

# **LAS EMPRESAS TRANSLATINAS Y SUS EFECTOS EN EL DESARROLLO DE LA REGIÓN**

## **THE TRANSLATINAS COMPANIES AND ITS EFFECTS IN THE REGION'S DEVELOPMENT**

**Ms.C. Mahé Sosa Arencibia.**

Centro de Investigaciones de Economía Internacional.

mahe@uh.cu

### **RESUMEN**

El auge y desarrollo de las empresas translatinas en las últimas décadas trae consigo un obligado tema de estudio. América Latina, que históricamente había sido siempre receptora de flujos de IED, hoy es seno de economías que destacan de manera importante como emisoras de estos flujos. Sin embargo, este ímpetu empresarial vivido por algunas empresas latinoamericanas, no ha traído al menos hasta hoy, efectos importantes y notorios en el desarrollo de la región. Aunque es válido señalar en este sentido, que se trata de un proceso de arranque aun reciente, cuyos resultados a futuro son todavía inciertos, y dependerá entre otras cuestiones, de que los gobiernos lleguen a identificar las posibles acciones de las políticas de apoyo a este proceso y la manera en que una política industrial proactiva pueda ayudar a promover los beneficios de este proceso para el desarrollo económico de la región.

**PALABRAS CLAVE:** Empresas, Inversión Extranjera, Inversión Directa, América Latina, Impacto económico, Desarrollo empresarial.

### **ABSTRACT**

The peak and development of the translatinas companies in the last decades bring I get a forced study topic. Latin America that historically had always been receiver of flows of DFI, today is breast of economies that highlight in an important way as source of these flows. However, this managerial impulse lived by some Latin American companies, had not brought at least until today, important and notorious effects in the development of the region. Although it is valid to point out in this sense that is even an outburst process recent whose results to future are still uncertain, and it will depend among other issue, that the

governments end up identifying the possible actions from the support politicians to this process and the way in that a politics industrial able to help to promote the benefits of this process for the economic development of the region.

**KEY WORDS:** Translatinas, companies, direct foreign investment, Latin America, effects, development.

## **Introduccion**

Las translatinas —empresas transnacionales latinoamericanas que realizan inversiones directas fuera de sus países de origen— se han transformado en un fenómeno de creciente importancia, en particular desde mediados de los años noventa; transitando por diferentes etapas.

En este trabajo se ofrece una visión general de la expansión internacional de las translatinas, sus motivaciones, sectores y zonas geográficas en las que operan; particularizando en el estudio de los cuatro países que albergan las mayores translatinas: Argentina, Brasil, Chile y México. Por último se hacen algunas consideraciones sobre los efectos que ha tenido para la región latinoamericana el desarrollo y auge de estas empresas.

## **Una panorámica general**

La internacionalización del capital latinoamericano no es un fenómeno inherente a la etapa marcada por el proceso de globalización de la economía mundial. Si bien los vínculos de la región con el exterior estuvieron matizados por momentos de mayor o menor intensidad a lo largo de la historia, lo cierto es que desde su nacimiento el capital latinoamericano tuvo una mirada hacia afuera, las oligarquías de la región en el siglo XIX solo veían satisfacer su avidez de ganancias cuando lograban exportar su producción (minera, agrícola o ganadera) a los centros industriales del capitalismo desarrollado. (Avendano, 2011)

A pesar de los esfuerzos de la región en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, referido a la implantación de los conocidos modelos de

industrialización por sustitución de importaciones (ISI), generalmente inscriptos dentro de una estrategia de desarrollo hacia adentro, que llevaban a alcanzar mayores niveles de autonomía a las economías latinoamericanas, las limitaciones propias de las dimensiones de los mercados domésticos de los países de la región, junto a la maduración del proceso industrializador que venía aconteciendo, hizo que las exportaciones se volvieran un elemento central para la reproducción del capital industrial local.

Así en los países en los que el entramado industrial alcanzó un mayor desarrollo (Brasil, México, Argentina), los gobiernos implementaron políticas activas para el fomento de las exportaciones industriales.

De este modo, los vínculos de las economías latinoamericanas con el exterior han sido fundamentalmente en base a la exportación de mercancías y por otra parte, los estudios sobre inversión extranjera directa (IED) tradicionalmente asignaron a estos países el papel de receptores de flujos de capital procedentes de los países del capitalismo desarrollado, lo cual no niega la existencia de flujos de inversión con origen en la región, aunque de modo poco significativo.<sup>1</sup>

Sin embargo eso ha comenzado a cambiar desde que en las últimas décadas, una parte cada vez mayor de las corrientes mundiales de IED tiene su origen en los países en desarrollo. A partir de la década de 2000 la participación de los países en desarrollo en los flujos mundiales de IED creció significativamente; la cifra que históricamente se había comportado alrededor de un 5%, llegó a alcanzar para el año 2009 un 27%. De igual modo, se ha producido el avance del capital de los países en desarrollo en el universo de las empresas transnacionales (ETs); mientras en 1992 sólo el 8% del universo de la ETs del mundo eran capitales provenientes del mundo subdesarrollado, para 2001 esa participación pasó al 21% y para el año 2008 era ya del 28% (UNCTAD, 2010).

---

<sup>1</sup> Desde finales del siglo XIX, capitales industriales nacidos en el seno de los sectores más dinámicos del entonces vigente modelo agro exportador argentino instalaron sus primeras filiales en el exterior (Kosacoff y Ramos, 2010).

La internacionalización de las burguesías de los países en desarrollo a través de crecientes salidas de IED constituye de este modo, uno de los elementos característicos de la actual fase de la mundialización del capital. Consolidándose así en este conjunto de países latinoamericanos una clase capitalista que participa desde una posición más activa en las dinámicas impuestas por la internacionalización del capital y por la fragmentación de los procesos de producción a escala planetaria.

