

LAS TRANSLATINAS: ENTIDADES VISIBLES EN LA ECONOMÍA MUNDIAL.

Dra. Martha L. Bayón Sosa*

Resúmenes

En español: Las translatinas constituyen un fenómeno cada vez más notorio, aunque no siempre las estadísticas oficiales lo dimensionen apropiadamente. Son mega empresas, de origen latinoamericano que ejecutan su actividad a través de la inversión extranjera directa (IED). Su expansión se produjo en la segunda mitad de la década del noventa, con el predominio del modelo de globalización-neoliberal, aunque tuvieron su gestación en la época de la industrialización por sustitución de importaciones (ISI). Ellas son el resultado de la intensificación de la internacionalización del capital, de la cual América Latina no estuvo exenta. Su novedad radica en que la región, en lo habitual, actuó como receptora y no como emisora de flujos de IED. No obstante, aunque resulta muy corto el tiempo para evaluar sus resultados, no resulta válido deslumbrarse con su presencia, porque, al menos hasta ahora, no se aprecian efectos ostensibles, derivado de su existencia, en el desarrollo de la región. Los países que sobresalen por el mayor peso de estas compañías son: Brasil, Argentina, México y Chile. Por una parte, cabe destacar que algunas de ellas han alcanzado relevancia a escala mundial y, por otra parte, su destino sectorial se concentra en los recursos naturales, minero-energéticos, aunque crece su tendencia hacia el sector servicios.

Palabras claves: Translatinas, América Latina, inversión extranjera directa, transnacionales, neoliberalismo.

In English: The Latins are an increasingly visible phenomenon, but not always what official statistics appropriately dimensioned. They are mega companies, from Latin America to run their business through foreign direct investment (FDI). Their expansion occurred in the second half of the, with the predominance of neoliberal globalization model - although had its gestation in the era of import substitution industrialization (ISI). They are the result of the intensification of the internationalization of capital, of which Latin America was not free. Its novelty lies in the region, as usual, acted as a receiving station rather than FDI flows. However, although it is very short time to evaluate their results, not valid dazzling presence, because, at least so far, no overt effects derived from its existence, in the development of the region can be seen. Countries that stand out for the brunt of these companies are: Brazil, Argentina, Mexico and Chile. Firstly, note that some of them have reached worldwide relevance and, moreover, its sectoral distribution is concentrated in natural resources, mining and energy, while growing tendency towards the service sector.

Keywords: Translatins, Latin America, FDI, transnational neoliberalism.

* Profesora-Investigadora del Departamento Desarrollo de Económico, de la Facultad de Economía, de la Universidad de la Habana, Cuba.

1. Introducción

Un nuevo fenómeno se abre paso entre las particularidades económicas asociadas a la situación actual de la región: las translatinas. Pero, ¿qué entender por translatinas? son mega empresas latinoamericanas que ejecutan su actividad a partir de la exportación de capitales, es decir, son empresas transnacionales de origen latinoamericano, de importante despliegue competitivo, gran magnitud y que, más que invertir en su país de origen, prefieren hacerlo transfronteras, es decir, exportan sus capitales, prefieren realizar inversiones directas fuera de sus países. Las translatinas son parte de un movimiento global de grandes compañías provenientes de economías emergentes que buscan ganancias y participación en los mercados de países desarrollados usualmente, o en sus pares, a través de adquisiciones de compañías.

Las translatinas son empresas que, particularmente, desde mediados de los años noventa, han realizado significativas inversiones directas fuera de sus países de origen, y se han transformado en un fenómeno de creciente importancia. De hecho, las IED de las translatinas constituyen una parte cada vez mayor de la inversión foránea que ingresa hoy en la región. Proceso que encabezan: Brasil, México, Chile, Colombia, Argentina, Perú, Venezuela y Panamá.

Resulta proverbial el hecho que hasta ahora, los economistas desde la posición periférica, habían enfrentado el análisis de la exportación de capitales, en particular de la IED, desde la perspectiva de países receptores; sin embargo, la presencia de las translatinas obliga a revertir el análisis tradicional.

Diversos autores, a través de la historia, han estudiado del fenómeno de la exportación de capitales, referido fundamentalmente como un proceso que se unidireccionaba la inversión desde los países desarrollados a los subdesarrollado. Prevalciendo, como elemento explicativo de su existencia la presencia de un superávit “relativo” de capital, que no encuentra espacio dentro de su país de origen para satisfacer su ambición de altas ganancias, producto de que el espacio está ocupado por otros capitales financieros o los dueños, del “superabundante” capital, deseosos de acumular y obtener altos beneficios, aprecian que en otros espacios nacionales lo pueden lograr en mejores condiciones, entiéndase, invertir con mayor valorización, allí donde la tasa de ganancia es más elevada.

El movimiento que predominó hasta las últimas décadas se revierte, lo cual trae aparejada la necesidad de una reinterpretación del análisis tradicional, el estudio de sus particularidades y su tendencia. Sin embargo, en realidad este fenómeno no resulta tan sorprendente, sino que más bien confirma la tendencia desplegada con la globalización neoliberal de combinación de procesos que antes se apreciaban claramente diferenciados.

