avance estructural de importancia estratégica.

Aunque existen varias publicaciones en la prensa internacional y algunos estudios especiales<sup>1</sup>, la esencia y características principales de las CTL no han sido estudiadas suficientemente y requieren nuevos esfuerzos por parte de los expertos. En Rusia, la situación es peor todavía. Pese a toda su obvia vigencia, gran valor científico y práctico (incluso los intereses económico-financieros y de comercio exterior de Rusia), el tema de transnacionalización del negocio latinoamericano y del ascenso de las multilatinas hasta ahora no ha recibido cobertura informativa adecuada en la latinoamericanística rusa. Esa falta apena todavía más porque un análisis integrado de la actividad de las multilatinas contribuyera a la detección de las determinantes y tendencias clave a largo plazo del desarrollo de los países de América Latina. El presente artículo invita al lector a enfocar el problema “sin rencor y parcialidad” y se propone llenar la referida laguna.

### **Nuevos actores en la economía global**

La internacionalización del capital viene involucrando en su órbita decenas de los países, cuyas empresas han logrado modernizarse, incrementar su competitividad nacional e

internacional y optaron por la vía de su transformación en las CTN. Con todo eso, los países en desarrollo más avanzados brindaron un apoyo estatal a la actividad externa de sus corporaciones considerándolas como instrumentos efectivos de competencia con las empresas de las potencias occidentales, y de reducción del rezago crítico frente al núcleo de la economía mundial. El resultado no se hizo esperar. En la primera década del siglo en curso más de 5 mil CTN de los países en desarrollo realizaron en el exterior 12,5 mil proyectos de inversión *greenfield* (prácticamente desde “cero”) por un monto total de US\$1,7 billones.<sup>2</sup>

En plena concordancia con las tendencias mencionadas, en las últimas décadas se emergieron las economías de los *estados latinoamericanos* líderes. Lo mismo, aunque no es comparable de ninguna manera con el “pulpo” económico fenomenal chino, sin embargo, en el contexto económico general (sobre todo, con la recesión económica prolongada en Europa) se presenta de manera bastante convincente. Cabe notar que uno de los índices del incremento de la potencia económica de América Latina fue el aumento del peso específico del capital nacional, la formación de un grupo grande de las empresas locales relativamente potentes, las cuales en una serie de los casos empezaron a desplazar a las CTN extranjeras, que dominaban en los mercados latinoamericanos. Datos característicos: si en 1999, de las 500 estructuras de negocio más grandes de la región más del 50% fueron controladas por el capital extranjero, ya para 2007, este índice había bajado hasta el 25%.<sup>3</sup>

Habiendo consolidado en mercados nacionales, muchas compañías y bancos latinoamericanos se insertaron activamente en calidad de exportadores de capital en los flujos globales de la reubicación del capital. En el exterior, se abrían sucursales y representaciones de las estructuras de negocio líderes, se

creaban las instalaciones industriales y comerciales propias, se armaban las cadenas productivas integradas verticalmente, se agilizaban las transacciones de adquisición de empresas operativas locales (inversiones *brownfield*). Estos procesos se convirtieron en una característica determinante de un grupo relativamente grande de las multilatinas, las cuales producían un efecto creciente sobre la formación de un perfil nuevo–transnacional– de la economía regional y ganaban una posición cada vez más sólida en el sistema de las relaciones económicas mundiales. (véase cuadro 1). Son una especie de *bandada de gansos volando*, líderes del negocio transfronterizo latinoamericano.

Cabe mencionar que los montos de exportación del capital empresarial de los países de América Latina experimentaron fluctuaciones bruscos reflejando los cambios de la coyuntura internacional. Además, las inversiones transfronterizas de las multilatinas se dirigían cada vez más a los países vecinos de la región, donde las CTL adquirirían con ímpetu los activos industriales. Por ejemplo, en 1995-2002, la parte de multilatinas en el monto total de las inversiones extranjeras directas en Latinoamérica era del 5%, mientras que en 2003-2010 este índice creció hasta el 36%.<sup>4</sup>

*Lo referido conduce a una pregunta consecuente: ¿Cuáles son los motivos internos y fuerzas motrices del proceso de transnacionalización del capital latinoamericano?* Un factor importante, que había motivado empresas latinoamericanas asimilar los mercados exteriores, fue una gran apertura de las economías de los países de la región como resultado de las reformas neoliberales de los años 1990. A pesar de todas las consecuencias inunívocas de las reformas de mercado, la liberalización macroeconómica, financiera y del comercio exterior contribuía objetivamente a la inserción activa de las empresas y bancos de América Latina en los elementos de la

naturaleza de los mercados globales y aceleró bruscamente el proceso de formación de las multilatinas.

Otra causa esencial de la transnacionalización de las empresas latinoamericanas fue el mercado interno relativamente estrecho de algunos países latinoamericanos, por más grandes que sean, que ya no pudo "digerir" el creciente volumen de bienes y servicios producidos por las corporaciones líderes. Habiendo acumulado la experiencia necesaria y generado un potencial significativo en el marco de las economías nacionales, hoy las CTL requieren críticamente los nuevos espacios para su actividad empresarial y buscan reproducir las técnicas adquiridas de gestión de negocios a nivel internacional.

