



Universidad de
San Andrés

Universidad de San Andrés
Maestría en Política y Economía Internacionales
Ciclo 2017/2018
Trabajo de investigación final

“El fenómeno de las multilatinas y su
relación con el país de origen”

Autor: Agostina Paula Monti Salías
Directora: Andrea González

Buenos Aires, Septiembre 2022

Resumen

El fenómeno de las multinacionales de origen latinoamericano, o multilaterales, adquiere relevancia en la mayoría de estos países en la década de 1990. El presente trabajo se propone identificar los factores que obstaculizaron la emergencia y desarrollo de las multilaterales argentinas en comparación con lo sucedido en otros países de la región como Brasil, Chile y Colombia. Este trabajo entiende que las políticas públicas de fomento al proceso de internacionalización en el período 1990-2009 de los países latinoamericanos mencionados anteriormente son una de las causas principales de esta desemejanza.

Este trabajo se inscribe en el estudio de negocios internacionales y específicamente en el estudio de las multinacionales de países en desarrollo. Según la literatura especializada, las multilaterales, a diferencia de aquellas de países desarrollados, suelen tener diferentes motivaciones para desarrollar actividades de valor fuera de sus fronteras. En este sentido, se presentan teorías sobre el desarrollo de las multinacionales, y en especial aquellas que explican la problemática en Latinoamérica.

La hipótesis de investigación es que en Argentina, una de las causas por las cuales el número de empresas multinacionales de origen argentino tuvo un crecimiento menor en comparación con otros países latinoamericanos luego de 1990 está relacionado con un menor acompañamiento del Estado con políticas que promuevan su internacionalización. En este trabajo también se contemplarán los contextos macroeconómicos y políticos en los cuales los países estaban inmersos en el momento analizado, ya que inciden en la creación de las mismas.

Este trabajo utilizó una metodología cualitativa mediante la cual se describe el fenómeno de las multilaterales, contextualizando el período estudiado en los países elegidos, caracterizando los rasgos comunes y evaluando variables consideradas por la UNCTAD (2006) como factores de empuje que tienen los países de origen que llevan a sus empresas a internacionalizarse. Dentro de este último punto también se analizan y comparan políticas públicas de los mismos.

Se concluye que, sumado a la falta de una macroeconomía estable que otorgue certidumbre al empresariado nacional, hubo una falta de políticas públicas que tengan como objetivo y/o favorezcan la internacionalización de empresas argentinas en comparación con otros países latinoamericanos. En especial, se destaca la falta de aquellas medidas que se orientan hacia el financiamiento a largo plazo para este tipo de inversiones, el acceso al mercado de capitales y el fortalecimiento de sus instituciones financieras.

Índice

INTRODUCCIÓN	4
II. CONTRIBUCIONES ANTERIORES Y TEORÍAS DE LAS MULTINACIONALES	8
II.1. Definición del objeto de estudio	8
II.2. Teorías clásicas de las multinacionales	9
II.3. Emergencia de multinacionales de países en desarrollo	15
II.3.a. Teoría LLL	18
II.3.b. Teoría de factores de empuje y de atracción	19
II.4. La relación entre el Estado y las multinacionales	21
III. METODOLOGÍA UTILIZADA	27
III.1. Limitaciones de este trabajo	33
IV. DESARROLLO COMPARADO DE LA EMERGENCIA DE LAS MULTILATINAS A PARTIR DE 1990	36
IV.1. Latinoamérica	36
IV.1.a. Contexto Latinoamericano	36
IV.1.b. Características generales de las multilatinas	42
IV.2. Brasil	44
IV.2.a. Contexto	44
IV.2.b. Características de las multinacionales brasileñas	46
IV.3 Chile	48
IV.3.a. Contexto	48
IV.3.b. Características de las multinacionales chilenas	51
IV.4. Colombia	52
IV.4.a. Contexto	52
IV.4.b. Características de las multinacionales colombianas	54
IV.5. Argentina	55
IV.5.a. Contexto	57
IV.5.b. Características de las multinacionales argentinas	60
IV.6. Análisis comparado	65
V. CONCLUSIONES FINALES	76
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79
VII. ANEXOS	86

Índice de cuadros, gráficos, tablas y box

Cuadro II.1 TEORÍAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN	10
Tabla II.1 VENTAJAS DE PROPIEDAD, LOCACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN	13
Tabla III.1 OPERACIONALIZACIÓN DE LOS FACTORES DE EMPUJE	32
Tabla IV.1 FACTORES DE EMPUJE. CASOS ESTUDIADOS	68
Gráfico IV.1 FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA 1986-2020	38
Gráfico IV.2 SECTORES DE LAS PRINCIPALES MULTILATINAS	44
Gráfico IV.3 MULTILATINAS BRASILEÑAS POR AÑO Y SECTOR	47
Gráfico IV.4 MULTILATINAS CHILENAS POR AÑO Y SECTOR	51
Gráfico IV.5 MULTILATINAS COLOMBIANAS POR AÑO Y SECTOR	55
Gráfico IV.6 COMPARACIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS IED SALIENTES	56
Gráfico IV.7 MULTILATINAS ARGENTINAS POR AÑO Y SECTOR	60
Box IV.1 EJEMPLOS DE MULTILATINAS ARGENTINAS	61

Índice de abreviaturas y acrónimos

APEX: *Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos*

ATPA: *Andean Trade Promotion Act*

ATPDEA: *Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act*

BCG: *Boston Consulting Group*

BNDES: *Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*

EMBI: *Emerging Market Bond Index*

FONTAR: *Fondo tecnológico argentino*

I+D+i: *Investigación, Desarrollo e Innovación*

IED: *Inversión extranjera directa*

LLL: *Linkage, Leverage, Learning*

NAFTA: *North American Free Trade Agreement*

OLI: *Ownership, location, internalization*

PBI: *Producto Bruto Interno*

PNUD: *Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo*

TBI: *Tratado Bilateral de Inversión*

TDI: *Tratado de Doble Imposición*

TLC: *Tratado de Libre Comercio*

UNCTAD: *United Nations Conference about Trade and Development*

I. INTRODUCCIÓN

El fenómeno de las multinacionales empezó a estudiarse luego de la Segunda Guerra Mundial, enfocándose, sobre todo, en la deslocalización de la actividad productiva de las empresas estadounidenses. A medida que los orígenes de las empresas que se internacionalizaban empezaron a ser distintos de Estados Unidos, se buscó una explicación global para todas ellas. Cuando este fenómeno se extendió hacia países en vías de desarrollo, las teorías existentes no tenían aplicación empírica a los nuevos casos debido a que las motivaciones que justificaban su expansión internacional, como la búsqueda de tecnologías, no era una causa relevada en las empresas de los países desarrollados. Por esta razón, se empezaron a generar nuevas explicaciones teóricas específicas acerca de la internacionalización de empresas de países en vías de desarrollo. Estos estudios se focalizaron, principalmente, en los llamados tigres asiáticos, multinacionales de origen chino, coreano, y japonés. Sin embargo, las empresas asiáticas presentaban también características específicas y diferentes a las de otros países en desarrollo, por ende, tampoco logran interpretar lo sucedido en Latinoamérica. En este sentido, se comenzó a estudiar el caso latinoamericano donde se relevaron diferentes características y las principales motivaciones de las empresas para deslocalizar su producción, para poder darle una explicación teórica a este fenómeno.

Sin embargo, el estudio de la aparición de multinacionales latinoamericanas, o multilatinas, es escasa en comparación con otros orígenes y, aun cuando en estos países hay patrones de similitud en muchas variables, el fenómeno de la aparición de multinacionales no se dio de la misma manera ni en el mismo período. En la mayoría de estos países, la emergencia más significativa en número de empresas internacionalizadas ocurrió a partir de 1990 (Cuervo Cazorra 2008). En Argentina, por el contrario, y a pesar de ser un país pionero¹ en la generación de multinacionales locales (Gaggero y Rougier 2017; Santiso 2011), no experimentó un crecimiento en la cantidad de multilatinas similar a la región luego de la década del noventa del siglo pasado. El objetivo principal de este trabajo es entender las razones por las cuales el número de multilatinas fue menor y evaluar la incidencia de las políticas públicas de los gobiernos de los países elegidos en este período.

Este trabajo tiene como objetivo entender por qué el fenómeno de emergencia de multinacionales de origen argentino se dio de manera menos acentuada que en otros países latinoamericanos como Brasil, Chile y Colombia a partir de la década de 1990. Para

¹ Dentro de las empresas pioneras se pueden nombrar Bunge y Born, Siam Di Tella, Aguila Saint y Alpargatas (Santiso, 2011)

esto, es necesario presentar las teorías clásicas que dan explicación a la creación de empresas multinacionales en general, las diferencias con los otros países en vías de desarrollo, y comparar lo sucedido en otros países latinoamericanos con el caso argentino. A su vez, como objetivo secundario, este trabajo intenta ampliar la literatura en la temática y entender la influencia del Estado en el desarrollo e internacionalización de nuevas empresas. Este trabajo entiende que, el país de origen no sólo es un factor principal para entender la internacionalización de empresas por el contexto económico y político, sino también porque las políticas públicas adoptadas en cada uno de ellos inciden en la promoción de este tipo de empresas.

La importancia de este trabajo se funda en que las empresas multinacionales tienen un impacto relativamente mayor que las empresas domésticas que no deslocalizan producción en términos de empleo, generación de divisas e investigación y desarrollo (Mortimore 1993; UNCTAD 2006; BCG 2018). Es fundamental entender qué políticas públicas promueven el crecimiento y desarrollo de las multinacionales, ya que permite generar un impacto en el entramado industrial de los países, llevándolos a estándares productivos y de calidad más altos. Esto se debe a que, en los países en desarrollo, la mayoría de las multinacionales tienen un peso relevante tanto económica como políticamente debido al efecto de “*spill over*” que tienen en otras empresas que forman parte de su cadena, instándolas a mejorar productos, desarrollar tecnología y así mejorar la competitividad del sector (Mortimore 1993). Ampliar la literatura que contribuya a tener más información sobre la relación entre el sector público y el desarrollo de estas empresas es una de las motivaciones principales para este estudio.