En efecto, las inversiones directas en el exterior de las translatinas constituyen una parte cada vez mayor de la IED que ingresa hoy en la región. Las translatinas constituyen complejas compañías, que originan un nuevo evento en el orden monopólico, con base en Latinoamérica. Dichas empresas crecen vertiginosamente y se están volviendo colosos en sus sectores, asimismo, se expanden vivamente adquiriendo firmas y penetrando en los fecundos mercados de países desarrollados, como son los casos de los Estados Unidos y Europa, e incluso dominan frente a firmas Asiáticas. Con todo, la mayoría de la IED ha sido intrarregional, se localiza en América Latina y el Caribe, y solamente unos pocos, con factura global, han invertido en otros continentes.

2. Las translatinas como un suceso cada vez más revelador.

El fenómeno de exportación de capitales provenientes de América Latina no es algo nuevo, pues se verifica ya en los sesenta, primera oleada, se reitera, en los ochenta, segunda oleada, sin embargo, es a partir de la segunda mitad de los noventa que adquiere importancia y notoriedad en escala progresiva. La trayectoria seguida por las translatinas, obliga a remontarse a los años sesenta para explicar su presencia en la actualidad.

Constituye un hecho real, durante el predominio del modelo ISI, la prosperidad alcanzada por un gran número de empresas promovidas por el Estado¹ y con su intervención directa, un elevado por ciento de capital íntegramente estatal, otras asociadas con el capital nacional y/o extranjero. Según datos de Branderburg, de las 183 compañías más grandes de Argentina, Brasil, México, Chile, Colombia y Venezuela, 60 pertenecían completamente al Estado, en 11 éste prevalecía, y de las 71 siguientes, con participación del Estado y capital nacional, predominaba el capital nacional sólo en 18, mientras, en las 27 siguientes con participación del Estado y capital foráneo, sólo en 14 predominaba el capital extranjero. Estos datos² brindan una idea del alcance que llegó a tener la gran empresa estatal en esta época.

Ulteriormente, un gran número de ellas, en correspondencia con los avances del modelo neoliberal, fueron liquidadas al sector privado³ - extranjero o local, o a ambos-, es el periodo asociado al torrente de privatizaciones, las cuales integran, en su inmensa mayoría las translatinas de hoy. Un ejemplo sobresaliente de empresa estatal, privatizada durante la preponderancia del neoliberalismo, es la translatina Embraer⁴, fundada por el gobierno Brasileño en 1969, y transferida al sector privado en 1994, la cual ocupa, hoy, el cuarto lugar mundial en la producción de aeronaves comerciales.

La aplicación del neoliberalismo acentuó la desigualdad, la heterogeneidad estructural, ello se expresa en la coexistencia de empresas de talla mundial (entre ellas, las transnacionales presentes en la región y las translatinas) con un mundo creciente de pequeñas empresas y empleo informal, como sostén de las empresas de primer nivel.

La estrenada expresión de la inversión extranjera directa de sur a norte fue inducida por múltiples factores que propiciaron la expansión de las compañías latinoamericanas, entre estos factores destacan:

¹ En la década del sesenta proliferaron en la región grandes empresas estatales en la metalurgia ferrosa y no ferrosa, siderurgia, en algunos tipos de construcción de maquinarias, química y petroquímica) industria textil y productos sintéticos, cemento) industria de la construcción), transporte aéreo, transporte público, ferroviario y de navegación, petróleo y minería, en países como Argentina, Brasil, Perú, Colombia, Venezuela, Chile (salitre) y Bolivia, Bancos (corporaciones de créditos para el desarrollo), etc.

² Branderburg, Frank (1964) "El desenvolvimiento de la empresa privada en América Latina". Datos de 1963.

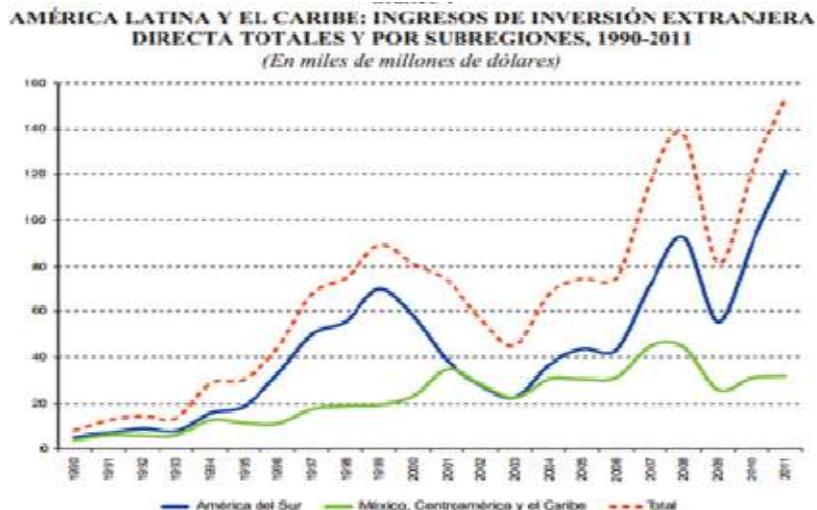
³ Según Javier Santiso (Director delegado y economista jefe de desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico-OCDE), en el año 1991 el 20 % de las 500 empresas latinoamericanas más grandes estaban bajo control gubernamental, una década después solo el 9 por ciento estaba en esta situación, habían sido privatizadas.