Abordando el problema de manera retrospectiva, será lógico dividir el proceso de formación de las multilatinas en dos etapas. **El primero** (la década de los noventa) se puede identificar como un período preparatorio para la transnacionalización efectiva, cuando en mayoría de los casos, la actividad internacional de las empresas latinoamericanas se reducía a una extensión de las operaciones comerciales, constitución de las representaciones en el exterior y no tenía el marcado carácter inversionista y reproductivo. **La segunda etapa** (actual) viene desarrollándose a partir del principio del siglo XXI, cuando una coyuntura favorable del mercado relacionada con el crecimiento de los precios mundiales de materia prima y alimentos había cambiado de manera radical el contexto exterior del desarrollo económico de los principales países productores de los recursos. Más aún, los mayores ingresos obtenidos de la exportación de materia prima y víveres, en plena conformidad con la *teoría del multiplicador de comercio exterior*, se convirtieron en un estímulo fuerte de la demanda interna y ayudaron a descubrir el potencial de las empresas latinoamericanas fuera del sector de

materia prima, incluidas las productoras de bienes de consumo masivo y las que operan en los sectores tecnológicos y de servicios. Precisamente estas estructuras, siendo las más interesadas en nuevos mercados de mayor capacidad, lideraron el proceso de la transnacionalización inversionista-reproductiva y formaron el núcleo de las multilatinas.

Cuadro 1

Las más grandes multilatinas por montos de ventas  
(2011, US\$ millones)

	Empresa	País	Sector	Ventas
1	Petrobras	Brasil	Petróleo y gas	130171
2	PDVSA	Venezuela	Petróleo y gas	102500
3	Vale	Brasil	Minera	55014
4	América Móvil	México	Telecomunicaciones	47900
5	Grupo JBS-Friboi	Brasil	Industria alimenticia	32944
6	Odebrecht	Brasil	Constructora	32325
7	Gerdau	Brasil	Metalurgia	18876
8	FEMSA	México	Bebidas	14502
9	Cencosud	Chile	Comercio	13971
10	Cemex	México	Cemento	13546
11	Brasil Foods	Brasil	Industria alimenticia	13486
12	Grupo Alfa	México	Conglomerado	13053
13	MARFRIG	Brasil	Industria alimenticia	11549
14	Grupo Bimbo	México	Industria alimenticia	10463
15	Tenaris	Argentina	Metalurgia	9973
16	Camargo Corrêa	Brasil	Constructora	9610
17	Falabella	Chile	Comercio	9044
18	Andrade Gutierrez	Brasil	Constructora	8400
19	Telmex	México	Telecomunicaciones	7057
20	TAM	Brasil	Transporte aéreo	6927
21	Grupo Modelo	México	Bebidas	6539
22	LAN	Chile	Transporte aéreo	5718
23	Votorantim Cimentos	Brasil	Cemento	5680

24	Sudamericana de Vapores	Chile	Transporte marino	5152
25	Embraer	Brasil	Aviación espacial	5141
26	Brightstar	Bolivia	Telecomunicaciones	4700
27	Grupo CASA SABA	México	Comercio	4670
28	CMPC	Chile	Maderera	4613
29	Grupo Televisa	México	Corporación de comunicación masiva	4487
30	Arauco	Chile	Maderera	4451

**Fuente:** América Economía, 2012.

El método tradicional del desarrollo corporativo de las CTL es así llamado el *crecimiento orgánico*, cuya idea macroeconómica consiste en que los ingresos y créditos obtenidos, van invirtiéndose cada vez más no sólo en el negocio nacional de la corporación sino también en su negocio en el exterior. De esta manera se expande sucesivamente la actividad transfronteriza, aumentando los volúmenes de producción, ventas de bienes y servicios, así como el nivel de ocupación. Al mismo tiempo los riesgos empresariales y financieros se distribuyen más uniformemente ya que las dificultades en unos mercados nacionales se compensan con mayores ventas en otros países donde la situación resulte más favorable.

Contando con una considerable cantidad de los recursos financieros "líquidos", las multilatinas prefieren las transacciones de *adquisiciones transfronterizas (fusión y absorción)* de los actores económicos lo que usualmente está relacionado con las grandes inversiones extranjeras. Se sabe por experiencia que la fusión y absorción son medios para lograr en la menor brevedad las metas de negocio fuera del país base de la CTL. La aplicación de esta estrategia permite adquirir los activos operativos con la producción, gestión y marketing en

marcha, así que obtener en corto plazo las ventajas bastante considerables ante la competencia. A partir de principios del siglo XXI, las principales corporaciones latinoamericanas han concretado centenares operaciones de adquisición de compañías extranjeras. La compra en 2006 por la minera brasileña, la CTL *Vale*, de una gran productora de níquel canadiense *Inco Ltd* por el monto de US\$17,2 mil millones produjo la mayor resonancia.<sup>5</sup>

La estrategia de la expansión internacional de las multilatinas, por supuesto, no es rígida. Se varía de acuerdo a una coyuntura concreta económica y política, está determinada por muchos factores intercorporativos, circunstancias externas, actos de los socios y competidores. Como uno de los vectores de transnacionalización intervienen *alianzas estratégicas*, que constituyen una cooperación cuya finalidad es compartir los mercados a base mutuamente ventajosa y con eso evitar las "batallas sangrientas" entre los competidores. Así, en América Latina la CTL mexicana *América Móvil* está compitiendo de poder a poder con la *Telefónica* española (ambas pertenecen a la élite del negocio global de telecomunicaciones). No obstante, la dura competencia entre dos gigantescas corporaciones coexiste con una táctica de convenios sobre divisiones de mercados. Un ejemplo reciente son las negociaciones para compartir el mercado brasileño clave (alrededor de 262 millones de líneas de telefonía celular), donde *Telefónica* cuenta con 75,8 millones de clientes y *América Móvil* con 65,6 millones. Cabe mencionar que la alianza estratégica entre México y España implica un ponderable componente innovador por cuanto prevé una amplia introducción de la tecnología punta LTE (*Long-Term Evolution*), permitiendo multiplicar posibilidades de servicio de sistemas de comunicación celular de alta velocidad.<sup>6</sup>

De esta manera las multilatinas aplican diferentes estrategias para su expansión exterior, lo que les permite estar tan flexibles como para poder adaptarse a las condiciones cambiantes del desarrollo del negocio transnacional a nivel regional y global.