En relación con lo anterior, este trabajo profundiza la literatura actual sobre la temática específica ya que, como se mencionó anteriormente, los estudios académicos que estudian la emergencia de las multinacionales de países en desarrollo están abocados principalmente al fenómeno asiático. Cabe agregar que el estudio de las multilatinas se aboca principalmente a encontrar generalidades en los contextos económicos y políticos de estos países para explicar su aparición (Cuervo Cazorra et al. 2018; Rougier 2014; Gaggero y Rougier 2017), y más allá de que este trabajo toma en cuenta estas variables explicativas, busca también explicar específicamente la influencia del Estado en la creación de nuevas multinacionales argentinas y/o en la expansión y crecimiento de las existentes.

Este trabajo busca identificar los factores que podrían explicar la menor aparición de multilatinas de origen argentino luego de 1990 con respecto a Brasil, Chile y Colombia. En estos países tampoco se encuentra un período de crecimiento totalmente homogéneo, pero

responden a una temporalidad similar en la emergencia de las empresas. Ante este propósito, se indagan los contextos del período estudiado, las motivaciones y características de las multilatinas de estos países y se comparan factores de empuje que tienen los mismos para determinar razones por las cuales las empresas se internacionalizan. En este último punto se analizan las políticas públicas que hayan podido influir en la internacionalización de las compañías.

La hipótesis de este trabajo es que, en Argentina, una de las causas por las cuales la cantidad de empresas multinacionales no creció al mismo ritmo que en otros países latinoamericanos luego de 1990 es el menor acompañamiento del Estado con políticas que promuevan su internacionalización. Con el fin de contrastar esta hipótesis, se utiliza una comparación de factores de empuje definidos por la UNCTAD (2006) que explican la relación con el país de origen haciendo énfasis en el relevamiento de políticas públicas que promuevan la internacionalización de empresas. Además se contemplan los contextos macroeconómicos y políticos en los cuales los países estaban inmersos en el período estudiado, ya que inciden en la creación, el desarrollo y la internacionalización de las empresas debido a que influyen en los entornos donde las mismas se desenvuelven. La descripción del contexto y el relevamiento de las políticas públicas se analiza considerando la revisión de la literatura del segundo capítulo.

El capítulo 2 de este trabajo presenta una revisión de las contribuciones académicas que explican el origen de las multilatinas a lo largo de 4 apartados donde se exponen los conceptos de las empresas multinacionales, las teorías clásicas sobre estas empresas, la diferencia de las teorías que estudian el fenómeno en los países en desarrollo y el vínculo entre las multinacionales y el Estado.

El capítulo 3 explica la metodología utilizada. Este trabajo tiene un carácter analítico descriptivo donde se utiliza un diseño de investigación explicativo que compara el contexto, las características del país y de las multinacionales y los factores de empuje, entre ellos las políticas públicas, de los 4 casos elegidos.

El capítulo 4 introduce el desarrollo de las multinacionales en los 4 casos seleccionados. Las secciones de este capítulo describen el proceso de emergencia de multilatinas brasileñas, chilenas, colombianas y argentinas, haciendo énfasis en el contexto y las características de las multinacionales y el vínculo con el Estado a través de la comparación de los factores de empuje y, en especial, de las políticas públicas de fomento a la internacionalización de empresas en el período 1990-2010.

Por último, el capítulo 5 presenta las conclusiones del trabajo. Se concluye que la falta de políticas públicas, en especial aquellas dirigidas al financiamiento a largo plazo a tasas competitivas, el acceso al mercado de capitales externo, la falta de herramientas para el fortalecimiento de las instituciones financieras locales y previsibilidad macroeconómica afectaron la internacionalización y emergencia de las multinacionales argentinas.



Universidad de
San Andrés

II. CONTRIBUCIONES ANTERIORES Y TEORÍAS DE LAS MULTINACIONALES

El debate acerca de multilatinas se enmarca en la discusión sobre la emergencia de multinacionales en países en desarrollo (Barbero 2018). Pero es necesario dar un breve contexto del estudio de las multinacionales en general para poder indicar las diferencias teóricas entre el estudio de las originarias de países desarrollados y en desarrollo. Con este fin, este capítulo define, en un principio, el objeto de estudio y luego presenta la literatura académica sobre las multinacionales. A continuación, expone literatura específica de los países en desarrollo, para analizar, por último, a las latinoamericanas. En el último apartado se introduce sobre el vínculo entre el Estado y las empresas, haciendo énfasis en la influencia de las políticas públicas en las multinacionales.

II.1. Definición del objeto de estudio

La delimitación de la definición del objeto de estudio es imprescindible para evitar términos amplios y confusos que pueden traer diversos conceptos, sobre todo cuando la literatura académica utiliza más de una definición para una palabra. La multilatina es una multinacional de origen latinoamericano, por lo cual es preciso determinar previamente la definición de multinacional. Debido a que esta definición tiene diversas concepciones dentro de la literatura académica, se presentarán dos tipos de interpretaciones y se determinará la utilizada en este trabajo.

Rugman (2006) identifica dos tipos de definiciones de las empresas multinacionales: i) aquella empresa que tiene subsidiarias en una o más naciones, o ii) aquella empresa que tiene una proporción de operaciones extranjeras con respecto al total mayor que algunas operaciones arbitrarias. La primera definición prioriza resaltar la producción internacional como la primera característica de ser multinacional, diferenciándose de la actividad exportadora, con el fin de darle otro tipo de explicación que no sea la teoría del comercio, la oferta y el consumo mundiales. En este tipo de definiciones se encuentran Dunning y Lundan (2008), que le asignan el concepto de empresa multinacional a aquella que se dedica a la inversión extranjera directa (IED) y posee o, de alguna manera, controla las actividades de valor agregado en más de un país. Por el contrario, Rugman (2006) utiliza la segunda definición, ya que busca capturar el efecto externo total sobre los precios de las acciones nacionales. Sin embargo, el autor acepta que este tipo de definiciones puede traer aparejado el problema de que la relación entre operaciones extranjeras sobre las totales incluya tanto las exportaciones como la producción subsidiaria. Esta investigación tomará como definición aquella utilizada por la UNCTAD que pertenece al primer tipo enumerado anteriormente. Esta entiende a las multilatinas como aquellas empresas multinacionales

originarias de América Latina, siendo a su vez multinacionales las compañías, que, a través de la inversión extranjera directa, poseen o controlan actividades de creación de valor fuera de su país de origen. Esta elección se debe a que a este trabajo le interesa indagar sobre la producción por fuera de las fronteras del país de origen y qué influencia puede tener el Estado para que las empresas tomen esa decisión.

II.2. Teorías clásicas de las multinacionales

Las teorías para el estudio de las multinacionales, según Dunning y Lundan (2008), comenzaron en 1960. Los autores explican que, previo a esto, había 2 grandes grupos que intentaban explicar por qué las empresas realizaban actividades fuera de su territorio nacional. El primer grupo entendía que los movimientos de capitales estaban dados con el fin de mejorar las competencias en “*entrepreneurship*” y negocios en el territorio que alcanzaban. Y el segundo lo explicaba a través de las ganancias de la integración vertical u horizontal de las empresas dadas por las condiciones de los países en los que empezaban a producir. De esta manera, se iniciaron dos líneas de contribuciones independientes que explican las actividades fuera del territorio nacional de las empresas como un fenómeno distinto y emergieron así las primeras teorías sobre las multinacionales. La contribución de Stephen Hymer (1960) con una mirada de comercio/locación, que daba cuenta de los problemas ocasionados por la imperfección del mercado y la utilización de esto para la búsqueda de locaciones donde dirigir la IED. Y la de Raymond Vernon (1966) con una mirada de organización industrial, que identificaba las ventajas que tenía la empresa “dueña” dadas por el país de origen de la multinacional. Mientras la mirada de la primera entendía que esto era una estrategia agresiva para monopolizar los mercados, la mirada de la segunda tenía que ver con una posición defensiva para no perder espacio en los mismos (Dunning y Lundan 2008). A partir de la segunda mitad de 1970, surgieron varias aproximaciones a partir de las dos corrientes mencionadas anteriormente. Algunas buscan entender los motivos y condiciones de las empresas a expandir su producción por fuera de las fronteras de su país de origen con una perspectiva de organización industrial y, otras, que continuaron la mirada de comercio/locación y que buscan entender la IED desde una perspectiva holística.