⁴ Embraer fue creada y operada por el gobierno brasileño hasta que fue privatizada en los años noventa, es ahora la cuarta fabricante de aeronaves comerciales más grande del mundo y se reconoce como una empresa de alta tecnología y capital.

- i) la deuda exterior del tercer mundo,
- ii) las políticas de liberalización económica, desregulación y privatización expusieron a las compañías locales al desafío de competir en el mercado local —a menudo cautivo— y aprovechar oportunidades para invertir en el exterior.
- iii) las políticas de déficit sistemático de la balanza de pagos norteamericana,
- iv) una enorme presencia de competidores mundiales en mercados locales, los cuales fueron alguna vez regulados y ya no lo son, las privatizaciones, amparados en un conjunto de políticas que ofrecen a estos capitales flotantes la salida de una huida hacia la inversión financiera especulativa, descartando así mismo el peligro mayor, el de una desvalorización masiva del excedente de capitales y que persiguen expandir sus mercados y que se fusionaron con empresas locales, y
- v) el fácil acceso a mercados de capitales globales.

Un fenómeno que contribuye a explicar la formación de las translatinas es el relacionado con la penetración del capital extranjero que se produjo durante la década del noventa, sobre todo en aquellos países de mayor significación económica y más profunda aplicación del esquema privatizador (véase gráfico 1). Considerables competidores foráneos, grandes compañías extranjeras transnacionales irrumpieron en la región. Un dato contribuye a ilustrar el fenómeno, mientras, en 1991, el 27 por ciento de las 500 empresas más grandes fueron compañías extranjeras transnacionales, hacia mediados de la década el monto había escalado al 39 por ciento. En fin, múltiples factores han incitado a mirar más allá de sus fronteras; incluso, las multilaterales más grandes se han vuelto tan internacionales, que ya no son realmente compañías latinoamericanas sino combinaciones de muchas nacionalidades.

Gráfico 1



Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras y estimaciones oficiales al 16/4/2012.

Vale decir que la exportación de capitales del Sur al Sur o del Sur al Norte se inscribe en una misma perspectiva que la que se producía, anteriormente, pero en sentido inverso, pues en definitiva las políticas del capital son las mismas, y en todas parten producen los mismos efectos, la propagación de los efectos del capitalismo.

La IED, bajo la modalidad de fusiones corporativas y adquisiciones, de Latinoamérica y del Caribe escaló de un promedio de \$18.9 billones de dólares por año desde 1994 hasta 1999 a un promedio anual de \$30.4 billones de dólares desde 2000 hasta 2005.⁵

El proceso de surgimiento y evolución hacia la conformación de estas empresas transnacionales se caracterizó por dos fases: la primera, de expansión comercial, la cual duró hasta los años 90, en este periodo las compañías incrementaron drásticamente sus exportaciones, una segunda, en que predominó el movimiento de inversión, y fue el momento en que adquirieron compañías y activos estratégicos en el exterior.

Un ejemplo claro los cambios que se han producido es el que muestran las estadísticas de la participación de los países en la actividad económica mundial, mientras, en los años 60 a los países desarrollados dominaba el 75 por ciento, ahora les corresponde menos del 60 por ciento debido a que las multinacionales están empujando, al menos formalmente, a las economías subdesarrolladas, sobre todo, las emergentes hacia el centro.

En 1990, sólo seis economías en desarrollo y de transición reportaron inversión extranjera directa en acciones -el total invertido en todos los años hasta la fecha -de más de \$5 billones de dólares⁶. Para el 2005, 25 economías en desarrollo y de transición alcanzaron el nivel de \$5 billones de dólares. Las naciones Latinoamericanas ubicadas entre los primeros 15 países emergentes que recibieron inversión extranjera directa en acciones -excluyendo centros financieros extranjeros como las Islas Vírgenes Británicas y las Islas Caimán-fueron Brasil en el puesto número 6, México en el 12, en el 13 Argentina y en el puesto 14 Chile⁷. Estas inversiones en el extranjero por parte de firmas latinoamericanas no es un hecho fortuito, por el contrario reflejan una tendencia mundial.

La IED de las economías de América Latina y el Caribe en el exterior creció un 17% en 2012 hasta alcanzar los 48.704 millones de dólares, lo que representa un máximo histórico. Los flujos de IED desde la región se han mantenido en niveles altos durante los tres últimos años. Estas inversiones provinieron principalmente del Brasil, Chile y México, si bien en 2012 se concentraron casi exclusivamente en México y Chile. Las empresas translatinas se han beneficiado durante estos tres últimos años de un buen nivel de crecimiento económico y de la confianza de los inversores en la región, lo que ha favorecido su acceso al crédito.

Si bien en los años noventa, Argentina fue uno de los inversionistas externos más importantes de América Latina y a fines de esa década, 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 y sobresalen por su peso, transnacionales de Brasil y México.