### **CTL: características básicas**

El estudio de la actividad transfronteriza de las multilatinas permite evitar los estereotipos y desechar las connotaciones obsoletas relacionadas con la baja actividad internacional de los países latinoamericanos. Por supuesto, no nos referimos a todos los estados de la región, sin embargo, en los países líderes y los más grandes de Latinoamérica se van emergiendo las CTN competitivas, o sea las multilatinas, que exportan el capital a gran escala y que son capaces de actuar como actores de pleno derecho, activos y poderosos en los procesos de globalización de la economía mundial.

Los datos estadísticos por países muestran (véase cuadro 2) que Brasil y México asumieron el papel líder según el número de sus CTL. En 2010, les correspondía 340 (o el 68%) de las 500 multilatinas más grandes. Si agregamos las empresas de Chile, Argentina, Colombia y Perú, el referido índice crecerá hasta 485, lo que equivale al 97% del número total de las corporaciones regionales transnacionales. Entonces, a todos los demás países de América Latina se les corresponde 15 multilatinas (el 3%). Como se dice, los comentarios están por demás.

Los líderes latinoamericanos indiscutibles en la exportación del capital son las compañías brasileñas, sobre todo, las estructuras incluidas en la lista de las multilatinas más grandes, que se desenvuelven con mayor agresión y envergadura a nivel

Multilatinas: salto transfronterizo del negocio latinoamericano internacional. Si en 2001 las inversiones extranjeras directas de

Cuadro 2

Distribución por países de las 500 multilatinas más grandes

	País	2005	2006	2007	2008	2009	2010
1	Brasil	204	207	211	212	226	223
2	México	138	111	134	126	119	117
3	Chile	54	63	55	60	55	65
4	Argentina	36	41	36	35	33	32
5	Colombia	30	35	31	28	30	26
6	Perú	12	18	15	21	19	22
7	Venezuela	11	12	7	7	6	3
8	Ecuador	5	3	3	3	3	3
9	Costa Rica	4	3	3	3	3	3
10	Uruguay	2	2	2	2	2	2
11	Panamá	2	2	2	2	2	2
12	Bolivia	–	–	–	–	1	1
13	Paraguay	–	–	–	–	–	1
14	Guatemala	1	2	–	–	–	–
15	Salvador	1	1	1	1	1	–

Fuente: AméricaEconomía, 2011.

Brasil ascendían a unos US\$50 mil millones, en 2007 este índice más que se duplicó y para el año 2012, creció cuatro veces más. Es representativo, que las CTL brasileñas (a diferencia de muchas corporaciones de otros países) ni siquiera disminuyeron su ritmo de la expansión internacional, pese la plena crisis mundial, sino, al contrario, se empeñaron a consolidar su presencia en los mercados globales. He aquí los datos convincentes: en 2007-2011 las inversiones directas internacionales de las corporaciones brasileñas se

aumentaron en el 73%: desde US\$111,3 hasta US\$192,9 mil millones (véase cuadro 3).

Cuadro 3

Inversiones directas internacionales de compañías brasileñas  
(US\$ millones)

País	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Total</b>	<b>111339</b>	<b>113755</b>	<b>132413</b>	<b>169066</b>	<b>192933</b>
Austria	31212	31024	36268	37092	47390
Islas Caimán	16431	14124	18308	29466	32138
Países Bajos	2160	2380	3600	10785	20819
Islas Vírgenes Británicas	11245	10685	13387	14724	16231
Bahamas	9341	9531	10291	12353	12921
España	4083	5055	5270	8992	11187
Estados Unidos	7800	9167	9943	13184	10291
Dinamarca	10829	8036	9698	9290	9831
Luxemburgo	4259	4602	4356	4794	5425
Argentina	2360	3376	4251	5148	5143
Portugal	1493	1449	1962	3257	3008
Hungría	901	1827	1751	2489	2513
Uruguay	1878	2443	2531	2497	2384
Perú	584	244	704	2254	1902
Panamá	1185	3727	1005	1614	1443
Colombia	178	298	561	872	1194
Gran Bretaña	805	1341	977	929	1065
Francia	156	204	247	1006	949
Venezuela	218	282	801	679	762

**Fuente:** Capitais brasileiros no exterior. Banco Central do Brasil. – <http://www4.bcb.gov.br/>

Otro rasgo característico es la alta concentración de las inversiones brasileñas en las *zonas offshore del Caribe*: Bahamas, Islas Caimán e Islas Vírgenes Británicas. En este caso el monto de las inversiones en 2007-2011 creció en el 66% y alcanzó US\$61,3 mil millones. La economía de las islas, obviamente, no está capaz de "asimilar" por sí sola los recursos financieros de una escala semejante, así que las multilatinas brasileñas usan ampliamente las entidades bancarias caribeñas y sus oasis fiscales como base de transbordo para la siguiente inversión en otros países. (Mencionaré entre paréntesis que los brasileños no son los únicos que lo hacen, ya que la mayor parte de las CTN acuden a los esquemas financieros de offshore en alguna de sus modificaciones). Además, Brasil ha acumulado significativamente sus inversiones en Europa y en los países latinoamericanos vecinos. En este aspecto, las inversiones agregadas en nueve países europeos (Austria, los Países Bajos, España, Dinamarca, Luxemburgo, Portugal, Hungría, Gran Bretaña y Francia) crecieron desde US\$55,9 hasta US\$102,8 mil millones (en el 84%), y por el período indicado, las inversiones brasileñas en Argentina, Venezuela, Colombia, el Perú y Uruguay se incrementaron en el 118% desde US\$5,2 hasta US\$11,4 mil millones.<sup>7</sup>