Para explicar brevemente a las teorías enmarcadas en una perspectiva de organización industrial, se retoma a Strandskov (1995) quien explica que el estudio de los procesos de internacionalización se puede dividir en dos categorías, una que estudia el “motor” de la internacionalización, o sea, aquello que lleva a las empresas a internacionalizarse, y otra, que estudia la distinción entre las decisiones tomadas a través de procedimientos de

planificación racional y decisiones orgánicas tomadas a través del crecimiento organizacional. La primera categoría se divide en aquella que hace foco en los *drivers* internos y externos. Los *drivers* internos se encuentran dentro de la empresa y evalúan, por ejemplo, las características de la dirección o la estructura de la corporación. En cambio, los externos, podrían ser oportunidades detectadas en mercados extranjeros, por ejemplo, la oportunidad para atender nuevas necesidades o desarrollos adversos en los mercados tradicionales. En cambio, la segunda categoría, se divide en la forma de tomar decisiones, una puede ser el resultado de un proceso consciente y deliberado y/o puede surgir de un proceso gradual sin tanta planificación. A partir de esta clasificación, el autor ordena diferentes teorías de internacionalización en el siguiente cuadro II.1:

Cuadro II.1
TEORÍAS DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

		TIPOS DE DECISIÓN	
		Decisiones racionales	Decisiones orgánicas
D R I V E R S	Internos	Perspectivas microeconómicas Ej. Teoría de los costos de transacción	Perspectivas de aprendizaje Ej: El modelo Uppsala
	Externas	Perspectivas de economía industrial Ej: Teoría del posicionamiento	Perspectivas inter organizacionales Ej: Teoría de las redes

Fuente: Pedersen (2003)

Como se presenta en el cuadro II.1, en el cuadrante superior-izquierdo encontramos a las perspectivas microeconómicas, como la teoría de la transacción, que explica la internacionalización de la empresa como estrategia para la reducción de costos en las transacciones que realiza. En cambio, los enfoques de economía industrial presentan también un análisis desde la toma de decisiones racionales, pero desde drivers externos. Dentro de este enfoque se destaca el de Michael Porter (1980, 1986) que estudia a las empresas en términos de competitividad a través de un modelo de cinco fuerzas externas que influyen en las empresas a la hora de tomar decisiones y crear estrategias que mejoren sus ventajas comparativas. Por el contrario, dentro de los enfoques situados en los cuadrantes derechos del cuadro II.1, encontramos a los que estudian la

internacionalización de la empresa desde una visión de toma de decisiones de tipo orgánica. Dentro de las que tienen un *driver* interno, está el modelo de Uppsala de Johanson y Vahlne (1990) que entienden a la internacionalización como un conjunto de actividades que se desarrollan a partir de estados cambiantes de decisión, donde las empresas tienden a ingresar a un nuevo mercado de manera incremental dependiendo de su conocimiento del mismo. En cambio, las teorías interorganizacionales como la escuela escandinava, estudian al fenómeno desde los *drivers* externos. Este último enfoque entiende que las empresas se internacionalizan debido a redes de relaciones con otras empresas que tienen recursos complementarios. Lo que explica es que la búsqueda y competencia por los recursos escasos y valiosos determina estrategias que pueden llevar a la empresa a internacionalizarse. Todos estos enfoques tienden a mirar un aspecto más acotado del proceso de internacionalización de la empresa y no tienden a dar un enfoque integral, como lo hacen las que se presentarán a continuación.

Dentro de las perspectivas holísticas se encuentran una multiplicidad de enfoques que centran su atención en el desarrollo de la IED a partir de fallas del mercado. A este trabajo, debido a ser de las más difundidas y las que se adecúan al estudio en cuestión, le interesa presentar brevemente la teoría de la internalización de Rugman y el paradigma ecléctico de Dunning y Lundan.

La primera explica que la existencia de multinacionales es el resultado de las imperfecciones del mercado que impiden el funcionamiento eficiente del comercio y la inversión internacional. En este sentido, el autor introduce el concepto de “internalización” que sirve para determinar las razones de la producción y venta en el exterior de las empresas multinacionales, como una respuesta a imperfecciones en el mercado de bienes y factores. En este sentido, para el autor, las multinacionales son las “sustitutas” del libre comercio, quienes superan las externalidades de los mercados imperfectos a través de la internalización de costos. La multinacional, según esta teoría, tiene la capacidad de organizar y administrar su mercado interno de información de la mejor manera posible, permitiéndole tener una ventaja específica a escala mundial. Esta teoría aporta precisión analítica a la decisión de inversión extranjera permitiendo que una empresa elija con mayor exactitud el modo de entrada y reevalúe su elección a medida que los parámetros exógenos cambian con el tiempo. Una empresa se ubicará en el extranjero para obtener acceso a determinados mercados y optará por la IED cuando la exportación y la concesión de licencias sean opciones poco fiables, inferiores o más costosas. Sin embargo, el autor se enfoca principalmente en el desarrollo de las ventajas específicas basadas en el conocimiento de la empresa y la inversión en innovaciones de las mismas, por lo que tiende

a analizar a multinacionales que se destacan por ello. Esto deja fuera a muchas otras empresas, como gran parte de las latinoamericanas que no necesariamente su ventaja radica en las innovaciones tecnológicas y que tampoco están necesariamente ligadas al desarrollo de conocimiento que tiene en su país de origen.

El segundo enfoque, el modelo OLI - por sus siglas en inglés de "*Ownership*" (propiedad), "*Location*" (localización) e "*Internationalization*" (internacionalización) - discute acerca de los factores que llevan a una empresa a internacionalizarse. Con este propósito desarrollan esta teoría que comprende tres variables: la propiedad, la locación y la internacionalización, que son parte de las cuatro condiciones necesarias para que la empresa se internacionalice. La primera consiste en que la empresa tenga ventajas específicas de propiedad únicas y sostenibles en el tiempo versus empresas de otras nacionalidades para determinados mercados o grupo de mercados (Dunning y Lundan 2008). Estas ventajas de propiedad son, en general, posesiones privilegiadas o accesos a activos intangibles que son el resultado del común gobierno y coordinación de actividades fuera del país de origen. La segunda condición tiene que ver con las ventajas de internalización del mercado. Éstas se reflejarán en la eficiencia de su organización o en la superioridad de los incentivos en las estructuras jerárquicas o su habilidad de ejercer monopolio sobre los activos de su gobierno para esa actividad. Para Neary (2009), las ventajas de la internalización influyen en la forma en que una empresa elige operar en un país extranjero, intercambiando los ahorros en las transacciones, reteniendo y monitoreando los costos de una subsidiaria de propiedad total, frente a las ventajas de otros modos de entrada, como exportaciones, licencias o actividades conjuntas. Como tercera condición, los autores entienden que, en la medida en la que los intereses globales de la compañía son utilizados para crear, acceder o utilizar sus ventajas de propiedad en mercados extranjeros, esta misma se internacionalizará. Y, en este sentido, la ventaja de la localización será de extrema importancia. Dadas estas tres condiciones de propiedad, locación e internacionalización, que tiene una compañía en particular, va a ser la manera en que la empresa entienda que la creación de valor agregado, fuera de sus fronteras nacionales, mejoran sus intereses y de sus partes interesadas a través de su estrategia organizativa y gerencial.

A continuación, en la tabla II.2 se describen algunas ventajas de propiedad, locación e internacionalización:

Tabla II.1

VENTAJAS DE PROPIEDAD, LOCACIÓN E INTERNACIONALIZACIÓN

Tipos de ventajas	Ejemplos
Propiedad	Derechos de propiedad y/o ventajas intangibles como: <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de innovación, ● Diseño de producto, ● Desarrollo de marketing ● Experiencia ● Organización internacional
	Ventajas de gobernanza común como: <ul style="list-style-type: none"> ● Capacidad de bajar costos transaccionales ● Organizar todas las ventajas intangibles en diferentes mercados ● Capacidad para arbitrar en el mercado internacional ● Utilizar los recursos de manera más eficiente
	Activos institucionales como: <ul style="list-style-type: none"> ● Instituciones formales e informales que atraviesan a los procesos de la empresa en sí y entre sus partes interesadas
Locación	Distribución espacial para la extracción y creación de recursos
	Precios, calidad y productividad
	Costos internacionales de transporte y comunicación
	Incentivos para la inversión
	Barreras artificiales de comercio
	Infraestructura
	Barreras culturales, ideológicas, de idioma, etc
	Economías de escala o derrame
	Estructura institucional para la locación de recursos
	Sistema legal y regulatorio
Internacionalización	Evitar buscar y negociar costos
	Evitar costos morales y de selección inadecuada y proteger reputación de la empresa internacionalizada
	Evitar los costos de romper contratos y confrontar litigaciones
	Evitar el riesgo de saber la naturaleza y valor de los insumos
	Evitar el momento cuando el mercado no permite realizar discriminación de precios
	Evitar la necesidad del vendedor de proteger la calidad del producto intermedio o final
	Capturar economías de actividades interdependientes
	Compensar la ausencia de futuros mercados
	Evitar o explotar la intervención del estado
	Controlar las condiciones de la venta de insumos
	Controlar los puntos de venta del mercado
	Ser capaz de coordinar algunas prácticas como doble subsidio, precio predatorio, precio de transferencia como una estrategia competitiva.

Fuente: Elaboración propia en base a Dunning y Lundan (2008).

Dunning y Lundan (2008) también indagan sobre la motivación de estas empresas a producir fuera de su país de origen. Ellos entienden que el objetivo principal es maximizar su rentabilidad a largo plazo y para cumplir con este objetivo, encuentran 7 tipos de actividades por las cuales las empresas crean actividad afuera y esas son: (I) la búsqueda de recursos naturales, (II) la búsqueda de mercados, (III) la búsqueda de eficiencia, (IV) la búsqueda de activos y de capacidades estratégicas, (V) inversiones de escape de legislaciones o marcos institucionales del país de origen, (VI) inversiones de soporte que no maximizan las rentas por sí mismo pero que acompañan a la inversión principal y, por último, (VII) inversiones pasivas como la compra de acciones de compañías sin tener la propiedad mayoritaria, con el fin de poseer un portfolio *investment* que permita mejorar los ingresos del inversor. Más allá que el estudio se encuentra orientado a multinacionales de países desarrollados, muchas de estas razones también coinciden para el caso de las multilatinas como se verá en los siguientes apartados.