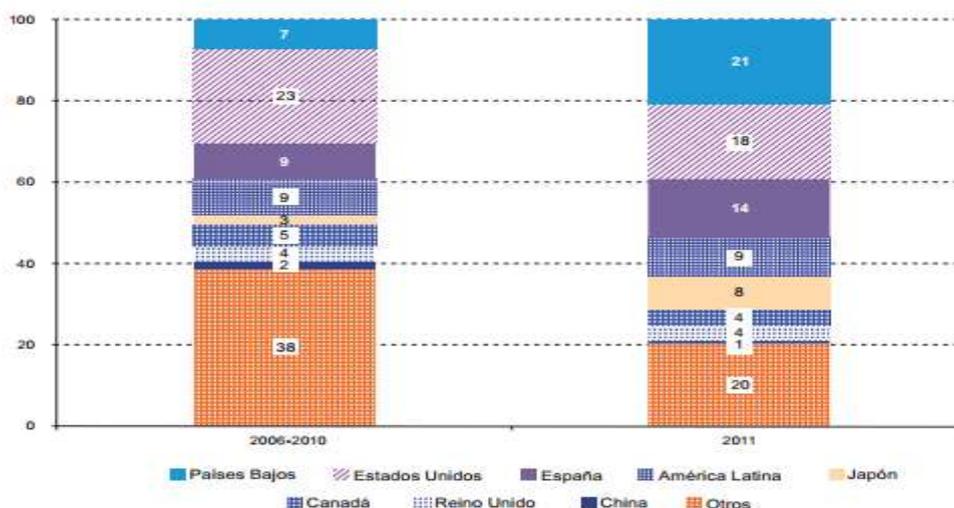
Obsérvese en el siguiente gráfico, comparando 2006 y 2011, se ha reducido en el total de la IED la proveniente de España y EE.UU., mientras ha aumentado la procedente de la propia AL y China.

⁵ Según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas de Comercio y Desarrollo (UNCTAD, 2007).

⁶ Según datos de la UNCTAD.

⁷ Según datos de la UNCTAD.

**AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: ORIGEN DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 2006-2011²**
(En porcentajes)



Fuente: CEPAL, 2011.

Por otra parte, en 2012, en un contexto de contracción de la IED mundial, las empresas translatinas se expandieron, en algunos casos, a partir de oportunidades de negocios generadas por el repliegue de firmas europeas o por medio de adquisiciones. En efecto, siete de las diez mayores adquisiciones realizadas por las translatinas en 2012 correspondieron a compra de activos a empresas europeas. América Móvil fue la principal protagonista de este proceso al expandir sus actividades hacia Europa. Las empresas chilenas invirtieron 21.090 millones de dólares en el extranjero en 2012, lo que representó un nuevo récord, y concentraron su expansión en América del Sur, principalmente en el comercio minorista, la industria forestal y el transporte. Por su parte, las empresas brasileñas continuaron su expansión en el exterior y realizaron 7 de las 20 mayores adquisiciones efectuadas por translatinas en 2012. Más allá de los flujos anuales de IED.

3. Translatinas ordenación mundial y regional.

Los países con mayor representatividad en empresas translatinas se encuentran: Brasil, Argentina, México, Chile, Colombia, Perú, Venezuela y Panamá. Del monto total sobre salen: 33 empresas brasileñas, 16 mexicanas, nueve chilenas, seis colombianas, dos argentinas, dos peruanas, una venezolana y una panameña.

Por su experiencia a lo largo del tiempo, las translatinas de Argentina y Brasil exhiben el más extenso período. Sin embargo, gran parte de estos esfuerzos se han perdido, particularmente en Argentina, donde la mayoría de las translatinas fueron adquiridas por empresas extranjeras. Por su parte, en Brasil, el tamaño de su mercado ha inhibido una mayor internacionalización. Por otra parte, los prolongados períodos de inestabilidad e incertidumbre han obligado a las mayores empresas a buscar en el exterior un “seguro” contra el riesgo país.

Dadas las condiciones macroeconómicas, la mayoría de las empresas prefieren liquidez, por lo que las inversiones en el exterior han quedado limitada a algunas grandes compañías. Por otro lado, México y Chile llegaron más tarde a este proceso, básicamente estimulados por las presiones competitivas que las principales compañías

locales experimentaban en los mercados internos como resultado de las reformas económicas.

A la cabeza de todas las latinoamericanas irrumpe una empresa mixta, con participación del Estado: la brasileña Petrobras⁸. Factura 145, 900 millones de dólares por año, gana 20,100 millones, sus activos ascienden a 319, 400 millones y vale 180.000 millones. Es la décima compañía del mundo, detrás de Exxon Mobil, JP Morgan Chase, General Electric, Royal Dutch Shell, el banco chino ICBC, HSBC, PetroChina, Berkshire Hathaway y Wells Fargo.

El segundo puesto en Latinoamérica lo ocupa el conglomerado financiero brasileño Itaú Unibanco (posición 30 en la clasificación global) y en el tercero se sitúa otro banco del mismo origen, Bradesco. El cuarto lugar, es para Banco do Brasil (54 en la clasificación global) y el quinto, para la minera brasileña Vale (56 en dicha codificación).

La lista de las diez primeras se remata con la mexicana América Móvil (112 posición en el mundo), empresa propiedad del hombre más rico del mundo, Carlos Slim; Ecopetrol (con el asiento 137), la estatal colombiana con una participación mínima en bolsa (10%); el Banco Itaú (154°); la compañía panameña Cruceros Carnival (313°) y la eléctrica brasileña Eletrobrás (320°). La fuerte presencia de empresas de la primera economía de la región también evidencia su potente desarrollo del mercado de capitales.