Ante tal realidad surge una interrogante: ¿qué efectos ha tenido el desarrollo y auge de las empresas translatinas en su región de origen? En las próximas líneas de este trabajo se expondrá el comportamiento de estas empresas en los cuatro países reconocidos en la bibliografía como precursores y de mayor significación en este proceso; se indagará sobre las motivaciones, sectores en los que operan, orientación geográfica de los flujos de IED, entre otros aspectos de importancia en el análisis; con el propósito de encontrar elementos que permitan dar respuesta a la interrogante anterior.

## **Las empresas translatinas**

Empresas “translatinas” es el nombre más popularizado para referirse a los capitales productivos de la región latinoamericana que trascienden sus fronteras nacionales en forma de inversión extranjera directa; aunque también se les puede nombrar multilatinas.

El surgimiento de estas empresas en la región puede entenderse como una alternativa a las grandes transnacionales de los centros de poder, motivado fundamentalmente por factores como las reformas económicas, mercados locales saturados, oportunidades en países vecinos, y la necesidad de diversificar riesgo. Así lo señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) en su informe “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe”, del año 2005.

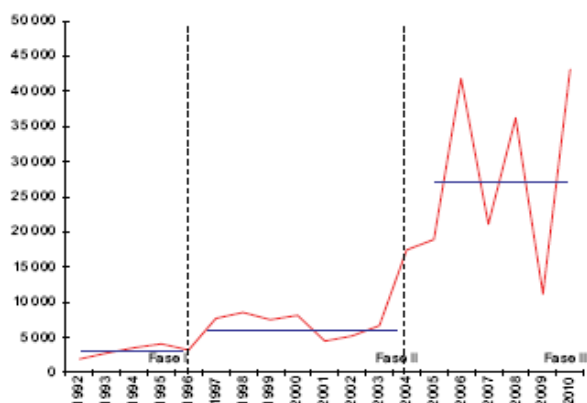
La mayoría de las empresas transnacionales de la región provienen de Argentina, Brasil, Chile y México; aunque también se han sumado entre las fundamentales algunas procedentes de Colombia y Venezuela.

Se concentran en actividades basadas en recursos naturales como minería, acero, petróleo y gas, y cemento; así como otras relacionadas con el consumo de bienes y servicios (alimentos, bebidas, telecomunicaciones, comercio minorista). Existen otras firmas dedicadas a la producción de bienes de capital e insumos industriales (autopartes y carrocerías, equipos industriales); y empresas de ingeniería y construcción.

Se aprecian tres fases en este proceso. La primera se inicia en los años noventa con la apertura comercial, las privatizaciones de empresas estatales y la desregulación de las economías, y dura hasta 1996. En este período, los montos de IED de la región en el exterior fueron bajos aunque crecientes, con un promedio de 3.000 millones de dólares. Luego, una segunda fase cubre el período entre 1997 y 2003, en que la región mostró un nivel de inversiones directas en el exterior más alto, pero sin un crecimiento continuo. En este período la IED hacia el exterior alcanzó un promedio anual de 6.800 millones de dólares. Luego, en un tercer momento se produce un fuerte incremento de los flujos, que alcanzaron los 26.500 millones de dólares, en promedio, entre 2004 y 2010. (CEPAL, 2011)

Gráfico 1

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: EGRESOS NETOS DE INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR, 1992-2010**  
(En millones de dólares)



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), estimaciones sobre la base de cifras oficiales al 15 de abril de 2011.

En términos temporales, Argentina y Brasil fueron los precursores, protagonistas de las primeras olas de inversión directa en el exterior, mientras

que México y Chile se incorporaron más tarde a este proceso y ganaron relevancia durante el período de auge.

Las salidas de IED protagonizadas por estos actores, que habían sido de apenas 641 millones de dólares en promedio anual entre 1970 y 1990, pasaron rápidamente a los 6.071 millones de dólares en promedio anual entre 1991 y 2000, ascendiendo a casi 20.000 millones de dólares en promedio anual entre los años 2001 a 2009. (Avendano, 2011)

El incremento en las salidas de IED con origen en la región latinoamericana en los noventa y principalmente en los 2000 ocurre en paralelo al ingreso masivo de empresas transnacionales y de IED a la región en esas dos décadas. De modo que el fenómeno de internacionalización del capital latinoamericano tiene lugar en un contexto de fuerte recrudescimiento de la situación competitiva en los espacios nacionales.

En la actualidad, mientras Brasil ha mantenido su patrón de internacionalización y Argentina prácticamente ha desaparecido como inversionista externo, las compañías de México y Chile se han transformado en las más dinámicas, incrementando la presencia en los mercados externos de nuevas actividades productivas y de servicios, y han ganado en importancia empresas de Colombia y Venezuela.

En 2010 las inversiones directas con origen en la región se cuadruplicaron y alcanzaron un nuevo récord histórico, con un monto de 43.000 millones de dólares. México, Brasil, Chile y recientemente Colombia han sido los países con mayores inversiones en el exterior y representaron más del 90% del total de la región en 2010. (CEPAL, 2011)

Según el ranking ofrecido por la CEPAL en 2010, las 10 más grandes empresas translatinas eran para esa fecha:

Tabla 1

<b>Empresa</b>	<b>País</b>	<b>Sector</b>
----------------	-------------	---------------

Petrobras	Brasil	Petróleo y gas
PDVSA	Venezuela	Petróleo y gas
América Móvil	México	Telecomunicaciones
CVRD	Brasil	Minería
Grupo JBS Friboi	Brasil	Agroindustrial
Gerdau	Brasil	Metalurgia- Siderurgia
CEMEX	México	Cemento
Femsa	México	Bebidas y licores
Cencosud	Chile	Comercio

CEPAL, 2010. a

Los cuatro países (Argentina, Brasil, Chile y México), que concentran a las mayores translatinas comparten numerosos elementos comunes en lo que respecta a los factores que determinan su inversión directa en el exterior. Sin embargo, ha de considerarse las especificidades nacionales para entender mejor el comportamiento de estos flujos de capital.