El paradigma ecléctico tiene el beneficio de ser más amplio que todas las teorías anteriores en el sentido que estudia los factores internos y externos de la empresa y no sólo tiene un enfoque racional de la toma de decisiones. Sin embargo, se dirige sólo a una forma de inversión internacional que es aquella que se hace a través de inversión extranjera directa (Pedersen 2003). De todas formas, este modelo permite dar una mirada a varios casos de internacionalización de empresas ya que analiza distintas aristas del proceso de internacionalización. Según Pedersen (2003), este modelo es llamado ecléctico porque retoma diferentes teorías relacionadas con las empresas y las características del país destino, enmarcando el proceso en las imperfecciones de mercado que explican el principal motivo de la internacionalización.

Amighini et al. (2010) explican que el marco OLI no incluye ninguna disposición específica que explique el patrón de internacionalización de las empresas multinacionales de los países en desarrollo por dos motivos diferentes. Primero, porque las empresas de países en desarrollo pueden no poseer las mismas ventajas competitivas que las empresas de países desarrollados y, por lo tanto, retoman a Goldstein (2007) que explica que si invierten en el exterior, no es sobre la base de las ventajas de propiedad, y los parámetros que determinan el grado de internacionalización en sus operaciones en el exterior, son diferentes. De acuerdo con esta visión de exploración de activos, las empresas se internacionalizan para acceder a los recursos estratégicos que necesitan, motivadas por objetivos de aprendizaje que les permitan superar los obstáculos iniciales de recursos que surgen debido a las brechas tecnológicas y las desventajas de los que se “mueven tarde” (*late comers*) en los mercados internacionales. Segundo, el marco OLI es un modelo

estático (comparativo), que toma en cuenta sólo las ventajas existentes antes de la decisión de IED, pero no explica las oportunidades para el desarrollo y evolución de las capacidades de la empresa a lo largo del tiempo basado en la experiencia acumulada en el mercado internacional. Si bien se entiende que las críticas son adecuadas, el paradigma ecléctico brinda herramientas que permiten analizar diferentes factores que inciden en la decisión de las empresas en internacionalizarse. En este sentido, cumple con las necesidades de esta investigación, siempre y cuando se adecúen a ciertas características de los países en desarrollo que se explican en la siguiente sección II.3.

II.3. Emergencia de multinacionales de países en desarrollo

Las teorías mencionadas hasta ahora intentan responder el fenómeno de la internacionalización de empresas de países desarrollados. A medida que empresas de otros orígenes comenzaron a ganar terreno en el escenario internacional, la mayoría de estos enfoques no tenían la capacidad de explicarlo. Stal y De Abreu Campanário (2010) identifican tres grandes oleadas de internacionalización después de la Segunda Guerra Mundial: la primera estuvo dominada por Europa y Estados Unidos, hasta la década de 1970; la segunda fue liderada por Japón y los «tigres asiáticos», y se prolongó hasta finales de la década de 1980. Y la tercera ola está representada por los BRIC (Brasil, Rusia, India y China) y otros países emergentes. En este sentido, el estudio académico debió ampliarse a otras nuevas teorías o readaptaciones de las anteriores con el fin de dar una respuesta a este fenómeno.

Entre la búsqueda de explicaciones de la emergencia de gran cantidad de multinacionales de países emergentes, Accenture (2008), a partir de entrevistas realizadas a empresas de estos orígenes, releva tres condiciones que han facilitado el fenómeno. La primera es la mayor apertura y liberalización económica que se inició a partir de mediados de los 80, como las áreas de libre comercio (por ejemplo, el Mercosur o el ASEAN²), y la eliminación progresiva de los obstáculos normativos y regulatorios que rigen los flujos de inversión. La segunda condición, que se desprende de la primera, es que el acceso a nuevos mercados globales y a tecnología brindó a estas multinacionales oportunidades para aprender más rápido, ampliar sus cadenas de suministro y alcanzar mercados lejanos. Y, la tercera, es el acceso a fuentes de capital más baratas. Los grandes superávits comerciales, el aumento de los precios de las materias primas, las altas tasas de ahorro y las políticas monetarias menos restrictivas han respaldado el aumento de los niveles de liquidez y la mejora de las condiciones de financiamiento para las empresas. Más allá de que estas condiciones se

² Asociación de Naciones del Sudeste Asiático

han dado en diferentes países emergentes, no es posible afirmar que se llevaron a cabo de la misma manera. Específicamente la tercera condición no se ve en el caso de muchos países latinoamericanos.

En consonancia con lo anterior, según Aykut y Goldstein (2006) si bien los marcos conceptuales y teóricos desarrollados en la literatura empresarial internacional para dar cuenta de la IED hacia el exterior y la sostenibilidad de las empresas multinacionales están bien establecidos, las estrategias que han seguido las multinacionales de países emergentes y su especificidad no responden a los mismos conceptos teóricos. Las autoras entienden que las empresas de países emergentes son diferentes al resto ya que los incentivos para internacionalizarse no son los mismos. Además, las condiciones en el país en el que emergen también tienen características particulares que las diferencia. Es necesario tomar un marco teórico que tome en cuenta las diferencias entre las empresas de países en desarrollo y desarrollados ya que este trabajo intenta entender la influencia de países latinoamericanos en el proceso de internacionalización de estas empresas.

De la misma manera que es necesario resaltar las diferencias entre los estudios de las multinacionales de los diferentes grupos de países, también resulta importante mencionar las características que describe gran parte de la literatura académica sobre las empresas de países emergentes. Entre ellas se destacan que (i) suelen tener acceso a mano de obra a bajo costo, y en algunos casos, también bajo costo de recursos naturales (Amighini et al. 2010), (ii) suelen estar familiarizados con instituciones deficientes, por ende, tienen capacidad y estrategias para adaptarse a ellos (Accenture 2008; Amighini et al. 2010), (iii) poseen la capacidad de adaptar desarrollos tecnológicos a contextos en desarrollo (Kundu et al. 2008; Aykut y Goldstein 2006) (iv) tienden a poseer una experiencia significativa en la creación de demanda, en general, en condiciones difíciles en sus mercados nacionales (Accenture 2008), (v) tienden a invertir a nivel regional y en otros países en desarrollo donde han adquirido cierta familiaridad a través del comercio o los lazos étnicos (Aykut y Goldstein 2006), (vi) a nivel corporativo, suelen expandirse a través de fusiones y adquisiciones (Accenture 2008) y suelen hacerlo en una etapa muy temprana de desarrollo de la empresa (Aykut y Goldstein 2006). En muchos casos, estas características les permitieron a las empresas internacionalizarse y acceder a tecnologías e innovaciones avanzadas y hacer un “*catch-up*” tecnológico más veloz (Amighini et al 2010).

Stal y De Abreu Campanário (2010) también marcan una diferencia importante en el proceso de internacionalización de las empresas de estos dos grupos, ya que encuentran que los de origen de países emergentes tienen dos serias dificultades a diferencia de los

de países desarrollados: el riesgo de ser extranjeras y la desventaja de origen. El primer aspecto se refiere a la falta de comprensión sobre el entorno, las relaciones con los agentes locales y la adaptación a las reglas de comportamiento empresarial. El segundo aspecto implica una discriminación por parte de los gobiernos y/o consumidores contra una determinada nacionalidad, lo que conlleva una pérdida en relación con las empresas locales. Otras dificultades que enfrentan las empresas en el proceso de internacionalización es el acceso restringido a recursos financieros y humanos y el acceso que frena la capacidad de la empresa para avanzar en el reposicionamiento e internacionalización de la empresa (Anand et al. 2006). Todas estas características son importantes a la hora de entender qué políticas públicas pueden favorecer la internacionalización de estas empresas, ya que parten de condiciones diferentes, adquiriendo también otras estrategias a la hora de internacionalizarse.

Así como las multinacionales de diferentes orígenes se diferencian en cuanto características, también se encuentran diferencias en las motivaciones que tienen estas empresas para internacionalizarse. Accenture (2008) analiza 5 razones por las cuales estas empresas deciden producir fuera de sus fronteras. La primera se concentra en encontrar clientes para sus bienes y servicios ya que sus mercados de consumo interno a menudo son muy pequeños. La segunda razón es la eficiencia, y esta aumenta a medida que las economías emergentes maduran, la competencia se intensifica, al igual que las presiones para aumentar la rentabilidad. En tercer lugar, se encuentra el deseo de ascender en la cadena de valor, que impulsa las estrategias de globalización de estas multinacionales para generar más valor. Como cuarta razón, la consultora identifica la importancia estratégica y geopolítica de la seguridad energética que significa que muchas de estas empresas que operan en la industria energética son de propiedad estatal (explicando el caso chino). Y, por último, menciona el prestigio nacional que con la intensificación de la competencia a nivel mundial, los gobiernos de las economías emergentes reconocen el importante papel de las empresas nacionales de éxito internacional en el sustento del crecimiento económico y la competitividad en el país. Si comparamos con las motivaciones que se habían planteado por Dunning y Lundan (2008) en el apartado anterior de este trabajo, encontramos que las dos primeras también se verifican en las empresas de países desarrollados que es la búsqueda de mercados y de eficiencia. Sin embargo, las últimas 3 son específicas de los países emergentes, mientras que para los países desarrollados una de las principales motivaciones mencionadas es la búsqueda de recursos naturales que no se encuentra para los emergentes.

A partir de las diferencias planteadas hasta el momento entre las multinacionales de países desarrollados y en desarrollo, en términos de emergencia del fenómeno, motivaciones de las empresas para el mismo y sus características principales, se diseñaron nuevas teorías para darle una explicación teórica al suceso. Este trabajo decide presentar dos de ellas: aquella que adecúa la teoría OLI a los términos de LLL - por sus siglas en inglés de “*Linkage*” (vínculo), “*Leverage*” (apalancamiento) y “*Learning*” (aprendizaje) y aquella que los analiza desde los factores de empuje y atracción. Estas teorías dan una explicación a los casos de países emergentes, y en el caso de la última, servirá de guía para el análisis de los casos estudiados por esta investigación.