Otras empresas brasileñas entre las 2.000 más grandes del mundo son Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), la eléctrica Cemig y la telefónica Tele Norte Leste. Más atrás figuran Grupo Pão de Açúcar (supermercados), BRF-Brasil Foods (alimentos), CPFL Energía, JBS (carnes), Metalúrgica Gerdau⁹, Sabesp (saneamiento), Redecard (tarjetas de crédito y débito), la química Braskem, BM&F Bovespa (bolsa de Sao Paulo) y Cielo (servicios financieros).

En México, tras los móviles de Slim, le sigue la embotelladora de Coca-Cola, Femsa, y a continuación, el consorcio minero Grupo México. Después están el financiero GFNorte, Grupo Elektra (electrodomésticos y créditos), Grupo Modelo (cerveza), Industrias Peñoles (minería), la cementera Cemex¹⁰, Grupo Inbursa (la empresa financiera de Slim) y Grupo Bimbo (pan).

Chile tiene a la cabeza a las tiendas por departamento Falabella (613° en la tabla global). La siguen Cencosud (supermercados y centros comerciales) y Antarchile (industria forestal, pesca, minería y energía). Detrás aparecen BCI-Banco Crédito,

⁸ La CEPAL sitúa a la cabeza a PDVSA, la autora está trabajando básicamente las posiciones en la gradería de las translatinas con los datos que ofrece la UNCTAD.

⁹ Gerdau es la productora más grande de acero de Latinoamérica, tiene su base en Río de Janeiro), durante la primera mitad del 2007, realizó grandes adquisiciones en los Estados Unidos y Australia.

¹⁰ Muchos autores opinan que es la única translatina que podría considerarse una verdadera empresa transnacional global. Sus acciones se negocian en la Bolsa de Valores de Nueva York y es la productora de cemento más grande de América del Norte. Sus operaciones financieras y económicas se realizan en Londres y Madrid y no en Monterrey, México, donde radica la casa matriz de la compañía. Más de tres cuartos de los 54.000 empleados de Cemex provienen de otros países diferentes a México. Asimismo, es conocida como líder en logística, pionera en el negocio de cemento con un servicio de sistema de posicionamiento global capaz de actuar con una celeridad en sus operaciones a la altura de las empresas más eficientes del mundo.

Empresas CMPC (papel), Quinenco (finanzas e industria, como la cervecera CCU), SQM (química), LAN Airlines y CAP (minería y siderurgia).

Después de Ecopetrol, en Colombia figuran BanColombia, Grupo Aval (finanzas), Banco Davivienda, Interconexión Eléctrica y Energía de Bogotá. En Perú aparecen el grupo financiero Credicorp (857° en el mundo) y la minera Buenaventura. En Venezuela, Mercantil Servicios Financieros (1.393 posición). Dos empresas con casa matriz en Luxemburgo, pero que operan desde Argentina dicen presente en la clasificación de Forbes: las siderúrgicas Tenaris (562 lugar) y Ternium (1.176°), ambas del grupo Techint.

A continuación, datos de la CEPAL sobre las 25 translatinas más sobresalientes, los cuales varían discretamente con el ordenamiento brindado por la UNTAD, pero en esencia no se contradicen entre sí, por el contrario, confirman a muchas de estas empresas en sus posiciones, además, de enfatizar el sector en que se desenvuelven.

| EMPRESAS LATINOAMERICANAS CON MAYORES INVERSIONES EN EL EXTERIOR Por país y sectores. Año 2007/2008 | | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|------------------------------|
| Empresa | País | Sector en el exterior |
| - PDVSA | Venezuela | Petróleo-Gas |
| - Petrobras | Brasil | Petróleo-Gas |
| - Techint | Argentina | Diversificado |
| - Cia. Vale do Rio Doce | Brasil | Minería |
| - Banco Itaú | Brasil | Banca |
| - América Móvil | México | Telecomunicaciones |
| - CEMEX | México | Cemento |
| - Mexichem | México | Petroquímica |
| - Grupo Modelo | México | Bebidas |
| - Gerdau | Brasil | Siderurgia-Metalurgia |
| - FEMSA | México | Bebidas |
| - Grupo Votorantim | Brasil | Diversificado |
| - Telmex | México | Telecomunicaciones |
| - Braskem | Brasil | Petroquímica |
| - Grupo Alfa | México | Diversificado |
| - Cencosud | Chile | Comercio |
| - Camargo Corrêa | Brasil | Diversificado |
| - CNS | Brasil | Siderurgia |
| - Grupo Bimbo | México | Alimentos |
| - Falabella | Chile | Comercio |
| - Andrade Gutierrez | Brasil | Construcción |
| - Odebrecht | Brasil | Diversificado |
| - Embraer | Brasil | Industria aeroespacial |
| - Sadia | Brasil | Alimentos |
| - TAM | Brasil | Transporte-Logística |