Después de las multilatinas brasileñas, los grandes exportadores del capital son las corporaciones mexicanas. A principios de 2010 las inversiones de las veinte CTL líderes de este país alcanzaron US\$117 mil millones y en sus sucursales en el exterior trabajaron unos 230 mil empleados. Con todo eso, resalta el papel extraordinario de las tres empresas más grandes: *Cemex*, *América Móvil*, *Carso Global Telecom*. Les correspondía US\$86 mil millones o el 73% del monto total de inversiones de las "primeras veinte empresas mexicanas". En cuanto a la distribución geográfica de sus inversiones, se destaca un papel notorio de los estados

latinoamericanos. El primer lugar pertenece a Brasil, ( US\$21 mil millones), seguido por Colombia (US\$5 mil millones), luego Perú (US\$3,6 mil millones) y Chile (US\$3,5 mil millones). En el apogeo de la crisis mundial en 2009, la exportación del capital mexicano llegó a US\$7,6 mil millones, y en 2010 a la medida de la recuperación de la actividad empresarial creció hasta US\$42,2 mil millones.<sup>8</sup>

Una dinámica extraordinaria presenta la compañía de telecomunicaciones *América Móvil* que forma parte del imperio empresarial del hombre más adinerado del orbe Carlos Slim.<sup>9</sup> Creada relativamente hace poco tiempo, en 2000, hoy en día *América Móvil* es una de las corporaciones más grandes de México según el precio de mercado (US\$93 mil millones), valor de los activos (US\$67 mil millones), ventas anuales (US\$47 mil millones), monto de utilidad (US\$5 mil millones) y número de empleados – 159 mil personas en 18 países de América.<sup>10</sup> Este crecimiento vertiginoso se debe a la política agresiva de fusiones y absorciones conducida en régimen forzado. En particular, en 2010 *América Móvil* adquirió control sobre una compañía mexicana grande de telefonía celular *Telmex* lo que había consolidado sus posiciones en el mercado regional de servicios telecomunicativos (véase cuadro 4).

Un alto nivel de la actividad internacional demostraron las empresas chilenas. Para el año 2011, sus inversiones directas en el exterior superaron US\$60,2 mil millones y fueron colocadas en 70 países del mundo, siendo las siguientes repúblicas de América del Sur el destino principal de la exportación del capital chileno: Argentina, Brasil, Perú y Colombia, donde en 2011, el monto de las inversiones directas de las CTL chilenas llegó respectivamente a US\$16,2; 11,7; 11,1 y 8,4 mil millones o sea 79% del monto total de las inversiones extranjeras.<sup>11</sup>

La particularidad de las CTL chilenas radica en su diversidad sectorial. Aquí encontramos fuertes compañías navieras dedicadas al transporte marítimo internacional (*Sudamericana de Vapores, Interoceánica*), bien conocidas en América Latina cadenas comerciales (*Falabella, Cencosud*), madereras líderes (*Arauco, CMPC*), prestigiosa corporación de ingeniería *Signo Koppers*, una de las productoras mundiales de vino *Viña Concha y Toro*, empresa de alta tecnología *Sonda*, etc. A propósito, en 2010-2011 no más, la última adquirió tres empresas brasileñas *Telsinc, Kaizen y Softeam*, una argentina *Ceitech* y una mexicana *Nextira One*.<sup>12</sup>

## Cuadro 4

Número de clientes de *América Móvil – TELMEX* en países de América Latina (en miles, junio de 2012)

País	Telefonía celular	Telefonía fija	Internet de banda ancha	Televisión de pago
Argentina	20180	315	335	
Brasil	62966	8718	4264	7278
Chile	5734	227	208	
Colombia	29375	650	1015	
Ecuador	11293	61	85	
México	68120	14589	8079	
Paraguay	425			
Perú	12018	221		
Uruguay	750			
América Central	19631			
Total	230492	24781	13986	7278

**Fuente:** La Unión Europea y América Latina y el Caribe: Inversiones para el crecimiento, la inclusión social y la sostenibilidad ambiental. CEPAL, 2013, p. 140.

En 2012 sucedió un evento que marcó un hito: unión de dos transportistas aéreos latinoamericanos más grandes: *LAN* chileno y *TAM* brasileño en una sola estructura corporativa *LATAM Airlines Group* contando con más de 51 mil empleados. Su flota aérea común está formada por más de 300 aeronaves modernos, y el portafolio de pedidos prevé la compra de unos 200 nuevos aviones más. *LATAM* brinda servicios de transporte aéreo a 150 ciudades de 22 países del mundo.<sup>13</sup>

Las empresas argentinas tradicionalmente muestran una actividad empresarial internacional notoria (a escala latinoamericana). Durante la primera década del siglo en curso, su crecimiento transfronterizo se detuvo un poco lo que se debe en gran parte al modelo dirigido del desarrollo económico adoptado por los gobiernos de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner.<sup>14</sup> La apuesta al Estado como al actor económico principal, inevitablemente afectaba la expansión de la actividad nacional e internacional de las grandes empresas privadas. Este atraso se resalta más en comparación con Chile. En montos de inversiones extranjeras directas (US\$30 mil millones) las CTL argentinas pierden a sus vecinos casi al doble e igualmente en el número de sus empresas: 65 compañías chilenas y 32 argentinas figuran en la lista de 500 multilatinas más grandes (véase cuadro 2).