En los años noventa, Argentina fue uno de los inversionistas externos más importantes de América Latina. A fines de esa década, durante el auge de estos flujos de capital, casi dos tercios de las IED de Argentina, correspondían a tres compañías: Pérez Companc, YPF y Techint. Muchas de estas compañías hoy no existen en su condición de translatinas. (Kosacoff y Ramos, 2010)

Las principales actividades han sido los recursos naturales y las manufacturas basadas en recursos naturales. En la década de 1990, la inversión directa en el exterior se concentró principalmente en hidrocarburos, mineral de hierro y acero, y el sector alimenticio.

Con la excepción de las mayores translatinas, la expansión internacional de otras empresas se limitó a América Latina y, en mucho menor grado, a América del Norte y Europa. Entre 1990 y 1996, cerca del 84% de los flujos de la inversión directa argentina en el exterior se dirigió hacia países

latinoamericanos, principalmente Brasil (31%) y Venezuela (28%) (Kosacoff y Ramos, 2010). En general, este patrón geográfico se ha mantenido.

A partir de 1998, la inversión directa argentina en el exterior comenzó a evidenciar una caída constante; de un máximo de 3.650 millones de dólares en 1998, las inversiones en el exterior bajaron a valores negativos en 2002, con una leve recuperación en 2003.

De estas cifras se desprende que los grupos económicos que florecieron en el período de auge sufrieron profundas falencias, que los obligaron a retirarse de muchas actividades; tanto en el ámbito local como en el exterior.

En el año 2004 el cúmulo de la inversión directa en el exterior de Argentina, llegó a 21.820 millones de dólares, solo superado en la región por Brasil. Sin embargo, estos datos ocultaban una realidad muy diferente. Por la manera en que se implementaron las reformas económicas y debido a la crisis posterior, las translatinas argentinas no pudieron mantener su ímpetu inicial y terminaron vendiendo la mayoría de sus activos, tanto en el país como en el exterior.

Actualmente Argentina solo posee tres empresas de este tipo. De las mayores, dos de la industria de hidrocarburos, fueron adquiridas por compañías extranjeras. La desnacionalización de las principales translatinas, así como la venta de participaciones importantes de capital o activos a otras compañías (Quinsa, Macri y Mastellone), es uno de los aspectos que definen la experiencia de Argentina.

Por otra parte, la estabilidad económica que disfrutó Brasil durante la primera mitad de los años '90 favoreció a sus compañías; las que gozaron de mayores oportunidades en el mercado interno, lo que a su vez se tradujo en una interrupción temporal en los procesos de internacionalización, primordialmente aquellos en apoyo a las exportaciones; que fueron de hecho el paso previo a la inversión directa en el exterior para muchas compañías.



En los primeros años de la pasada década, la inestabilidad macroeconómica y la incertidumbre; tanto económica como política, llevaron a muchas empresas brasileñas a incrementar sus inversiones en el exterior. En esta nueva fase, las corrientes de estas inversiones buscaban diversificar el riesgo asociado a sus operaciones en el mercado local.

En 2004, las corrientes de inversiones en el exterior de Brasil ascendían a unos 9.500 millones de dólares. Ese mismo año, el acervo de la inversión directa en el exterior se estimaba en unos 69.000 millones de dólares, el mayor de América Latina y el Caribe. (CEPAL, 2005)

En 2009 Brasil registró una marcada contracción en sus corrientes netas de inversión directa (-10.000 millones de dólares). Sin embargo, hay que tomar en cuenta que la participación en capital de las empresas brasileñas en el exterior alcanzó los 4.500 millones de dólares y que el saldo negativo se debe a que los préstamos y las amortizaciones recibidas de sus filiales en el exterior superaron los 14.500 millones de dólares. (CEPAL, 2009).

Las inversiones en el exterior del Brasil alcanzaron en 2010 los 11.500 millones de dólares, lo que significa una recuperación notoria de la contracción de sus corrientes de inversión en 2009. (CEPAL, 2011)

En cuanto a la distribución por actividades económicas, las principales translatinas brasileñas se especializan en recursos naturales o en manufacturas basadas en recursos naturales (con excepción de la Empresa Brasileña de Aeronáutica S.A. (Embraer)). Gran parte ha seguido concentrándose en hidrocarburos, procesamiento de metales y construcción.

La mayoría de las compañías internacionalizadas han invertido en América Latina, aunque muchas de ellas también han invertido en al menos otro continente.

Entre las diez principales translatinas brasileñas, seis eran previamente estatales (o aun con alguna participación gubernamental), lo que señala la influencia de las políticas públicas en su creación y desarrollo.

No obstante, muchas de las translatinas brasileñas adolecieron de los mismos problemas que han experimentado sus pares en otros países de la región. Así, en los últimos años, muchas empresas que se internacionalizaron (piezas de automóviles) fueron adquiridas por empresas extranjeras.<sup>2</sup>

Para el año 2011, las empresas brasileñas redujeron su dinamismo inversor, registrando un saldo negativo de 10.800 millones de dólares (CEPAL, 2011). Lo anterior parece haber estado motivado por un interés en aprovechar oportunidades de negocio en el mercado doméstico, a la vez que buscaban protegerse en alguna medida de la incertidumbre en el escenario global.

En síntesis, las compañías brasileñas han tenido un desempeño limitado en cuanto a su proceso de internacionalización. A pesar de ser Brasil una de las mayores economías del mundo en desarrollo y la más grande de América Latina, se trata de una dinámica centrada en unas pocas actividades económicas con una cobertura geográfica reducida. Es decir, un proceso de internacionalización que ha estado controlado por un pequeño número de grandes compañías.