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Las mayores translatinas, se ordenan también según las actividades en que se concentran y en correspondencia con su mayor diversificación geográfica. En este sentido descuellan las actividades basadas en recursos naturales como minería (CVRD), acero (Techint, Gerdau), petróleo y gas (Petrobras, PDVSA, ENAP), y producción de cemento (CEMEX). En general, las empresas de este grupo han contado para su desarrollo con fuerte apoyo estatal, aunque esto hace la diferencia, pues no es algo genera en el proceso de construcción de las translatinas. Lo que sí es común el que gran parte de ellas fueron estatales. Otras crecieron aprovechando los planes de privatización en su país o en las economías vecinas. Otra de las características de la IED actual es la creciente importancia que adquieren los servicios en comparación con los sectores primario y manufacturero. En la industria de alimentos y bebidas, las translatinas se han concentrado en la región, y en el mercado formado por los inmigrantes latinos en Estados Unidos. En bebidas, cada vez más predominan las estrategias globales de las empresas transnacionales líderes, lo que limita el campo de acción de las translatinas. En el área de los servicios, una primera generación de translatinas en el sector de ingeniería y construcción, como Odebrecht, se desarrolló especialmente a partir de los años ochenta en diversas regiones del mundo. A partir de las reformas de los años 1990 surgió una nueva generación de translatinas en los servicios, como Telmex y América Móvil en telecomunicaciones y las empresas chilenas de comercio minorista (Falabella,

Ripley, FASA), las cuales han concentrado su estrategia de internacionalización en América Latina.

Otra de las características de la IED actual es la creciente importancia que ha adquirido el sector servicios en comparación con los sectores primario y manufacturero. Mientras, a principios de la década del 90, los servicios representaban casi la mitad de la IED, en 2002 llegaba a 60 por ciento. Las manufacturas y sector primario, como contrapartida, redujeron su participación, disminuyendo de 42 a 34 por ciento y de nueve a seis por ciento, respectivamente. América Latina y el Caribe muestran en el período 1996-2003 una proporción mayor de IED dirigida al sector primario que la que se destina al resto del mundo, dadas las características de la región, rica en recursos naturales. Aun así, los servicios absorbieron la amplia mayoría del flujo de capitales que arribó a la región: 59 por ciento fue destinado a este sector, mientras que a las manufacturas se dirigió 28 % y al sector primario 13 %.

Brasil y Argentina son el ejemplo más notorio de países receptores de IED en busca de mercados de servicios, por su importante población y, en el caso de Argentina en particular, por la estrategia de los años 90 de privatización de servicios públicos. Por otro lado, países del Caribe y México son ejemplos de destinos de IED que apuntan a las ventajas que ofrecen al contar con mano de obra barata y por la inmediatez con Estados Unidos.

En América Latina sólo se absorbe el 3 % del total de la IED mundial dirigida a nuevos servicios. Los países del continente que más captan fondos en nuevos servicios son Brasil, Chile, México y Costa Rica los países incluyen los centros de llamadas (call centers), centros de servicios compartidos (servicios auxiliares a la actividad productiva de la empresa), servicios de tecnologías de información (por ejemplo, en el campo de la alta tecnología) y sedes regionales.

Pese a lo antes dicho, la región mantiene el perfil de productora y exportadora de materias primas, y sigue siendo importante la IED en este sector. Se destaca en los últimos años el creciente interés en la explotación del gas natural, que se está transformando en una fuente de energía importante. La demanda por este hidrocarburo aumentó en los últimos cinco años más que la de petróleo (13 y siete por ciento, respectivamente).

La producción de América Latina corresponde al seis % mundial (Venezuela es el principal productor, con 60 % de las reservas). En ese país la explotación de petróleo está limitada por ley a la empresa estatal PDVSA, pero en la del gas se permite la participación de capitales privados.

Estudios de caso nacionales: Características de sus procesos de internacionalización (en millones de dólares y porcentajes).

| País | Acervo IED 2004 | % PIB | % Form ac. Bruta de CF 2002/04 | Principales Actividades | Distribución Geográfica | Foco de la estrategia de inversión |
|------|-----------------|-------|--------------------------------|-------------------------|-------------------------|------------------------------------|
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|------------------|---------------|-------------|------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| BRASIL | 64 000 | 10.7 | 3.7 | Manufacturas (basadas en recursos naturales, piezas de automóviles, aeronáutica) hidrocarburos, minería, servicios (ingeniería y construcción) | América Latina, Europa, América del Norte, África y Asia | Búsqueda de mercados y recursos naturales |
| Argentina | 22 000 | 14.4 | -- | Manufacturas (basadas en recursos naturales, excepto piezas de automóviles) hidrocarburos, servicios (ingeniería) | América Latina, Europa y Asia | Búsqueda de mercados y recursos naturales |
| México | 16 000 | 2.3 | 1.3 | Manufacturas (basadas en recursos naturales) hidrocarburos, servicios (tecnología de información y telecomunicaciones) | América Latina y América del Norte | Búsqueda de mercados |
| Chile | 14 000 | 15,4 | 6,5 | Servicios (energía eléctrica, comercio minorista, servicios financieros) (50%) manufacturas (principalmente basadas en recursos naturales) (30%) | América Latina (Argentina-51%, Brasil-14%, Perú-14%) | Búsqueda de mercados y recursos naturales |

Fuente: CEPAL, sobre la base de estudios de caso presentados en la Reunión de expertos en el aumento de la capacidad de producción de las empresas de los países en desarrollo mediante la internacionalización, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), Ginebra, 5 al 7 de diciembre del 2005.