II.3.a. Teoría LLL

Esta teoría parte de la necesidad de adaptar las ventajas tradicionales del modelo OLI para que puedan explicar el surgimiento de multinacionales en los países emergentes. Esto se debe a que, como explica Aulakh (2007), la internacionalización de empresas de economías emergentes está también motivada por objetivos de aprendizaje que les permiten superar los obstáculos iniciales de recursos que surgen debido a las brechas tecnológicas y las desventajas de los que se mueven tardíamente en los mercados internacionales. Las teorías que estudian la internacionalización de empresas de países desarrollados suponen a la empresa con la tecnología y el conocimiento relacionado ya adquirido y el acto de internacionalización se realiza para explotar este stock de conocimientos técnicos existentes o ventajas de propiedad (Dunning 1988). A diferencia de estas teorías, el trabajo de Mathews (2002), plantea que las multinacionales de estos orígenes emergen en otro contexto, con otras necesidades y su internacionalización está motivada por factores diferentes. Por esta razón, el autor propone el modelo llamado LLL, en contraposición con el modelo OLI, que consiste en otra tríada que tiene que ver con los conceptos de vinculación, apalancamiento y aprendizaje.

El primer término son los vínculos que tiene una empresa, como las alianzas estratégicas y otras formas de colaboración en las cadenas de valor globales, estas representan una forma rápida y eficiente de acceder a los recursos de los que carecen las empresas multinacionales de países emergentes. Una vez vinculadas, las empresas recién llegadas, se “apalancan” utilizando sus conexiones globales para aprovechar sus recursos y, en particular, sus ventajas de costos. A medida que se consolidan en el mercado internacional, aprenden nuevas fuentes de ventaja competitiva y cómo operar a nivel internacional. Las empresas en proceso de internacionalización de la periferia siguen estrategias que les permiten hacer un *catch-up* con los actores establecidos, aprovechando las ventajas de los

recién llegados. Estos incluyen poder acceder a activos estratégicos, nuevas tecnologías y mercados, desplegar ingenieros de bajo costo de formas innovadoras, dominar todos los aspectos de los procesos de fabricación y otros. En la medida en que las empresas de los países en desarrollo se benefician de mejores conexiones con los mercados internacionales, alcanzan una mayor capacidad productiva y un mayor acceso a los recursos naturales y activos estratégicos. En este sentido se entiende que las empresas de estos países utilizan la internacionalización con el objetivo de explotar sus ventajas competitivas y aprender de las operaciones en el exterior, representando los tres conceptos que plantea la teoría.

La principal crítica del modelo LLL es que la atención se centra casi exclusivamente en empresas originarias de los países de rápido crecimiento de la región de Asia Pacífico, lo que dificulta su extensión a los países en desarrollo en general (Amighini et al. 2010). Además, el modelo supone que ninguna empresa recién llegada podría poseer ciertas ventajas competitivas únicas, diferentes de las tradicionales, que explican sus estrategias de internacionalización. Asimismo, estas características permiten explicar el desempeño de las actuales multinacionales de países emergentes, pero no logran dar una explicación a la emergencia de las mismas ni tampoco específicamente a las latinoamericanas. En este sentido es importante resaltar que el proceso de emergencia de las multinacionales asiáticas, a diferencia de las latinoamericanas, estuvieron basadas en las mismas ventajas específicas en industrias de alta tecnología o sectores intensivos en capital (Stal y De Abreu Campanario 2010). La diferencia se debe en parte al modelo inicial de desarrollo industrial, la baja tasa de acumulación de capital físico y humano, pero también a la falta de visión de las políticas públicas, especialmente las orientadas a la educación, la industria, la investigación y el desarrollo. Todos estos elementos generaron un bajo nivel de productividad de los factores de producción y una menor capacidad de innovación en el caso latinoamericano (Minda 2008). Todos estos puntos no son tomados en consideración por esta adaptación del modelo OLI.

II.3.b. Teoría de factores de empuje y de atracción

La teoría elaborada por UNCTAD (2006), parte de la premisa de que a medida que los países se vuelven más industrializados o desarrollados es probable que sus empresas acumulen ventajas específicas y, por lo tanto, puedan competir de manera más eficaz a nivel internacional. En este sentido, y para poder competir e insertarse en los mercados externos (o mantenerse en los internos) se internacionalizan para aumentar o proteger su rentabilidad y/o valor de capital. En general, las motivaciones por las cuales las empresas

emprenden este proceso están relacionadas con la necesidad de ampliar mercado, presiones competitivas y políticas gubernamentales destinadas a fomentar la expansión internacional. UNCTAD (2006) identifica a estas motivaciones como factores que desencadenan la internacionalización o una mayor expansión de la empresa que pueden ser factores “de empuje” (*push-factors*) o “de atracción” (*pull-factors*).

A los primeros los relaciona con el país de origen ya que se refieren a las condiciones que influyen en las empresas para que se expandan al extranjero. La UNCTAD (2006) diferencia cuatro tipos principales de “*push-factors*”. El primero son las condiciones comerciales y de mercado, que tienen que ver, principalmente, con el tamaño de mercado del país de origen en términos de escala y oportunidades de expansión. También influyen factores como la existencia de barreras comerciales en los mercados reales o potenciales, la falta de vínculos internacionales con los clientes en el mercado objetivo o los clientes industriales locales. El segundo tiene que ver con los costos de producción, los aumentos de este pueden estar provocados por una rápida expansión económica o la escasez de recursos o insumos, costos laborales, o presiones inflacionarias. En tercer lugar, se encuentran las condiciones comerciales del país de origen, a menudo en relación con las de otros países que pueden desencadenar la internacionalización de diversas formas. Las presiones competitivas globales y locales aparecen con mayor frecuencia como impulsores y adoptan muchas formas. Y, por último, se encuentran las políticas públicas de los países que pueden fomentar a sus empresas a internacionalizarse a través de diferentes incentivos como financiamiento y políticas de apertura bilaterales.

Los “*pull-factors*” están relacionados con el país destino y reflejan, según la UNCTAD (2006), la respuesta de los “*push-factors*”. En este sentido, estos estarían relacionados con un mercado grande para posicionar sus productos, costos de producción menores, estabilidad económica o posesión de recursos naturales necesarios para la producción del bien o alguna otra clase de activo que la empresa no tiene, o es poco competitiva, en el país de origen. Además, los países “anfitriones” pueden tener políticas públicas de atracción de IED como facilitación de negocios, inversiones, repatriación de ganancia, entre otras que son determinantes a la hora de ser destino de IED. En relación con la internacionalización de empresas de países en desarrollo, la UNCTAD (2006) destaca los acuerdos regionales entre este tipo de países como el ASEAN, agrupaciones africanas y el Mercosur. Estos acuerdos pueden ser una de las razones por las cuales la mayor parte de la internacionalización de empresas en países en desarrollo suele hacerse en países vecinos ya que aumentan la probabilidad de atraer IED.

Para este trabajo se operacionalizan los *push factors* para que se puedan analizar los casos de Argentina, Brasil, Chile y Colombia. A su vez, en el último apartado de este capítulo se retoma también literatura sobre cómo algunos de los factores presentados por esta teoría de la UNCTAD impactan en la internacionalización de empresas.

II.4. La relación entre el Estado y las multinacionales

Como la intención de este trabajo es saber si el país de origen, y en especial, las políticas públicas, influyen en la emergencia y desarrollo de multinacionales, es necesario tener un apartado específico que explique la vinculación de estos actores a través de la literatura académica. Esto está también en consonancia con el hecho de que se utilizarán para este trabajo los factores de empuje mencionados por UNCTAD (2006). Estos factores de empuje están relacionados, como se mencionó antes, con las condiciones del país de origen de las multinacionales a estudiar, y en este sentido, el Estado es quien tiene la capacidad de poder modificar estas condiciones. En una primera instancia de este apartado se profundiza sobre la relación entre el Estado y las multinacionales y luego se enfoca en determinadas políticas públicas y se presenta la influencia de las mismas según la literatura académica.

En cuanto al vínculo entre el Estado y las empresas, Dunning y Lundan (2008) estudian cómo las instituciones³ a nivel nacional influyen en la generación de valor agregado de la industria, ya que tienen la capacidad de incidir sobre el fortalecimiento de algunas áreas como la educación y la investigación que impactan en las multinacionales de esos países. A su vez, según los mismos autores, las multinacionales tienen la capacidad de moldear las instituciones a lo largo del tiempo, mediante su poder relativo para imponer sus necesidades. Es importante tener en cuenta este vínculo bidireccional, donde no sólo el Estado tiene la capacidad de influir en las multinacionales, sino también las empresas tienen la capacidad de influir en la toma de decisiones a través de sus demandas. Dunning (2001) sugiere que a medida que un país se desarrolla, la configuración de sus ventajas OLI cambia, y es posible identificar tanto las condiciones responsables del cambio como su efecto en la trayectoria de crecimiento del país, mostrando su propensión a ser inversor o receptor de inversiones. Según el modelo, los países pasan por cinco etapas de desarrollo, desde la etapa de pre industrialización⁴, hasta la etapa final, donde hay un equilibrio entre la entrada y la salida del IED. La IED temprana proviene de ventajas

³ Los autores entienden a las instituciones como reglas formales y limitaciones informales que imponen las reglas del juego por donde las organizaciones se mueven y deben seguir y obedecer.