En Chile, luego del período de caos que dejaron las reformas económicas de los años setenta- marcado por una alta inflación, endeudamiento externo excesivo y recesión económica- el país entró en un período de fuerte crecimiento económico, lo que lo sitúa como una de las economías de mejor desenvolvimiento en América Latina.

A partir de entonces se evidenció una fuerte concentración en algunas de las principales actividades de la economía chilena y, ante la creciente competencia externa y la saturación del mercado interno, algunos de los mayores grupos económicos emergentes comenzaron a invertir con gran fuerza en el exterior.

---

<sup>2</sup> La cervecera AmBev, que fue absorbida por una empresa transnacional, es el caso más significativo.

A principios de los años noventa, un grupo de empresas chilenas mostraba buenos niveles de competitividad en el mercado local. Se lograron ventajas competitivas importantes en varios sectores; como telecomunicaciones, generación y distribución de energía eléctrica, comercio minorista, algunas ramas de la industria manufacturera y las administradoras de fondos de pensiones.

En este contexto, las empresas chilenas obtuvieron financiamiento en cantidad y condiciones muy convenientes. Así, pese a que las translatinas chilenas no eran tan grandes como algunos de sus competidores de otros países latinoamericanos, su experiencia les permitió iniciar ambiciosos planes de internacionalización.

Entre 1985 y 2004, el acervo de la inversión chilena en el exterior creció de 100 millones de dólares a cerca de 14.500 millones de dólares. (CEPAL, 2005). En 2010, Chile aumentó sus inversiones en el exterior un 8% y alcanzó la cifra récord de 8.744 millones de dólares. (CEPAL, 2011)

A fines de los años noventa y comienzos de la primera década del presente siglo, algunas de las mayores translatinas chilenas con presencia regional fueron adquiridas por empresas transnacionales, situación que coincidió con un fuerte deterioro de las economías que acogían estas inversiones (Argentina, Brasil y Perú).

Hay ejemplos de translatinas chilenas que defendieron su propio mercado contra las empresas transnacionales dominantes (Cencosud, Ripley, Falabella), comprando los activos locales (ENTEL, Falabella) y extranjeros (Cencosud) de muchas de ellas. Sin embargo, para muchas de estas empresas sus activos regionales las convirtieron en blancos atractivos para las empresas transnacionales. Muchas fueron adquiridas por empresas transnacionales cuando se extendieron demasiado o construyeron redes regionales que las hicieron muy atractivas (Enersis, Gener, Masisa, fondos de pensiones).

En un ambiente de alta incertidumbre, las firmas chilenas intentaron cubrir su posición en el mercado local y postergaron sus planes de inversión fuera del país. Poco después, las favorables condiciones económicas en Chile y los países vecinos facilitaron nuevas inversiones, con lo cual se retomó el patrón histórico de estos flujos de capital y las translatinas chilenas registraron una renovada expansión.

No obstante, la expansión internacional de estas translatinas, a excepción de unas pocas (ENAP, Lan Airlines, ENTEL y Molymet), se limitó a América Latina (un 58% del total en 2010)<sup>3</sup>.

En cuanto a las actividades y sectores en que operan, las inversiones de las translatinas chilenas seguían concentradas —aparte de la energía eléctrica y los fondos de pensiones— en un pequeño número de actividades ligadas a los recursos naturales, los servicios y las manufacturas basadas en recursos naturales.<sup>4</sup>

Para el año 2011, según datos ofrecidos por CEPAL, las inversiones de translatinas chilenas en el exterior se redujeron 30%.

En suma, las translatinas chilenas son más bien pequeñas y no muy extendidas internacionalmente y su éxito inicial obedece en gran parte a sus ventajas primarias. En la medida que sus competidores de dentro y fuera de la región ganaron experiencia y acceso a los mismos mercados, sus ventajas iniciales se degradaron. Las translatinas chilenas que aprendieron de sus experiencias y se hicieron más competitivas, tanto en el mercado local como en el de los países vecinos, han ido consolidando sus procesos de internacionalización. De cualquier modo, no se reconocen empresas chilenas entre las principales empresas transnacionales de países en desarrollo.

---

<sup>3</sup> En 2010, el principal destino de las inversiones han sido países de la región, en particular el Brasil (20%), seguido del Perú (13%), la Argentina (11%) y el Uruguay (6%).

<sup>4</sup> En 2010, las inversiones se concentraron en los servicios financieros, en empresas y otros (45% del total) y el comercio minorista (21%), y en menor grado en la industria manufacturera (10%)

En México se implementó a fines de los años ochenta una reforma radical basada en la apertura de la economía al comercio exterior y la inversión extranjera (con excepción de petróleo y electricidad que no se abrieron a la IED), así como en reducir el papel y el tamaño del Estado. De este modo, se establecieron políticas para promover la liberalización económica, la desregulación de muchos servicios, la privatización de activos estatales y la drástica reducción de incentivos a las compañías locales.

El nuevo modelo, que revolucionó el entorno empresarial interno, también consistía en la atracción y creación de plataformas de exportación para operaciones manufactureras de ensamblaje en el país (maquila).

Las nuevas condiciones económicas y la competencia de empresas transnacionales en el mercado interno obligaron a las firmas mexicanas a redefinir sus estrategias corporativas, sobre todo después de entrar en vigencia el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, que México firmó junto a Estados Unidos y Canadá en 1994. Las empresas mexicanas debieron modificar sus posturas defensivas y repensar seriamente sus estrategias empresariales para adaptarse a las nuevas condiciones.

Así las firmas mexicanas comenzaron a invertir fuera del país. Para ello contaron con gran cantidad de financiamiento, tanto de fuentes locales como internacionales. Este impulso de las inversiones en el exterior se concentró en Estados Unidos y Centroamérica y, en algunos casos, se extendió a América del Sur y otras regiones más alejadas como Europa y Asia.

De este modo México registró un significativo acervo de inversión directa en el exterior para 2004 (cerca de 16.000 millones de dólares) y un auge muy importante ocurrido en los primeros años del siglo XXI.