No obstante, hoy Argentina se encuentra también entre los líderes regionales en el grado de transnacionalización de negocios. A fines de la primera década del siglo XXI, las 19 multilatinas líderes argentinas contaban con 315 sucursales en 42 países. Entre ellos figuran empresas agropecuarias, energéticas, petroquímicas, químicas, metalúrgicas, alimenticias, comerciales y farmacéuticas. Como un ejemplo representativo, el grupo *Arcor S.A.I.C* que es uno de los líderes mundiales en la producción de los comestibles. Creada en 1951 en la provincia de Córdoba por una familia de inmigrantes

italianos, hoy en día *Arcor* cuenta con 39 plantas en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú empleando más de 20 mil personas. Esta CTL suministra su producción a 120 países del mundo, lo que representa el record absoluto para una sola empresa argentina. Es importante que el socio estratégico de *Arcor* en América Latina es *Danone*, un grupo francés de reconocido prestigio mundial.<sup>15</sup>

Las compañías de otros dos grandes estados latinoamericanos Colombia y Perú, ocupan una posición más modesta en la lista de las multilatinas. Entre 26 grupos corporativos colombianos incluidos en 500 CTL más grandes, se destaca *La Organización Carvajal* fundada en 1904, un conglomerado que agrupa 12 compañías de alta tecnología y consultoría que proporciona empleo a 23 mil personas y que tiene intereses comerciales en la mayoría de los países latinoamericanos, EEUU y España. La parte fuerte de *Carvajal* constituye el outsourcing tecnológico, que asegura a esta CTL colombiana la base de clientes en 50 países del mundo. El hecho de que el 45% de la utilidad proviene de sus operaciones en el exterior confirma el carácter internacional de la empresa.<sup>16</sup>

Durante los últimos años los líderes del negocio colombiano han aumentado la exportación del capital y dinamizado las operaciones de absorción de los activos extranjeros. En 2010 las CTL colombianas invirtieron en el exterior US\$6,7 mil millones lo que superó al doble el índice de 2009 con lo que el monto de las inversiones extranjeras directas acumuladas alcanzó US\$20,5 mil millones. En la mayor escala se registraron las adquisiciones transfronterizas de los grupos financieros. Así, en diciembre de 2010, el *Grupo Aval* adquirió por US\$1,9 mil millones el banco centroamericano *BAC Credomatic*, y en diciembre de 2011, la corporación *Grupo de Inversiones Suramericana – Grupo SURA* compró en cinco países latinoamericanos por US\$3,6 mil millones

los activos del conglomerado financiero holandés *ING Groep N.V.*<sup>17</sup> Lo mismo ha significado una transacción internacional más grande en la historia de las multilatinas colombianas. En febrero de 2013, la práctica de adquisiciones internacionales, que marcaron hito, fue continuada sostenidamente con la compra del banco *HSBC Panamá* (sucursal del *HSBC Holdings plc*) por el *Grupo Bancolombia*, que es el banco comercial líder de Colombia. La última operación valorizada en US\$2,1 mil millones evidencia el desarrollo del proceso de transnacionalización del capital colombiano.<sup>18</sup>

Generalizando puedo resumir: ***los grupos empresariales clave de diferentes países de América Latina cada vez más vienen emergiendo en el foro económico global no como novicios de poca experiencia, sino como grandes inversionistas y fuertes competidores de las CTN occidentales.***

Cada vez más ambiciones transnacionales registran las compañías peruanas. En 2005-2010, su número en la lista de las 500 multilatinas más grandes creció casi al doble, o sea desde 12 hasta 22. Es un resultado satisfactorio que demuestra que las CTL peruanas han logrado encontrar su nicho en la economía regional y global. No obstante, la escala de las operaciones peruanas transnacionales todavía es comparativamente modesta y queda muy atrás de los montos de transacciones de las corporaciones de otros países latinoamericanos de vanguardia. Esto se refiere completamente también al consorcio *Alicorp*, líder del sector peruano de alimentos, que conduce una estrategia agresiva del crecimiento corporativo adquiriendo los activos tanto en el Perú como en el extranjero. En 2008, *Alicorp* compró la empresa colombiana *PROPERSA* por US\$7,5 millones y la compañía argentina con el nombre inglés *The Value Brand Company* por US\$65 millones, en 2012, se hizo propietario por US\$62 millones de la firma chilena *Salmofood* y en febrero de

2013 concretó su adquisición más grande en el exterior: por US\$96 millones obtuvo control sobre un grande productor y distribuidor brasileño de alimentos *Pastificio Santa Amália*.<sup>19</sup>

El análisis de la actividad de las multilatinas por países permite detectar un avance considerable de Brasil y México en la formación de sus propias CTL. Dentro de la perspectiva visible, estos dos países gigantescos mantendrán las posiciones de liderazgo indiscutible y seguirán dominando en los mercados inversionistas regionales, no obstante, también es cierto que la expansión transfronteriza de las corporaciones de los estados del “segundo escalón económico” (sobre todo, Chile y Colombia) está acelerando el ritmo y e intensifican la tendencia de la transnacionalización de la economía latinoamericana. En todo caso, el desarrollo progresivo de las economías de los países líderes de América Latina, obviamente viene acompañado por el proceso de la emersión corporativa y transnacionalización de las empresas locales, por su transformación en las multilatinas.

### **“Los siete magníficos” en persona**

La verdadera importancia y la envergadura real del fenómeno de las multilatinas se apreciarían de mejor manera centrándose en las CTL más exitosas, que representan diferentes países de América Latina y actúan en diversos sectores económicos. Con este propósito hemos seleccionado siete corporaciones bastante representativas (tres brasileñas, dos argentinas, una mexicana y una chilena) las cuales juegan un papel notorio en la dinámica (así como en el cambio de la configuración) de la cooperación económico-financiera transfronteriza y de los lazos integracionistas tanto entre las

mismas repúblicas latinoamericanas como con los estados de otras partes del mundo.