⁴ En esta etapa no hay inversiones externas, ya que hay pocas ventajas relacionadas con la locación, ni en el exterior, ya que las empresas tienen poca o ninguna ventaja de propiedad.

específicas de cada país, mientras que en etapas posteriores proviene de ventajas específicas de la empresa. De igual modo, Porter (1998; 1999) explica sobre la importancia de la locación y la influencia del Estado en proveer las condiciones necesarias para mejorar la ventaja comparativa de las empresas en determinadas industrias. En la teoría de Porter, el rol del gobierno es fundamental ya que las políticas públicas cambian los contextos donde las empresas se desarrollan impactando en el acceso al financiamiento, el nivel educativo de los trabajadores, los incentivos fiscales para las inversiones en I+D, entre otros. Ambos autores consideran que la relación entre las empresas y el Estado es fundamental, ya que cambian las reglas del juego para el desarrollo de las primeras, pero también, a lo largo del tiempo, tienen la capacidad de influenciar sobre los Estados.

Desde una perspectiva focalizada en los países en desarrollo, Aggarwal y Agmon (2008) analizan la relación entre las empresas y el Estado y las instituciones del país de origen. Los autores entienden que, a pesar del fuerte papel económico de los gobiernos de las multinacionales de mercados emergentes, los estudios anteriores no se han centrado en el papel desempeñado por estos gobiernos en la creación de las condiciones internas que motivan la expansión internacional de estas empresas. Los autores retoman a Findlay (1987) que estudia diferentes enfoques de ventajas comparativas. Él sostiene que la ventaja comparativa a largo plazo es una función de la tecnología (la intensidad relativa del capital) y la tasa de ahorro. En un mundo empírico, en el que el capital no es perfectamente desplazable y la reorganización de una empresa es una operación costosa y que requiere mucho tiempo, los resultados tradicionales no se obtienen, y con menos probabilidad en los países en desarrollo. Sin embargo, si se puede apuntar a una ventaja comparativa a largo plazo, hay lugar para que el gobierno intervenga para asegurar un comportamiento corporativo que sea consistente con el desarrollo de la ventaja comparativa deseada a largo plazo. Aggarwal y Agmon (2008), retoman este concepto de ventaja comparativa a largo plazo para modelar tres etapas de las relaciones gobierno-empresas en el proceso de internacionalización empresarial que ha acompañado el desarrollo económico de estos países a los que llaman "casi industrializados". La primera etapa tiene que ver con el proceso de elección de políticas macroeconómicas y, creación y desarrollo de una ventaja comparativa para un país y para las empresas dentro de ese país. En una segunda etapa, esta ventaja comparativa evoluciona y la relación entre el gobierno y los sectores corporativos crean el entorno en el que las empresas de países emergentes formulan estrategias corporativas. En la última etapa, cambia la relación entre el gobierno y el sector empresarial, siendo estos últimos los que moldean las instituciones generando nuevas ventajas comparativas. Más allá de que estos autores se concentran en el comportamiento

de la inversión extranjera directa de empresas de tres países, India, Singapur y Corea, con claras diferencias de los países latinoamericanos, refuerza el rol del Estado en la internacionalización de empresas, aun cuando no ejemplifica el caso exacto de los países analizados en este trabajo.

En lo relativo a políticas específicas, la literatura académica se concentra en el impacto de aquellas que apuntan hacia la apertura de las economías ya que concuerda con el período donde muchas multinacionales de países emergentes empezaron a internacionalizarse. Dentro de los referentes de esta explicación encontramos a Dawar y Frost (1999) que señalan que hubo tres respuestas corporativas típicas al momento de aplicar políticas aperturistas en las economías latinoamericanas: pedir ayuda al gobierno, convertirse en socio subordinado de una multinacional extranjera o vender. De una forma similar, Cuervo Cazorra (2008, 2010) discute el impacto de las reformas pro-mercado realizadas por los gobiernos latinoamericanos en la década de 1990 en la creación y/o internacionalización de las multilatinas. Adicionalmente, aplica el paradigma ecléctico de Dunning para explicar el desarrollo de estas empresas y cómo impactan las instituciones del país de origen en la aparición de multinacionales. Stal y De Abreu Campanário (2010) también adhieren a la idea de que la liberalización económica jugó un papel fundamental en el estímulo de la internacionalización en América Latina, al modificar las condiciones ambientales en las que operaban las empresas, exigiendo un aumento de la competitividad. Según los autores, las políticas públicas de apoyo a la internacionalización no eran necesarias: la simple eliminación de las barreras institucionales animaba a las empresas a buscar nuevos mercados. Otros autores con la misma mirada son Castro Olaya y Cuéter (2012) y Santiso (2011), quienes entienden que la apertura gradual de sus economías a principios y mediados de 1990 fue determinante para la emergencia de multinacionales, ya que pudieron superar la competencia de empresas extranjeras a través de diferentes estrategias.

En el mismo sentido, otros autores se concentraron en estudiar algún caso en particular. Este es el caso de Torres De La Maza y Vega Villablanca (2007) que describieron el crecimiento de algunas multilatinas chilenas donde enfatizan el impacto que tuvieron las políticas de apertura de mercados durante la década del noventa. Estos concluyen que las políticas de apertura, y específicamente para el caso chileno la gran cantidad de tratados de inversión y de libre comercio, sumado a la exposición de estas empresas a la competencia extranjera permitió que estas se desarrollen con gran velocidad y, en la actualidad, tengan presencia en muchos países de la región. De la misma manera, Chudnovsky et al. (2002, 2006, 2007), en sus trabajos sobre el impacto de la IED en

Latinoamérica, explican el impacto de las fusiones y adquisiciones en la estructura industrial argentina. Los autores exponen que la entrada de inversión extranjera en Latinoamérica en los '90 hizo que algunas empresas domésticas tuvieran que mejorar sus capacidades tecnológicas o de gestión para poder mantenerse en el mercado local. También se discute la falta de políticas estatales orientadas a ayudar a las empresas nacionales a reestructurar sus operaciones y mejorar su competitividad.

Entre las medidas de liberalización económica de los países de esta segunda ola, Aykut y Goldstein (2006) destacan que, a partir de 1990, proliferaron los acuerdos regionales en todo el mundo. Algunos de estos acuerdos regionales, como la Comunidad para el Desarrollo del África Meridional (SADC), el ASEAN, el Mercosur y la Comunidad Andina, ofrecían varios incentivos para la inversión en el exterior dentro de la región, incluidos beneficios impositivos y aranceles más bajos, entre otros. Además, al igual que en muchos países desarrollados, algunos gobiernos de países en desarrollo han proporcionado incentivos fiscales y de otro tipo para la inversión en el exterior, especialmente en el contexto de las corrientes de IED Sur-Sur. De la misma manera que los acuerdos regionales son estudiados como políticas de incentivo para la internacionalización, aquellos bilaterales de inversión y cooperación también influyeron en una expansión internacional de las empresas latinoamericanas. En este sentido, Fajardo y Carreño (2014), escriben sobre el proceso de internacionalización de las multinacionales brasileñas y mexicanas y las relacionan también con las inversiones recíprocas que hicieron estos países. Entienden que el desarrollo en estos países fue diferente debido al origen de las inversiones que recibieron.

Busse et al (2010) explican que, en un intento de atraer cada vez más inversiones extranjeras directas, los países han tendido a crear dos tipos de conjuntos de medidas. El primer grupo tiene que ver con los cambios que se mencionan en los párrafos anteriores, que tienen que ver con políticas de apertura a los mercados extranjeros como cambios regulatorios unilaterales e incentivos fiscales y el segundo grupo tiene que ver con acuerdos bilaterales con obligaciones vinculantes, como tratados bilaterales de inversión (TBI), de doble imposición (TDI) o de libre comercio (TLC). La literatura académica se ha centrado en encontrar si realmente este tipo de tratados han influido en un mayor movimiento de IED hacia países, pero los resultados han sido difusos.

Los TBI tienen como objetivo proteger las inversiones de las empresas extranjeras y, por extensión, fomentar niveles más altos de IED. Los TBI otorgan a las multinacionales un amplio conjunto de derechos de los inversores y, en la mayoría de los casos, les permiten

invocar un procedimiento de solución de controversias entre inversores y Estados en los casos en que se violen esos derechos. Gallagher et al. (2017), realizan un estudio sobre los TBI y la locación de IED en países en desarrollo, pero evaluando si tienen mayor incidencia en las inversiones de tipo vertical, o sea, que conforman una parte de la cadena de valor de la multinacional, o en los tipos de inversión horizontal, donde la multinacional crea el mismo producto que hace en otro lugar, pero para diferente mercado. Los resultados concluyen en que los TBI tienen mayor incidencia en las inversiones de tipo vertical, ya que estas corren más riesgo de afectar a toda la cadena global. La desventaja del estudio radica en que sólo toma las inversiones estadounidenses hacia 28 países en desarrollo. Además, no toma en cuenta que muchos de los países que firmaron con Estados Unidos TBIs, también realizaron medidas unilaterales de atracción de IED, por ende, no controla si la mayor atracción está dada por el TBI o por otro factor unilateral.

De la misma forma, Busse et al (2010), estudian el impacto de los TBI, pero, en este caso, arman un modelo que tiene en cuenta las medidas unilaterales de liberalización que tienen algunos países⁵, toma a los países en desarrollo como fuentes de inversión extranjera directa⁶ e incorpora también controles para tener en cuenta los acuerdos regionales o bilaterales como los tratados de libre comercio, las uniones aduaneras, los tratados de doble imposición o las monedas comunes. El resultado del estudio explica que los tratados bilaterales de inversión promueven los flujos de IED hacia los países en desarrollo. Sin embargo, es necesario entender que este es un trabajo generalizado, no es claro que en todos los países hayan sucedido lo mismo, y debería tratarse cada uno específicamente para entender realmente el impacto de cada caso particular.