No obstante, es importante resaltar que, según los procedimientos de la balanza de pagos en México, no es obligatorio registrar las inversiones directas en el exterior, por lo que las estadísticas no parecen reflejar adecuadamente la dimensión y trayectoria de estos flujos de capital.

Para 2009 México fue el segundo inversionista de la región, con montos que alcanzaron los 7.598 millones de dólares, lo que quintuplicó con creces los niveles de 2008. Este notable aumento fue resultado de los bajos montos de inversión registrados en 2008, que mostraron un descenso del 86% respecto del año previo. Entre las principales operaciones de las empresas mexicanas de estos años destaca la adquisición de la productora de pan Dunedin en los Estados Unidos por el Grupo Bimbo, en 2.500 millones de dólares.

Sin embargo México, que fue el mayor inversionista de la región en 2010, materializó inversiones en torno a 1.000 millones de dólares en el primer semestre de 2011, apenas 10% de las realizadas en igual período del año anterior.

La mayoría de las translatinas mexicanas concentraron sus operaciones internacionales en Estados Unidos y Centroamérica en una primera fase, para luego extenderse a América del Sur y otras regiones. Algunas de ellas tienen operaciones en la Unión Europea y una ínfima parte de ellas opera en Asia.

La expansión internacional de la mayoría de estas actividades ha estado motivada principalmente por la búsqueda de nuevos mercados. En general, la extensión internacional de estas translatinas se ha concretado mediante la compra de activos existentes y no con inversiones nuevas.

Casi la mitad de estas empresas producen manufacturas basadas en recursos naturales, por ejemplo cemento, vidrio, alimentos y bebidas, petroquímica, etc. No obstante, hay otras dos actividades importantes: piezas de automóviles y telecomunicaciones.

En síntesis, las reformas económicas y la creciente integración al mercado de América del Norte modificaron sustancialmente las estrategias corporativas de las grandes empresas mexicanas. Así, la creciente competencia en el mercado interno y el mayor acceso a otros mercados alentaron a los empresarios mexicanos a abandonar sus estrategias defensivas y pasivas para adoptar

otras más activas y agresivas en aras de buscar nuevas oportunidades en el exterior.

En la actualidad, y en un período muy corto, México ha logrado posicionar varias de sus compañías entre las mayores empresas transnacionales de países en desarrollo.

Por último, con una visión de conjunto puede observarse que durante la última década se ha evidenciado una importante tendencia al alza de las corrientes de inversión directa latinoamericana en el exterior.

Según datos recientes México, Brasil y Chile se mantienen en la puntera de las inversiones en el exterior, mientras que Argentina ha quedado relegada por detrás de Colombia y Venezuela, que han ganado mayor dinamismo en cuanto a sus inversiones en el exterior. De hecho, durante la década de 2000 más del 90% de los flujos anuales de salidas de IED se explica por el desempeño de los capitales brasileños, mexicanos, chilenos, argentinos, venezolanos y colombianos.

En el caso de Colombia, los montos de inversión en el exterior totalizaron 6.504 millones de dólares en 2010, lo que duplica el monto registrado en 2009, crecimiento que sitúa al país entre los mayores inversionistas de la región. Esta dinámica ha sido liderada por inversiones en el sector de minas y canteras, que alcanzó un 70% del total de las salidas de IED. (CEPAL, 2011)

La República Bolivariana de Venezuela por su parte, aumentó un 30% sus inversiones directas en el exterior en 2010. Muchas de ellas se destinaron al sector petrolero y fueron parte de la expansión de la empresa estatal PDVSA. Sin embargo, también se han dado inversiones en el sector financiero, y en el sector de comercio. (CEPAL, 2011)

Lo anterior indica que el proceso de internacionalización, basado en inversiones en el exterior, es para el caso latinoamericano patrimonio casi exclusivo de los capitales de apenas un puñado de países, que parecen

haberse insertado eficientemente a los imperativos de la mundialización y de la fragmentación internacional de los procesos productivos.

La expansión internacional de las translatinas en la última década se asocia a diversos factores. En primer lugar, las empresas latinoamericanas y caribeñas han expandido sus operaciones a nivel regional o global movidas por la apertura de sus economías a la competencia externa y la necesidad de aprovechar economías de escala y reducir costos; sobre todo en el caso de empresas provenientes de economías pequeñas. En segundo lugar, algunas empresas han aprovechado las desregulaciones y privatizaciones para entrar a nuevos mercados (sobre todo en el área de los servicios). En tercer lugar, para algunas empresas ha sido importante invertir en el exterior para enfrentar la inestabilidad macroeconómica en sus países de origen y diversificar riesgos. Por último, destaca la significación de los procesos de integración regionales, que han abierto mercados y facilitado la expansión hacia países socios en dichos acuerdos.

En muchos casos, el Estado y las políticas de desarrollo industrial en sectores estratégicos desempeñaron un papel fundamental en su origen, sobre todo en el Brasil.

La internacionalización se ha dado especialmente en las industrias básicas (hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, siderurgia), las actividades de manufacturas de consumo masivo (alimentos y bebidas) y los servicios (energía, telecomunicaciones, transporte aéreo, comercio minorista).

### **Algunas consideraciones sobre los efectos de las translatinas en el desarrollo de la región**

El auge que ha logrado el proceso de internacionalización, basado en inversiones en el exterior, de algunas empresas latinoamericanas en las últimas décadas, es visto con beneplácito por muchos de los economistas latinoamericanos que vemos con agrado el reacomodo y adaptación de estas empresas al escenario que les esgrime la llamada era de la globalización. Sin



embargo, más allá de cualquier entusiasmo jactancioso, creo es importante detenernos a analizar qué efectos ha tenido este proceso para el desarrollo de la región; porque de las ganancias individuales no hay que tener duda.