La CEPAL insiste en que las translatinas parecen ser en toda sus acepciones un fenómeno en crecimiento y podrían tener un papel importante en los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia los países de la región. Durante su desarrollo han enfrentado una competencia creciente de las empresas transnacionales líderes en el ámbito mundial, aumentando el peligro de que sean absorbidas por ellas. De hecho, muchas translatinas emblemáticas, como YPF, de Argentina, ha tenido que ser rescatada por su gobierno o los casos de Pérez Companc, también de Argentina, o Enersis, de Chile, y Ambev, de Brasil, convertidas en triunfantes efímeros al ser adquiridas por empresas transnacionales que buscaban un rápido acceso a los mercados de América Latina y el Caribe. 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.

Las empresas translatinas se han beneficiado durante los tres últimos años de un buen nivel de crecimiento económico en la región, lo que ha sostenido sus resultados, y de la confianza de los inversores en las economías de la región, lo que ha favorecido su

acceso al crédito. A pesar de que en 2012 los flujos globales de IED disminuyeron, las empresas translatinas han aumentado el ritmo de su expansión internacional. En algunos casos, esta expansión se debió a que otras compañías, principalmente europeas, optaron por una estrategia de reducción del ritmo de inversiones y de venta de determinados activos, y muchas empresas translatinas han aprovechado en 2012 esta coyuntura para expandirse en Europa o en otros mercados. Esta tendencia se refleja claramente en la lista de las principales fusiones y adquisiciones empresariales por parte de empresas translatinas en 2012. Siete de las diez mayores adquisiciones han sido de activos de empresas europeas. En algunos casos se ha producido una absorción de empresas europeas por grupos latinoamericanos o al menos la compra por parte de estos últimos de paquetes controladores, como ha hecho la brasileña Camargo Correa con Cimpor en Portugal. Pero en la mayoría de estas transacciones los activos adquiridos eran considerados por las empresas vendedoras como periféricos o no estratégicos y susceptibles, por tanto, de venderse para mejorar el balance o emprender otras inversiones. Este es el caso de las actividades en Colombia del grupo de comercio minorista francés Carrefour y del banco español Santander o las filiales en Centroamérica del banco británico HSBC. Cabe destacar que de las adquisiciones más grandes, 8 fueron empresas de Brasil, 8 de Chile, 3 de México, 2 de Argentina y 1 de Colombia.

Principales adquisiciones de empresas Latinas en el exterior en el 2012

| Empresas | País Comprador | Activos Comprados | País Vendedor | Sector | Monto |
|------------------|----------------|----------------------------------|----------------|--------------------|-------|
| Lan-Tam | Chile/Brasil | Fusión de ambas | Chile y Brasil | Transporte | 6.502 |
| Camargo Correa | Brasil | Cimpor Cimentos (40%) | Portugal | Cemento | 4.097 |
| América Móvil | México | Koninklijke KPN (23%) | Países Bajos | Telecomunicaciones | 3.380 |
| Techint | Argentina | Usiminas (15%) | Brasil | Acero | 2.823 |
| Cencosud | Chile | Carrefour Colombia | Francia | Comercio | 2.614 |
| Grupo Safra | Brasil | Bank Sarasin & Cie | Países Bajos | Finanzas | 2.087 |
| Ochpe-Maxion | Brasil | Hayes Lemmerz International | Estados Unidos | Automotor | 1.317 |
| Corpbanca | Chile | Banco Santander Colombia | España | Finanzas | 1.225 |
| América Móvil | México | Telekom Austria (16%) | Austria | Telecomunicaciones | 1.103 |
| Banco Davivienda | Colombia | Activos de HSBC en Centroamérica | Reino Unido | Finanzas | 801 |
| cielo SA | Brasil | Merchant e-Solutions | Estados Unidos | Finanzas | 670 |
| Grupo Elektra | México | Advance America | Estados Unidos | Finanzas | 656 |
| CSN | Brasil | Stahlwerk Thüringen | España | Siderurgia | 632 |
| BTG Pactual | Brasil | Celfin Capital | Chile | Finanzas | 600 |
| Techint | Argentina | Confab Industrial | Brasil | Siderurgia | 567 |

| | | | | | |
|---------------|--------|------------------------------|-----------|------------|-----|
| | | (56%) | | | |
| Banco Inbursa | Chile | CaixaBank (oficinas) | España | Finanzas | 566 |
| CFR | Chile | Lafranco | Colombia | Farmacia | 562 |
| Cencosud | Chile | Prezunic | Brasil | Comercio | 495 |
| Cencosud | Chile | Jumbo Retail Argentina (39%) | Argentina | Comercio | 484 |
| Tupy SA | Brasil | Cifunsa Diesel y Technocast | México | Siderurgia | 434 |
| Molymet | Chile | Molycorp Inc. 15% | EE. UU. | Minería | 390 |

Fuente: UNTAD, 2012.

Cabe destacar, como asevera la gráfica siguiente, que mientras Brasil experimentó, en el 2011, una disminución en sus flujos externos, Chile se mantiene como el país con más activo en sus inversiones directas en el exterior.