En cuanto a los TDI, que ajustan el entorno fiscal para la inversión entre los socios del tratado al especificar la base imponible aplicable, las retenciones de impuestos que se pueden aplicar y otras medidas que afectan la tributación de la IED, también hay numerosos estudios que evalúan el impacto en la IED. Blonigen y Davis (2002) realizan un estudio sobre el impacto utilizando datos de la OCDE del período 1983-1992. Los autores encuentran que, si bien en una primera instancia, con tratados anteriores a la muestra, se ve un incremento del IED, en los tratados firmados durante el período de tiempo estudiado, no se encuentra ninguna relación (y hasta una disminución) en el ingreso de IED en países en desarrollo. Según los autores esto se debe a que los tratados de doble imposición, no

⁵ Para esto utiliza el Chinn-Ito Index que es un índice que mide la apertura de la cuenta de capital del país.

⁶ La mayoría de los estudios analizan la IED desde países desarrollados hacia países en desarrollo.

permiten a las multinacionales evadir impuestos mediante precios de transferencia⁷ y la compra de contratos⁸, por ende, a largo plazo, termina siendo un incentivo contrario. De todas maneras, la muestra de estudio no se ajusta al período estudiado en este trabajo, y la muestra que utilizan es pequeña y toma a los países en desarrollo como países anfitriones. En un estudio posterior, apoyándose en datos micro de empresas suecas en un período de 1965 a 1998, Davies et al. (2009) llegan al mismo resultado sobre la relación entre TDI e IED. Sin embargo y a diferencia del estudio anterior, trabajar con microdata les permitió también entender que la firma de TDI impacta en una mayor probabilidad de tener una subsidiaria en ese país ya que genera mayor estabilidad una vez que la empresa está radicada. De todas maneras, nuevamente, este estudio sólo toma a empresas suecas, sin poder generalizar si este fenómeno se da igual para otros casos.

En cuanto a los tratados de libre comercio y acuerdos regionales, Yeyati et al (2003) encuentran que los acuerdos de integración regional pueden tener un efecto muy importante en la IED. Los autores concluyen que ser miembro de un TLC con un país de origen aumenta las existencias bilaterales de IED en aproximadamente un 27%. El aumento del tamaño del mercado asociado a la formación de acuerdo de integración regional también implica importantes ganancias esperadas. Sin embargo, esto no se da de la misma manera para inversiones de tipo vertical (donde los acuerdos de integración regional o de libre comercio generan un aumento de IED), que de tipo horizontal (donde disminuyen los incentivos). Esto se da, explican los autores, ya que la IED horizontal a veces ocurre debido a la protección alta de una economía, y la IED vertical responde a la ventaja comparativa.

Esta literatura nos permitirá entender la especificidad del surgimiento de las multinacionales en Latinoamérica, y tener herramientas suficientes para analizar uno de los objetivos principales de este trabajo que es el impacto de las políticas públicas de los estados latinoamericanos en la emergencia de multinacionales.

⁷ Esta es la práctica mediante la cual, a través de la manipulación del precio de los bienes comercializados entre sus diversas subsidiarias, las empresas pueden trasladar las ganancias a lugares con impuestos bajos y minimizar sus ingresos fiscales globales.

⁸La compra de tratados es una práctica en la que las inversiones se canalizan a través de un país tratado por una tercera nación con el fin de evitar o reducir impuestos.

III. METODOLOGÍA UTILIZADA

Esta investigación es una tesis con criterio de evidencia donde, a través de un diseño explicativo, se intenta responder por qué en Argentina a partir de la década de 1990 no se encontró una mayor emergencia de multinacionales de origen nacional como sí ocurrió en otros países latinoamericanos. La elección de Argentina como objeto de estudio se basa en que fue uno de los países pioneros latinoamericanos en tener multilatinas de origen nacional pero no experimentó una mayor cantidad de multinacionales a partir de la década del noventa del siglo pasado, en comparación con otros países como Brasil, Chile y Colombia. La elección de la década de 1990 en adelante como período temporal para el estudio tiene que ver con lo que mencionan varias fuentes de la literatura académica (Cuervo Cazurra 2008; Casanova 2009; Santiso 2011) que identifican la emergencia de multinacionales a partir de las reformas neoliberales que se introdujeron, a partir de esta época, en los países latinoamericanos. Previo a este corte temporal, los países de la región poseían muy pocas empresas nacionales que tuvieran actividades de generación de valor por fuera de sus fronteras.

Se utiliza un enfoque explicativo ya que “su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta, o por qué se relacionan dos o más variables” (Sampieri 2006, pág. 108). En este sentido, para responder a la pregunta de investigación planteada en este trabajo, el enfoque explicativo es la mejor opción, ya que intenta entender por qué no hubo una mayor internacionalización de empresas en Argentina a partir de 1990, indagando qué condiciones no se dieron en Argentina, pero sí en otros países con que se lo compara como Brasil, Chile y Colombia.

Se utilizará una estrategia cualitativa con la que se intenta interpretar el fenómeno en cuestión a través de la revisión bibliográfica correspondiente, y obtención de información mediante fuentes secundarias, entre ellas, rankings de empresas, datos de organismos multilaterales, documentos de entidades públicas y privadas. Desde este trabajo se intenta llegar a la respuesta de la pregunta planteada desde una experiencia particular, hacia una más general, es por esto, que este tipo de enfoque se ajusta a las necesidades de la investigación. Como explica Sampieri “las investigaciones cualitativas se fundamentan más en un proceso inductivo (explorar y describir, y luego generar perspectivas teóricas). Van de lo particular a lo general.” (Sampieri 2006, pág. 8). Este trabajo no tiene la intención de generar un análisis estadístico a través de métodos cuantitativos, sino que intenta realizar un estudio interpretativo cualitativo a partir de la interpretación de los datos encontrados.

“El enfoque cualitativo puede definirse como un conjunto de prácticas interpretativas que hacen al mundo visible, lo transforman y convierten en una serie de representaciones en forma de observaciones, anotaciones, grabaciones y documentos. Es naturalista (porque estudia a los objetos y seres vivos en sus contextos o ambientes naturales) e interpretativo (pues intenta encontrar sentido a los fenómenos en términos de los significados que las personas les otorguen).” (Sampieri 2006, pág. 10)

Este estudio realiza una comparación del caso argentino con Brasil, Chile y Colombia ya que se busca contrastar qué hicieron estos tres países donde emergieron una mayor cantidad multinacionales a partir de la década de 1990. El objeto de estudio será la aparición de las multinacionales argentinas a partir de la década del noventa y para esto, se comparará con el desarrollo de este fenómeno en países similares. En este punto, los casos seleccionados para comparar con Argentina son Brasil, Chile y Colombia porque comparten rasgos similares por su cultura, como: (i) el idioma (tanto Chile como Colombia hablan español como en Argentina), (ii) el desarrollo político y la consolidación democrática (los tres países comparten con Argentina el haber sido colonias europeas con fechas de independencia cercanas, las consolidaciones democráticas tuvieron un proceso similar, tanto Chile como Brasil esta democracia se vió interrumpida por dictaduras militares y una restitución democrática en la misma época) y (iii) los cambios en los modelos económicos (los 3 países comparten con Argentina que tuvieron modelos económicos como el de sustitución de importaciones y apertura a los mercados en un período similar). Asimismo, estos 3 países son los que tuvieron mayor cantidad de empresas multilatinas emergentes a partir de la década de 1990⁹.

De los 4 casos a desarrollar, se compara el contexto de cada uno de los países en donde emergieron las multinacionales de origen nacional, las características de estas multinacionales y se operacionalizan los factores de empuje determinados por la teoría de *push-pull factors* de UNCTAD (2006). Se describe el contexto de cada uno de los países porque este tiene un impacto en las condiciones dónde emergen las multinacionales. Este trabajo intenta explicar el fenómeno de una manera holística, por ende, se considera importante entender el proceso enmarcado en un contexto. De igual modo, se describen las características de las multinacionales con el fin de entender si la internacionalización estuvo determinada por la especialización en algún sector específico o basado en las características propias que posee el país (como recursos naturales, o características de

⁹ Dentro de los países latinoamericanos que tuvieron mayor cantidad de empresas multilatinas emergentes a partir de la década de 1990 también está México, el cuál no se analizó debido a que no se encontraron puntos de comparación con el caso argentino.

clima, territorio, etc.) o si pertenecen a diferentes sectores productivos. En este sentido, comparar la cantidad de empresas que se encuentran en el ranking de las 100 mejores multilatinas de América Economía, provee información necesaria para determinar estas características como también poder tener una referencia de cuántas empresas tienen estos países y el desempeño de las mismas. El ranking está ordenado en base al índice multilatinas, que consta de cuatro dimensiones: la fuerza comercial (ventas en el extranjero), empleados en el exterior, cobertura geográfica (ponderan el nivel de dificultad de algunas regiones como Europa) y la expansión (el volumen total de ventas del mismo año, la variación anual en el número de países en que opera, los estados de liquidez, el porcentaje de inversión en el extranjero, el margen neto y una evaluación perceptual del potencial de expansión que realiza el equipo). Por último, se realiza una operacionalización propia de los cuatro grupos de factores de empuje planteados por la UNCTAD (2006) con el fin de poder comparar de forma sistemática los casos para cumplir con los objetivos del trabajo. Todos los datos que se describen a continuación serán tomados para dos períodos de tiempo. El primero será entre 1990 y 1999 y el segundo será entre el 2000 y 2009. Se realizan promedios simples de muchos de estos datos sobre las líneas de tiempo encontradas de estos períodos para todos los casos analizados.