Para ello es importante considerar los siguientes aspectos, aunque con seguridad podrían adicionarse otros: flujos de nuevas inversiones, sectores a los que se dirige la IED, orientación geográfica de estos flujos, entre otros.

En este sentido se comenzaría por destacar que en la década del 2000, la mayor parte de los registros anuales de salidas de IED de la región tuvo que ver con operaciones de adquisición protagonizadas por gigantes translatinas y no por nuevas inversiones.

Así por ejemplo, en el año 2006 cuatro operaciones de adquisición internacional protagonizadas por empresas translatinas explicaron alrededor del 60% de las salidas de IED de la región<sup>5</sup>. En el año 2009, de los 11.387 millones de dólares registrados como total de las salidas de IED de América Latina, casi el 50% se explica por seis operaciones de adquisición de empresas extranjeras en manos de empresas gigantes translatinas<sup>6</sup>.

De lo anterior puede entenderse que el peso de las fusiones y adquisiciones es realmente significativo. Obviamente esta modalidad no implica generación de nuevos empleos ni desarrollo de nuevas tecnologías; sino solo el traspaso de propiedad, de modo que no significan en sí mismas un beneficio para la región

---

<sup>5</sup> Estas fueron: la compra de la firma minera canadiense Inco Ltd. por la brasileña Compañía Vale do Rio Dolce, transacción que significó un desembolso de 16.727 millones de dólares (una de las mayores operaciones de adquisición a nivel mundial de ese año); la adquisición de la empresa de República Dominicana Operaciones en América Latina y el Caribe por parte de la mexicana América Móvil, por el monto de 3.700 millones de dólares; la adquisición de la siderurgia mexicana Hylsamex en manos de argentina Ternium (Techint) por el valor de 2.581 millones de dólares; y en cuarto lugar la adquisición de la norteamericana del acero Maverick por parte de la argentina Tenaris (Techint), por el valor de 2.309 millones de dólares (CEPAL, 2007).

<sup>6</sup> La compra de la norteamericana elaboradora de pan Dunedin, de manos de la mexicana Bimbo por 2.500 millones de dólares; la petrolera Petro Tech de Perú por la Colombiana-coreana Korea National Oil- Corporation & Ecopetrol por 892 millones de dólares; la minera Río Tinto Activo de Potasa situada en argentina, en manos de la brasileña Vale do Río Dolce, por el monto de 850 millones de dólares; la ESSO Chile petrolera por parte de la petrolera brasileña Petrobras mediante un desembolso de 400 millones de dólares, y la empresa cementera Lafarge Chile por el grupo peruano Inversiones Brescia), transacción que alcanzó los 404 millones de dólares. (CEPAL, 2010b)

al menos en estos términos. Aunque hay que considerar que las empresas que invierten aprovechan el conocimiento y las prácticas de las empresas adquiridas, además de su posicionamiento en el mercado; lo cual podría ser beneficioso para la región en los casos en que la empresa adquirida no sea latinoamericana. Para 2010, según anuncia CEPAL en su informe de 2011, el 47% de las fusiones y adquisiciones realizadas por empresas latinoamericanas y caribeñas tuvieron como destino un país de la región.

No obstante se muestra en el mismo informe una tabla que brinda información sobre las principales adquisiciones transfronterizas realizadas por empresas latinoamericanas en ese mismo año, lo que da cuenta de importantes adquisiciones de empresas con origen en economías fuertes; aunque por otra parte vemos que estas operaciones generalmente involucran los sectores ya acostumbrados por las translatinas.

Tabla 2.

PRINCIPALES ADQUISICIONES TRANSFRONTERIZAS REALIZADAS POR EMPRESAS LATINOAMERICANAS, 2010  
(En millones de dólares)

Empresa o activo adquirido	País	Sector	Empresa adquirente	País adquirente	Valor
BSG Resources Guinea Ltd	Reino Unido	Minería	Vale SA	Brasil	2 500
BAC Credomatic GECEP Inc	Panamá	Servicios financieros	Grupo Aval Acciones y Valores	Colombia	1 920
Gerdau Ameristeel Corp	Canadá	Manufactura	Gerdau	Brasil	1 607
Cimpor Cimentos de Portugal	Portugal	Manufactura	Camargo Corêa Portugal SGPS	Brasil	1 894
Keystone Foods LLC	Estados Unidos	Agroindustria	Marfrig Alimentos SA	Brasil	1 260
Univision Communications Inc	Estados Unidos	Servicios audiovisuales	Televisa	México	1 200
Cimpor Cimentos de Portugal	Portugal	Manufactura	Votorantim	Brasil	1 192
DECA II	Guatemala	Servicios/energía	Empresa Pública de Medellín	Colombia	605
Farmacias Ahumada SA	Chile	Comercio	Grupo Casa Saba SAB	México	604
Bar-S Foods Co	Estados Unidos	Agroindustria	Sigma Alimentos SA	México	575
PetroRig III Pte Ltd-PetroRig	Noruega	Servicios	Grupo R SA de CV	México	540
Cintra Concesiones de Infraestructuras de Transporte	Chile	Servicios	Interconexión Eléctrica SA (ISA)	Colombia	499
Cia Minera Milpo SAA	Perú	Minería	Votorantim Metais Ltda.	Brasil	419
Sunoco Chemicals Inc	Estados Unidos	Manufactura	Braskem SA	Brasil	350
Pasadena Refining System Inc	Estados Unidos	Manufactura	Petrobras	Brasil	350
Ecuador Bottling Co Corp	Ecuador	Bebidas	Embotelladoras Arca SAB	México	345
Devon Energy Corp-Cascade	Estados Unidos	Petróleo/gas	Petrobras	Brasil	180
IBI México	México	Servicios financieros	Banco Bradesco SA	Brasil	164
Dana Hldg-Structural Prod Bus	Estados Unidos	Manufactura	Metalsa SA	México	150
417 Fifth Avenue, New York, NY	Estados Unidos	Servicios inmobiliarios	Inmobiliaria Carso SA	México	140

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de Thomson Reuters.