*Petrobras – Petróleo Brasileiro S.A.* es un abanderado de la economía brasileña, que juega el papel principal asegurando la independencia energética y seguridad del país y formando sus “músculos energéticos”. La compañía fue fundada en 1953 como una empresa pública con monopolio para la exploración, extracción y refinación de petróleo en Brasil. Luego *Petrobras* se convirtió en una empresa de capital mixto privado y estatal cuyas acciones se cotizan en las bolsas de valores de San Pablo y Nueva York. En 2010, la compañía efectuó la **capitalización más grande en la historia mundial** habiendo colocado en el mercado más de 4 mil millones de acciones por un valor total alrededor de US\$70 mil millones, lo que llevó al notorio crecimiento del número de sus accionistas alcanzado 674 mil a principios de 2013. *Petrobras* es la *empresa energética integrada* más grande de América Latina y la quinta en el mundo que tiene sus intereses industriales y comerciales en 28 países en cinco continentes. *Petrobras* extrae diariamente 2621 mil barriles de petróleo y 452 mil barriles de gas natural (en equivalente de petróleo), sus 16 refinerías producen cada día 2044 mil barriles de derivados de petróleo la mayor parte de los cuales se comercia en los 8356 gasolineras de su propiedad. *Petrobras* tiene a su disposición más de 30 mil km de oleoductos, 242 barcos marítimos, 16 centrales termoeléctricas, cuatro parques de energía eólicos, 7 plantas de biocombustible y dos plantas de fertilizantes. En sus empresas trabajan más de 74 mil personas. Gracias a su alto nivel tecnológico, *Petrobras* se ha convertido en un líder mundial en exploración de petróleo y gas en aguas profundas. En 2012, sus ventas globales superaron US\$137 mil millones.<sup>20</sup>

***Cemex SA de CV.*** La empresa mexicana privada *Cemex* con sede principal en la ciudad de Monterrey fundada en 1906 es una de las CTL antiguas. En una lucha aguda en el mercado nacional e internacional la misma ha logrado entrar en la lista de los principales productores mundiales de cemento (96 millones de toneladas al año, tercer puesto a nivel mundial), de hormigón y otros materiales de construcción. Hoy en día *Cemex* cuenta con sus instalaciones (aparte de México) en 20 países de América del Norte, El Caribe, Europa, Asia y Africa, donde **la compañía controla 61 plantas de cemento, 1921 fábricas de hormigón, 226 distribuidoras y 70 terminales en los puertos marítimos.** El número de estados, con los cuales la empresa mantiene contactos comerciales, supera 100. Según estadísticas de 2012, las empresas de *Cemex* empleaban 44 mil personas y su monto total de ventas superó US\$15 mil millones.<sup>21</sup> Durante su trayectoria de más de un siglo la empresa ha contribuido un aporte considerable en la realización en México de proyectos de construcción e infraestructura de envergadura.

***CSAV – Compañía Sudamericana de Vapores S.A.*** La empresa naviera chilena *CSAV* se dedica al transporte marítimo de carga a partir de 1872 y es una **corporación transnacional latinoamericana más antigua.** Es una sociedad anónima abierta y a partir de 1893 viene colocando sus acciones en la bolsa de valores. Habiendo empezado su negocio de cabotaje desde el puerto de Valparaíso, *CSAV* se ha convertido en una corporación de transporte más grande de América Latina y uno de los líderes mundiales del sector. La compañía atiende 30 líneas navieras interconectando alrededor de 200 puertos marítimos, se desempeña en cinco continentes ofreciendo servicios de transporte de contenedores e intermodal (usando

diferentes tipos de transporte) así como transporte de automóviles, carga a granel, congelada, etc. La *CSAV* es propietaria de una agencia remitente y del terminal de contenedores en Santiago de Chile. En total, en las empresas de la misma están ocupados más de 5100 empleados y el monto de ventas en 2011 superó US\$5 mil millones.<sup>22</sup> La *CSAV* desempeña un papel clave en el desarrollo del comercio exterior de Chile, particularmente, en la extensión de la exportación chilena a los países de la región de Asia y el Pacífico.

**Grupo JBS Friboi.** Esta productora brasileña gigante de alimentos fue fundada en 1953 pero el proceso de su internacionalización vertiginosa se empezó sólo medio siglo después, en 2005, cuando *JBS Friboi* recibió un préstamo grande del *BANDES* (banco nacional de desarrollo) y adquirió activos de la famosa compañía *Swift* en el país vecino de Argentina, lo que dio un impulso a su poderosa y agresiva expansión transfronteriza apoyada por el Estado, que le había asignado el rol de un “campeón nacional”. El *JBS Friboi* ha justificado las expectativas más atrevidas: en 2004-2012 sus ventas crecieron desde US\$1,2 hasta US\$35 mil millones (29 veces). En pocos años, gracias a la estrategia de fusiones y absorciones, se había convertido en la productora líder de carne y en **una de las más grandes corporaciones mundiales productoras de alimentos**. Actualmente la empresa cuenta con 140 unidades de producción en diferentes países del mundo. Entre ellos: 25 en Brasil, 16 en los Estados Unidos, 10 en Australia, 8 en Italia, 6 en Argentina, etc. Rusia se hizo un cliente grande de la corporación transnacional brasileña. En 2010, en la ciudad de Odintsovo situada en alrededores de Moscú, se abrió una procesadora de carne, de procedencia brasileña, construida por *JBS Friboi* y la

empresa italiana *Cremoni*. En total, la corporación tiene empleado en el extranjero el 40% de su personal.<sup>23</sup>

**Grupo Bagó.** El Grupo de empresas farmacéuticas Bagó es un ejemplo representativo de una **estructura corporativa latinoamericana privada de alta tecnología** que había ganado un amplio reconocimiento a nivel internacional y un considerable éxito comercial en mercados globales de medicamentos altamente competitivos. La empresa base, *Laboratorios Bagó*, fue fundada en Argentina en 1934 y durante el período de postguerra estaba consolidando sus posiciones progresivamente, primero en los países de América Latina y luego fuera de la región. A principios de 2013, el grupo estaba integrado por cuatro empresas en Argentina, así como laboratorios en 17 países latinoamericanos, en Paquistán, Sri Lanka, Rusia y Ucrania. En total, las empresas de *Bagó* tienen empleados 6,5 mil personas y sus productos se comercializan en 47 países con las ventas anuales mayores de US\$1 mil millón. El éxito del *Grupo Bagó* constituye el alto nivel de elaboraciones que se realizan en el centro principal de investigaciones científicas de esta CTL y en otras sus subdivisiones. El Grupo es propietario de 71 patentes en 13 países del mundo.<sup>24</sup>