Fuente: CEPAL-2011

4. Conclusiones.

La investigación desarrollada sobre de las translatinas permite concluir:

Primero. Las estadísticas oficiales no dimensionan adecuadamente la magnitud del fenómeno de la inversión directa de los propios países latinoamericanos en el exterior. No obstante, queda claro que se trata de un creciente proceso de internacionalización de algunas firmas locales que, por su magnitud, no tiene comparación con períodos anteriores (primera y segunda ola).

Segundo. El proceso se ha llevado adelante sin apoyo explícito de las autoridades gubernamentales locales. Sin embargo, fueron los Estados los que en el pasado actuaron como promotores de muchas de las compañías que hoy en día son las principales translatinas Latinoamericanas, particularmente en industrias básicas y servicios públicos. No obstante, la internacionalización no estaba —en la mayoría de los casos— en la visión de las autoridades nacionales al momento de promover y desarrollar estas industrias.

- Tercero. En América Latina el proceso se concentra en unas pocas empresas de algunos países, sobre todo Argentina, Brasil, Chile y México, y en contadas actividades económicas. Eso refleja la estructura productiva de la región y la dinámica de crecimiento de esos países y de sus empresas.
- Cuarto. En los últimos años, asociado al fenómeno de la globalización neoliberal, es evidente el incremento de la IED (exportación de capitales) de los propios países Latinoamericanos, aquellos de mayor desarrollo hacia los de menos desarrollo en la región, lo cual pone de manifiesto, que existe una asimetría, cada vez más acentuada, entre los propios países de la región.
- Quinto. El análisis antes expuesto ayuda visualizar algunos problemas y contradicciones que se observan en el comportamiento de las empresas multinacionales y de las “translatinas”, entre ellos, que América Latina sigue siendo un espacio de extracción de recursos naturales y de activos estratégicos, producción de materias primas y plataforma de exportación de bajo costo. En términos de sectores económicos, 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) concentran gran parte de las iniciativas de internacionalización. En la mayor parte de los casos, las compañías han buscado mercados y los han conseguido adquiriendo activos existentes, no ampliando capacidades.
- Sexto. Pese a que se han estudiado casos exitosos, probablemente son muchos más los fracasos o los procesos de internacionalización interrumpidos. Ha habido experiencias exitosas que evidenciaron dificultades e incluso se vieron interrumpidas y adquiridas por inversionistas mundiales de mayor tamaño. Este es el caso de muchas empresas que invirtieron en el exterior en la segunda mitad de los noventa y que después fueron absorbidas por empresas transnacionales. De donde, cabe afirmar que la construcción de redes regionales se transformó en un activo muy valioso para las empresas transnacionales que deseaban entrar rápidamente y con gran cobertura a los mercados de América Latina.
- Séptimo. El análisis de las experiencias nacionales da testimonio que en algunas actividades las empresas latinoamericanas han logrado expandir sus operaciones más allá de sus fronteras, lo que resulta muy interesante en un contexto en que la mayoría de las industrias mundiales están experimentando fuertes procesos de consolidación y concentración. Existen mercados con pocos operadores globales dominantes y donde las translatinas tienen ventajas comparativas obtenidas sobre la base de los recursos naturales de sus países de origen, de las capacidades productivas o de gestión desarrolladas a lo largo de su historia u otros activos. En otros sectores, sobre todo donde se han manifestado características latinoamericanas en los patrones de consumo, han aparecido ciertos “nichos” o espacios que fueron aprovechados por las translatinas.
- Octavo. Finalmente, es irrefutable el hecho de que han surgido nuevas conductas en el origen y movimiento del capital transnacional, lo cual refleja la combinación de procesos que antes se distinguían claramente diferenciados.

Bibliografía:

1. 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.

2. Branderburg, Frank (1964): *El desenvolvimiento de la empresa privada en América Latina*. F. C.E. México.
3. CEPAL- ITAMMUN (2012): “La inversión extranjera directa en los países de América Latina y el Caribe ante la crisis financiera internacional”, 2010. <http://www.eclac.org> (12/5/2013)
4. CEPAL (2005). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2004. (Santiago: Naciones Unidas).
5. CEPAL (2006). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2005. (Santiago: Naciones Unidas).
6. CEPAL (2010a). *Ranking Multilaterales. Las Empresas más Globales de América Latina*. Santiago, Naciones Unidas.
7. CEPAL (2010b). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2009. (Santiago: Naciones Unidas).
8. CEPAL (2011). *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, 2010. (Santiago: Naciones Unidas).
9. Davidson, Ch. (2007): “Multinacionales Latinoamericanas logran estar en los encabezados mundiales”. Página web del equipo de EconSouth, y Stephen Kay, coordinador de Análisis Latinoamericano y del Centro de las Américas en la Atlanta Fed. (12/5/2013)
10. 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
11. UNCTAD (2007): *Informe sobre las empresas multinacionales y América Latina*.
12. UNCTAD (2010). *World Investment Report 2010*. Investing in Low- Carbon Economy (Nueva York- Ginebra: Naciones Unidas).
13. UNTAD (2012): Informe sobre las Inversiones en el Mundo. “Hacia una Nueva Generación de Políticas de Inversión”, julio 2012. <http://www.undtd-docs.org/files/UNTACD-WIR2012-Overview-en.pdf>. (12/5/2013)