Sobre esto último, ya se había visto que las principales empresas translatinas se dedican a actividades relacionadas con las industrias básicas

(hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, siderurgia), algunas actividades manufactureras de consumo masivo (alimentos y bebidas) y ciertos servicios (energía eléctrica, telecomunicaciones, transporte aéreo, comercio minorista). Lo anterior refleja la estructura productiva de la región y la dinámica de crecimiento de esos países y de sus empresas.

Para 2010 los sectores que acapararon la mayor parte de la IED con origen en América Latina; específicamente Brasil, Chile y Colombia, fueron: servicios financieros (Brasil), explotación de minas y canteras (Colombia), servicios financieros y empresas, seguros y bienes inmuebles y comercio, hoteles y restaurantes. (Chile). (CEPAL, 2011).

De acuerdo a los sectores en que operan la mayoría de las translatinas, vemos que se ubican en su mayoría, en los eslabones bajos de la cadena de valor, el eslabón más abierto a la competencia: el eslabón de producción, la manufactura, que es a su vez el menos beneficiado en la distribución del ingreso generado por la cadena en su conjunto. Es importante recordar en este sentido que la cadena de valor constituye un mecanismo de distribución del ingreso generado en su proceso o actividad económica.

Siendo así, el éxito de las firmas dentro de la cadena regional de valor, en este caso, dependerá en buena medida de su capacidad individual de lograr un exitoso proceso de upgrading, quiere decir desplazarse a eslabones de la cadena de mayor potencialidad de captación de ingresos, lo cual obviamente no depende de la voluntad de estas empresas. Claro que un exitoso proceso de upgrading no se traduce necesariamente en un impacto positivo para el desarrollo del país, habría que considerar aquí otros aspectos como la redistribución del ingreso generado, entre otros.

Otro elemento a considerar ha de ser la orientación geográfica de esas inversiones. Realmente uno de los aspectos comunes que tiene una parte significativa de ellas es que operan en territorio latinoamericano. Las nuevas inversiones de translatinas anunciadas se dirigen de manera importante a la misma región, un 59% del total en 2010. Esto subraya la importancia de las

translatinas como fuente de inversiones en América Latina y el Caribe, como agentes activos en la integración regional y como un medio para mejorar prácticas y conocimientos vinculados a sus procesos productivos. (CEPAL, 2011)

Tabla 3.

ANUNCIOS DE NUEVAS INVERSIONES TRANSFRONTERIZAS REALIZADAS POR EMPRESAS TRANSLATINAS  
POR MÁS DE 100 MILLONES DE DÓLARES, 2010  
(En millones de dólares)

País de origen	Compañía	País de destino	Sector	Monto en millones
México	América Móvil	Brasil	Telecomunicaciones	1 390
Chile	Cencosud	Brasil	Comercio	496
Brasil	Votorantim	Colombia	Metales	327
Brasil	Gerdau	Perú	Metales	327
Brasil	EBX Group	Colombia	Carbón, petróleo y gas natural	283
Argentina	Pauny	Venezuela (República Bolivariana de)	Automotores	251
Chile	Cencosud	Perú	Comercio	230
Chile	Cencosud	Argentina	Comercio	210
Chile	Cencosud	Colombia	Comercio	200
Brasil	Votorantim	Argentina	Metales	180
México	América Móvil	Colombia	Telecomunicaciones	171
Brasil	Vale (Companhia Vale do Rio Doce)	Chile	Metales	140
El Salvador	Grupo Poma	Costa Rica	Bienes raíces	116
Brasil	Camargo Corrêa	Paraguay	Construcción	100
Brasil	EBX Group	Colombia	Servicios de almacenamiento	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información de "FDI Markets", *Financial Times*.

Aunque es válido mencionar que en varios sectores algunas empresas latinoamericanas han pasado a tener presencia mundial. Si bien en general, son nichos que han sido descuidados o que no han despertado gran interés por parte de las empresas transnacionales más dinámicas de la economía mundial. Las mayores translatinas, las más fortalecidas e internacionalizadas se han convertido en "estrellas fugaces", al ser absorbidas por transnacionales gigantes, que buscaban un rápido acceso a los mercados de América Latina y el Caribe; lo cual es una de las vivencias repetidas en los principales países.

Según la CEPAL, para sobrevivir como tales las translatinas deberán renovar de manera permanente y continua sus ventajas competitivas. Además, las autoridades locales deberán asegurar condiciones adecuadas para generar un ambiente de negocios propicio para la inversión, tanto en la economía local como en el exterior.

Sobre esto, si bien la mayoría de los países de la región han diseñado estrategias e incentivos para la promoción de las exportaciones y la atracción

de IED, no sucede algo similar con respecto al apoyo a la internacionalización de sus empresas.

Existen al respecto dos posiciones; una a favor de una política proactiva que argumenta la mejoría de estándares productivos y de gestión, el incremento de la productividad, la adquisición de nuevos conocimientos y el fortalecimiento de capacidades tecnológicas existentes. Además se considera que la competencia a nivel global también motivaría a estas empresas a realizar actividades de investigación y desarrollo, convirtiéndose en intermediarios entre los sistemas de conocimiento mundial y local. La otra posición plantea que estas empresas no deberían ser objeto de apoyos especiales pues no tienen desventajas para competir en los mercados globales (como sucede con las Pymes, por ejemplo) y tampoco problemas de financiamiento. (CEPAL, 2011)

Ciertamente, existen diversos argumentos que deben considerarse al evaluar la implementación de una política a este respecto, pero sobre todo resulta importante encontrar cómo distinguir los beneficios para la empresa de los beneficios para la economía de la región en su conjunto.