**Embraer – Empresa Brasileira de Aeronáutica.** La empresa apareció en 1969 como una empresa mixta bajo control gubernamental para producir aeronaves civiles y militares, pero en 1994 fue privatizada totalmente (el Estado sólo se quedó con la “acción de oro” con derecho de veto sobre el suministro de aviones de combate). *Embraer* se ha convertido en **uno de los líderes mundiales en industria aeronáutica civil** después de *Boeing* y *Airbus*, compartiendo el tercer y cuarto lugar con la

empresa canadiense *Bombardier*. Se considera que la mitad de aviones de las Fuerzas Aéreas brasileñas proviene de las plantas de *Embraer*. Hasta la fecha la empresa ha producido cinco mil aeronaves que están operando en ochenta países del mundo. Aparte del Brasil, *Embraer* cuenta con las plantas en los Estados Unidos, Portugal, Francia, China y Singapur. A principios de 2013, el número de sus empleados superaba 18 mil personas, y el portafolio de los pedidos “firmes” se valorizaba en US\$12,5 mil millones, lo que asegura para esta CTL brasileña de alta tecnología buenas perspectivas comerciales en el mercado sumamente competitivo global de aeronaves.<sup>25</sup>

***Techint***. Constituido en 1945 este conglomerado argentino - italiano con sedes principales en Buenos Aires y Milano agrupa más de 100 diferentes compañías que se desempeñan en diversos sectores de alta tecnología: metalurgia, ingeniería, energética, minería, petróleo y gas, etc. ***Techint* es uno de los productores más grandes de tubería de acero sin costura** usada ampliamente en la construcción de oleo- y gasoductos. Una de las empresas metalúrgicas líderes del grupo, que es *Tenaris*, cuenta con las plantas en Argentina, México, Canada, Estados Unidos, Italia, Rumanía y Japón. Otra compañía *Tecpetrol* se dedica a la prospección y explotación de yacimientos de petróleo y gas en los países de América Latina y en los Estados Unidos. La tercera, *Tenova*, ofrece los servicios de ingeniería en unas decenas de estados en los cinco continentes. En total, en las empresas del grupo *Techint*, dispersadas por todo el mundo, trabajan más de 57 mil personas y sus ventas en 2011 superaron US\$24 mil millones lo que confirma su status de un actor global.<sup>26</sup>

### **Multilatinas y perspectivas de la región en la economía global (reflexiones finales en voz alta)**

Actualmente, América Latina está atravesando una etapa de la transformación socioeconómica general cuya característica principal consiste en que *se van desarrollando simultáneamente dos procesos cruciales* en la región: “intensivo” (modernización interna) y “extensivo” (extensión y diversificación de las relaciones externas). En efecto, gracias a estas tendencias de transformación se está cambiando la configuración de la economía regional y se va formando un modelo renovado del crecimiento económico de los países latinoamericanos.

El estudio de las tendencias generales, características corporativas y de los resultados principales de la actividad de las multilatinas permite extender y precisar nuestras ideas sobre las tendencias reales del desarrollo de la economía latinoamericana, incluyendo su vector externo. No cabe duda que en las condiciones de globalización, el peso específico y el papel de los estados de América Latina en la economía mundial ya se determinan (y serán determinados de manera creciente en el futuro) no sólo por el monto del PIB y el volumen del comercio exterior sino también por la existencia, cantidad y el grado de la actividad transfronteriza de sus estructuras corporativas internacionales. Actualmente las multilatinas representan una parte más avanzada y poderosa del negocio corporativo de Latinoamérica, encabezan el complicado proceso de la reorientación de una parte significativa de la comunidad empresarial regional hacia la innovación y modernización de producción, activación del comercio exterior. En el contexto de la crisis mundial, esta misión de las CTL se va manifestando con mayor claridad.

A grandes cuentas, la historia de las multilatinas recién empieza. Las CTN han emprendido los primeros pasos para consolidar su presencia por largo tiempo en los mercados globales. No obstante, analizando las características, particularidades y fuerzas motrices de la actividad transfronteriza de las multilatinas, se puede constatar que el gran negocio de los estados de la región supo aprovechar la coyuntura favorable nacional e internacional y en un lapso relativamente corto ha logrado éxitos indudables en la promoción de sus propios intereses y en los proyectos de inversión a nivel mundial. Arrancando desde un nivel relativamente bajo de la internacionalización corporativa, las CTL incrementaban progresivamente el potencial de su influencia y paso a paso iban consolidando sus posiciones competitivas internacionales.

Podemos constatar que el *salto transfronterizo de las compañías latinoamericanas* declarado en el título de este artículo, ya es un hecho. Su inserción en los mercados internacionales comerciales, de producción, financieros y de servicios ha coincidido cronológicamente con el inicio de la nueva etapa del desarrollo de la economía global y se ha circunscrito de una manera bastante natural dentro de las tendencias de la reestructuralización de las relaciones económicas mundiales. En general, las CTL pasaron exitosamente la prueba de resistencia durante un período complicado de la crisis mundial, confirmando que se habían formado como **nuevos actores globales**. Los hechos evidencian que en el siglo XXI los proyectos internacionales de inversión y adquisición de las corporaciones latinoamericanas iban creciendo tanto en los montos como en su expansión por las áreas geográficas y sectoriales.

Es lógico que para muchas CTL, el primer y principal espacio de la expansión fue la región latinoamericana misma.