Ahora bien, al ser América Latina uno de los principales receptores de la IED que se origina en el propio continente, habría que analizar sus efectos visto en los dos sentidos. Es importante recordar para ello que la IED no es un fin, sino un medio para impulsar el crecimiento económico. De hecho, una de las principales razones por la que los gobiernos invierten recursos en atraer IED es por su capacidad de transferir tecnología y conocimiento y de generar encadenamientos productivos que eventualmente se pueden traducir en crecimiento económico.

Viendo a América Latina como receptora de IED sin embargo habría que decir que las mayores entradas de capital que recibe la región por este concepto no tienen como origen las empresas translatinas.<sup>7</sup> De modo que la región en su papel de receptora de estos flujos no se ve significativamente beneficiada por

---

<sup>7</sup> En términos de origen de las corrientes de IED en América Latina y el Caribe, los Estados Unidos continúan siendo el principal inversionista en 2010 con un 17%, seguido por los Países Bajos (13%), China (9%) y el Canadá, España y el Reino Unido (4% cada uno) (CEPAL, 2011).

el auge de estas empresas; pues no representan parte importante en el total de entradas de IED a la región latinoamericana, que para 2010 representaba solo el 10% de estos flujos para América Latina.

Hay otros dos aspectos importantes a tener en cuenta si se trata de analizar los efectos que ha tenido para la región latinoamericana el auge y desarrollo de las translatinas; y son: la intensidad tecnológica de sus proyectos y las actividades de investigación y desarrollo asociadas a la IED que recibe la región. Sin embargo estos son aspectos aun poco tratados en la bibliografía que aborda esta temática, aunque se reconoce la carencia de análisis al respecto, pero no se encuentra este tipo de información para el caso de las translatinas en particular dentro del grupo de las empresas transnacionales, quedando así esta importante arista en una agenda pendiente a resolver en la investigación.

## **CONCLUSIONES**

América Latina está viviendo un período de creciente globalización e internacionalización, del que la IED es un eje central. La importancia y auge de las empresas translatinas se hizo más evidente en el año 2010, cuando casi se cuadruplicaron los flujos de salida de inversión directa desde Latinoamérica, el monto más alto de su historia.

Con esto, se retomó la tendencia ascendente de estas inversiones en la última década. Estos flujos de inversión directa tuvieron su principal origen en México y el Brasil, seguidos por Chile y Colombia; concentrándose el 92% de las salidas de inversión en la región en 2010 en estos cuatro países.

Estos mayores montos de entrada y salida de IED muestran una internacionalización cada vez mayor de las economías de la región, así como su creciente interrelación económica. De hecho, América Latina y el Caribe fue origen del 10% de la IED que llegó a la propia región en 2010. Asimismo, la región fue destino del 47% de las fusiones y adquisiciones emprendidas por empresas translatinas y del 59% de las nuevas inversiones anunciadas también por empresas translatinas en el mismo año.

La internacionalización de las llamadas translatinas se ha dado especialmente en industrias básicas; como las de hidrocarburos, minería, cemento, celulosa y papel, siderurgia, en actividades de manufacturas de consumo masivo como alimentos y bebidas y en ciertos servicios como energía, telecomunicaciones, transporte aéreo y comercio minorista.

Sin embargo, pese al avance alcanzado en el proceso de internacionalización de estas empresas, no pueden identificarse aun efectos notorios en el desarrollo de la propia región; en tanto como ha sido expresado antes, los flujos de IED con origen en la región que son recepcionados en la misma zona, representan una parte poco significativa, al tiempo que se ubican en los sectores bajos de la cadena de valor; lo que implica sectores poco favorecidos en la distribución del ingreso; sectores intensivos en mano de obra, pero con poco requerimientos tecnológicos. Por otra parte una vivencia repetida ha sido la absorción por gigantes transnacionales de las más fortalecidas translatinas.

No obstante, el proceso de internacionalización de estas empresas es de hecho parte de la lógica que siguen las más fuertes firmas en el contexto de la globalización; por tanto es solo consecuente con la realidad objetiva. De modo que en mi opinión, seguir de cerca este proceso sirve más que todo para entender cuan fortalecida se puede ver la zona en este juego de colocarse en una u otra posición en la economía globalizada, que será lo que defina en alguna medida, los efectos en el desarrollo. Recalco “en alguna medida”, pues ello depende entre otras cosas, de la redistribución que se haga del ingreso percibido.

El análisis sobre esta temática deberá estar encaminado fundamentalmente a entender los efectos en la región e identificar las posibles acciones de las políticas de apoyo a este proceso por parte de los gobiernos. La agenda de investigación de los países y organismos regionales, deberá dirigirse a indagar la manera en que una política industrial proactiva pueda contribuir a promover los beneficios de este proceso para el desarrollo económico de la región.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Avendano Rodrigo, D. (2011). La expansión internacional del capital latinoamericano y sus empresas transnacionales. Centro de Estudios Interdisciplinarios en Problemáticas Internacionales y Locales (CEIPIL). Universidad Nacional del Centro de Pcia. de Buenos Aires. Argentina.
- CEPAL (2005). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004. (Santiago: Naciones Unidas).
- CEPAL (2006). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2005. (Santiago: Naciones Unidas).
- CEPAL (2010a). Ranking Multilatinas. Las Empresas más Globales de América Latina. (Santiago: Naciones Unidas).
- CEPAL (2010b). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2009. (Santiago: Naciones Unidas).
- CEPAL (2011). La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2010. (Santiago: Naciones Unidas).
- Kosacoff, Bernardo y Ramos, Adrián (2010). Tres fases de la internacionalización de las empresas industriales argentinas. Una historia de pioneros, incursiones y fragilidad. (Universia Business Review, primer cuatrimestre de 2010). En [http://ubr.universia.net/pdfs\\_web/25010-03.pdf](http://ubr.universia.net/pdfs_web/25010-03.pdf)
- UNCTAD (2010). World Investment Report 2010. Investing in Low-Carbon Economy (Nueva York- Ginebra: Naciones Unidas).