Para las multilatinas, América Latina es lo mismo que para los rusos “ex-países soviéticos”, en sentido de que es un territorio más cercano y comprensible desde el punto de vista de negocios, de las campañas publicitarias efectivas (menos costosas) y de relaciones de socios, un ambiente de mercado bien conocido. Expandiendo su actividad en su propia región, las CTL contribuyen a la integración de las economías latinoamericanas en un solo sistema no solo por el principio geográfico, sino también en base de las relaciones corporativas diversificadas comerciales, financieras y de producción en diferentes ámbitos económicos. En otras palabras, son factores de la integridad progresiva de la economía regional ya que con su actividad empresarial transfronteriza estimulan efectivamente la unión de los mercados nacionales dispersados en un solo organismo económico. Como resultado, el contorno económico de América Latina se va cambiando, se van creando las condiciones para desarrollar las modalidades más “profundas” de la interacción integracionista entre los países de la región considerando su proximidad territorial, histórica y etnocultural. Es de igual importancia que debido al crecimiento dinámico y a la consolidación de las multilatinas las ***CTN tradicionales de los países occidentales ya no son los únicos actores financieros y económicos irremplazables en el espacio latinoamericano.***

Al asimilar el mercado latinoamericano, las multilatinas se insertaron en la corriente principal de la economía de mercado globalizante y apuntaron claramente a los nuevos mercados fuera del hemisferio occidental. Ahora, los intereses de las CTL, que operan en el sistema global de coordenadas, abarcan todos los continentes del Orbe y en cada región del mundo las multilatinas creen su propia escala de las prioridades comerciales. Por ejemplo, en Europa, la expansión inversionista

es crucial para las CTL desde el punto de vista de la obtención del acceso directo a las tecnologías avanzadas y competencias administrativas modernas lo que es de suma importancia para que las multilatinas puedan seguir incrementando su competitividad internacional, consolidar y expandir sus posiciones en la élite del negocio global. En el ámbito asiático (sobre todo la región de Asia y el Pacífico), lo principal para ellas es el acceso a los mercados de mayor capacidad y de crecimiento vertiginoso. A su vez, Africa queda la última reserva de los recursos minerales de importancia mundial aún no repartida definitivamente. Las CTL, siendo conciente de este planteamiento y compartiéndolo, se van involucrando cada vez más en la lucha competitiva por los recursos naturales del “continente negro”. Africa también es una oportunidad para las compañías latinoamericanas de ingeniería las cuales operan mano a mano con las corporaciones de materia prima. En otras palabras, la actividad inversionista internacional de las multilatinas va cobrando fuerza, aunque vale reconocer que dicho proceso se encuentra en la etapa inicial y el potencial de las CTL no se ha descubierto aun hasta el fondo. Así que los escenarios esbozados líneas arriba son temas para los estudios concretos profundizados.

Y el último comentario. La transnacionalización del capital latinoamericano, pese las complicaciones y contradicciones inevitables de este proceso, sin duda, seguirá desarrollándose progresivamente ampliando su geografía, diversificando su contenido por sectores y asumiendo nuevas formas de organización. Actualmente interviene como la función y vector de la globalización y es una base de la formación del espacio regional de mercado siguiendo los moldes de las multilatinas.

- 
- <sup>1</sup> Véase, por ejemplo: J. Santiso. La década de las multilatinas. Madrid, 2011.
- <sup>2</sup> Ibid., p. 13.
- <sup>3</sup> Mercedes Temboury. El viaje de vuelta: la expansión de las empresas latinoamericanas, 14.XI.2012. <http://www.realinstitutoelcano.org/>
- <sup>4</sup> J. Santiso. Op. cit., p. 18-19.
- <sup>5</sup> IMAA Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances. <http://www.imaainstitute.org/>
- <sup>6</sup> Cinco Días. Madrid, 6.III.2013.
- <sup>7</sup> Capitais brasileiros no exterior. Banco Central do Brasil. <http://www4.bcb.gov.br/>
- <sup>8</sup> J. Santiso. Op. cit., p. 34.
- <sup>9</sup> Según la revista Forbes, en 2013 г. el patrimonio de C. Slim se valorizaba en US\$73 mil millones. (The Richest People on The Planet 2013. <http://www.forbes.com/billionaires/>
- <sup>10</sup> Todos los datos para el año 2012. (América Móvil Hoy. <http://www.americamovil.com/amx/>)
- <sup>11</sup> La inversión directa de capitales chilenos en el mundo. Sector servicios. 1990, Junio 2011. Santiago de Chile, 2011, p. 3-4.
- <sup>12</sup> Sonda. <http://www.sonda.com/conozca-sonda/historia>
- <sup>13</sup> Latam Airlines Group. <http://www.latamairlinesgroup.net/>
- <sup>14</sup> Véase П.П. Яковлев. Перед вызовами времени. Циклы модернизации и кризисы в Аргентине. М., 2010.
- <sup>15</sup> Arcor. <http://www.arcor.com.ar/>
- <sup>16</sup> Carvajal. Tecnología y Servicios. <http://carvajaltecnologiayservicios.com/>
- <sup>17</sup> Grupo de Inversiones Suramericana. Grupo SURA. Informe Anual 2011, p. 17.
- <sup>18</sup> Bancolombia compra HSBC Panamá por US\$2.100M. <http://www.americaeconomia.com>, 19.II.2013.
- <sup>19</sup> Alicorp. Sala de Prensa. <http://saladeprensaalicorp.com.pe/>
- <sup>20</sup> Petrobras. <http://www.petrobras.com/en/about-us/global-presence/>
- <sup>21</sup> CEMEX en el Mundo. <http://www.cemex.com/ES/AcercaCemex>
- <sup>22</sup> CSAV. <http://www.csav.com/>
- <sup>23</sup> Grupo JBS Friboi. <http://www.friboi.com.br/>; J. Santiso. Op. cit., p. 33.
- <sup>24</sup> Grupo Bagó. <http://www.grupobago.com/farmaceutica.asp>
- <sup>25</sup> Conheça a Embraer. <http://www.embraer.com/pt-BR/>
- <sup>26</sup> The Techint Group. <http://www.techint.com/en/Highlights.aspx>