El primer grupo son las condiciones del mercado y del comercio, donde nombra que los principales factores relevados fueron el tamaño de mercado, los vínculos internacionales, las barreras comerciales, la dependencia del mercado doméstico y el riesgo país. Para medir el tamaño del mercado se tomará la población del país, ya que se intenta comparar, a nivel general, el país en términos de empleo y consumo. Para operacionalizar los vínculos internacionales, se tomarán los TBI, TDI, TLC y Acuerdos regionales que tienen los países, detallando si están firmados con otros países en desarrollo o desarrollados. Para la división de estos dos grupos de países se utilizó la determinada por el Fondo Monetario Internacional que se encuentran en los anexos de este trabajo. Asimismo, en este grupo también se consideró el indicador generado por la CEPAL sobre el grado de apertura de los países seleccionados. Para medir las barreras comerciales, se tomarán los promedios ponderados de las tasas arancelarias para productos primarios y productos manufacturados elaborados por el Banco Mundial. No se consideran las barreras para-arancelarias ya que no se pudo acceder a datos comparables para el mismo período para los 4 países. Con el fin de determinar la dependencia del mercado doméstico, se decide utilizar el % de las exportaciones e importaciones de bienes y servicios sobre el PBI elaborado por el Banco Mundial, ya que es el proxy más cercano sobre el cual se tienen datos para todos los países para la franja de tiempo seleccionada. Además, según la

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2019), la suma de exportaciones e importaciones de bienes y servicios, expresado como porcentaje de Producto interno bruto (PIB) es un indicador básico de apertura al comercio exterior e integración económica e indica la dependencia de los productores nacionales de la demanda exterior (exportaciones) y de la nacional consumidores y productores en oferta exterior (importaciones), en relación con el tamaño económico del país (PBI). Por último, para el riesgo país, se toma el indicador *Emerging Market Bond Index* (EMBI) de JP Morgan.

El segundo grupo son los costos de producción, donde releva a los costos generales de las empresas, la escasez de recursos humanos calificados y de recursos naturales y la inflación. Para los costos generales de las empresas se toman el impuesto sobre utilidades como porcentaje de las utilidades comerciales y los impuestos laborales y contribuciones sobre las ganancias comerciales. Todos estos indicadores pertenecen al Banco Mundial. Se buscaron más indicadores para determinar los costos, ya que se considera que sólo estos dos son insuficientes, pero no fueron encontrados para los 4 casos para el mismo período de tiempo. Para la escasez de recursos humanos calificados, se toma el % de la gente con educación avanzada y educación básica que trabaja como proxy para entender el mercado laboral, ya que no se encontraron mejores datos para la serie de tiempo para todos los países. Y para la escasez de recursos naturales, se utiliza el ahorro reajustado de agotamiento de los recursos naturales sobre el ingreso nacional bruto, elaborado por el Banco Mundial que mide el agotamiento de los recursos naturales¹⁰ en una economía. Como último punto, para la inflación se utiliza el índice de deflación del PIB (% anual) debido a que el precio del índice al consumidor no se encontraba para todas las series de tiempo para todos los países de una misma fuente.

El tercer grupo son las condiciones de negocio, donde plantea a la competencia de empresas extranjeras en la economía nacional, los problemas de infraestructura o servicios y la falta de industrias de insumos o componentes. Para la competencia de empresas extranjeras se tomarán las IED ingresadas en esos países, tal como se utiliza la IED de salida para las multinacionales. Con el fin de determinar la falta de industrias de insumos o componentes se tomarán en cuenta las importaciones de diferentes tipos de bienes

¹⁰ Considerados como la suma del agotamiento neto de los bosques, el agotamiento de la energía y el agotamiento de los minerales. El agotamiento forestal neto es la renta unitaria de los recursos multiplicada por el exceso de cosecha de madera en rollo sobre el crecimiento natural. El agotamiento de la energía es la relación entre el valor del stock de recursos energéticos y la vida útil restante de la reserva (con un límite de 25 años). Abarca el carbón, el petróleo crudo y el gas natural. El agotamiento de minerales es la relación entre el valor de las existencias de recursos minerales y la vida útil restante de la reserva (con un límite de 25 años). Abarca estaño, oro, plomo, zinc, hierro, cobre, níquel, plata, bauxita y fosfato.

considerados bienes intermedios. Para determinarlo, se utilizó el dato de la CEPAL sobre importaciones de bienes por grandes categorías económicas, utilizando la categoría de bienes intermedios y se lo calculó sobre el PBI, ambos datos en dólares corrientes. No se logró generar un indicador que mida los problemas de infraestructura y servicios ya que no se encontraron datos certeros y comparables para todos los casos de estudio en los períodos seleccionados.

Por último, el cuarto grupo, menciona a las políticas gubernamentales como las políticas unilaterales de apertura y políticas de financiamiento específicas que fueron relevados en los *World Investment Report* y otras publicaciones académicas. Entre estas medidas se buscaron políticas que fomenten la expansión internacional de empresas y financiamiento específico para el proceso de internacionalización. Como el interés de este trabajo es entender si las políticas públicas impactaron en el desarrollo de multinacionales, el relevamiento de las medidas de internacionalización de empresas que hicieron sus países es uno de los puntos de mayor importancia de esta investigación para la comparación de los casos y la contrastación de la hipótesis. Se realizó una exhaustiva búsqueda de las políticas públicas realizadas por los países a comparar en la literatura académica, los sitios web oficiales de los países y el *World Investment Report* de las Naciones Unidas. Sobre este último recurso, se hizo un relevamiento de todas las publicaciones anuales, desde 1991 a 2021, con el fin de encontrar todas las medidas en materia de IED que la institución consideró importantes de destacar.

Con el fin de poder comparar entre los países, se definieron las categorías “bajo”, “medio” y “alto”. Estas categorías se construyeron en base al promedio latinoamericano en la mayoría de los casos. Si el promedio del periodo para ese país y esa categoría era menor al promedio latinoamericano, se le dio la categoría “bajo”, si era igual o similar¹¹, se lo categorizó “medio” y si era superior, se lo categorizó “alto”. El detalle específico se detalla en la tabla a continuación:

¹¹ Para determinar si el valor era similar al promedio, se definió el rango entre el valor máximo y mínimo de los países latinoamericanos, se realizó la diferencia entre este valor y el promedio y se calculó un 10% más o menos de esa diferencia y el promedio.

Tabla III.1

OPERACIONALIZACIÓN DE LOS FACTORES DE EMPUJE

Factores de empuje del país originario			
Grupo	Variable	Indicador	Forma de comparación
Condiciones de mercado y comercio	Tamaño de mercado	Población (Banco Mundial)	Chico/Medio/Grande en comparación con el mundo
	Vínculos internacionales	TBI en vigor con países desarrollados (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
		TBI en vigor con países en desarrollo (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
		TDI en vigor con países desarrollados (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
		TDI en vigor con países en desarrollo (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
		TLC en vigor con países desarrollados (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
		TLC en vigor con países en desarrollo (Fuentes anexo)	Cantidad de tratados
	Barreras arancelarias	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos primarios (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
		Tasa arancelaria promedio ponderado de productos manufacturados (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Dependencia del mercado doméstico	Importaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
		Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Riesgo país	EMBI de JP Morgan (sólo se tienen datos desde el 97, para Chile desde el 99) (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
Costos de producción	Costos impositivos	Impuesto sobre utilidades (% de utilidades comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
		Impuestos laborales y contribuciones (% de ganancias comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Escasez de recursos humanos calificados	Fuerza laboral con educación avanzada (% del total)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
		Fuerza laboral con educación básica (% del total)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Escasez de recursos naturales	Ahorros reajustados: Agotamiento de los recursos naturales (% del INB) (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Inflación	Inflación, índice de deflación del PIB (% anual) (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
Condiciones de negocio	Competencia de empresas extranjeras	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) (Banco Mundial)	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
	Falta de industrias de insumos	Importaciones de bienes por grandes categorías económicas: Bienes intermedios %PIB	Bajo/Medio/Alto en comparación con Latinoamérica
Políticas públicas	Unilaterales de apertura	Relevamiento de los World Investment Report	Se presentan las medidas encontradas
	De financiamiento	Relevamiento de los World Investment Report	Se presentan las medidas encontradas

Fuente: Elaboración propia.

Aun cuando Argentina no presenta una mayor emergencia del número de multinacionales de origen nacional a partir de 1990, hay casos de empresas argentinas que se

internacionalizaron. En este sentido, y con el fin de profundizar la información para el caso argentino, se realizaron entrevistas a algunas de estas empresas con el fin de entender si alguna política pública tuvo impacto en su caso particular. Para esto se utilizaron entrevistas semiestructuradas ya que se busca encontrar las opiniones e intereses del entrevistado, pero no desviarse de la guía de preguntas en cuestión para poder recabar la misma información en cada uno de ellos y poder darle un cierto margen de comparabilidad. Se creó una guía de preguntas para orientar las entrevistas que se detalla en el Anexo 1. Estas preguntas están orientadas a entender las motivaciones de las empresas a internacionalizarse y, es por eso, que redundan en los procesos de internacionalización, en la elección de países y en algunos datos coyunturales que buscan darle alguna explicación al por qué de la generación de creación de valor por fuera de sus fronteras. Estas entrevistas semiestructuradas se realizaron durante el período de junio y diciembre de 2021 a cuatro multinacionales de origen argentino elegidas. Ninguna de las entrevistas fue presencial debido al contexto de pandemia, dos de ellas se hicieron a través de la plataforma meet, una de ellas por teléfono y la cuarta se hizo a través de intercambios por correo electrónico y llamados telefónicos puntuales con el fin de complementar con mayor información. En el Anexo 2 se presenta el perfil de cada entrevistado y las fechas de las entrevistas. La selección de estas empresas se realizó en base a la disponibilidad y acceso a cargos jerárquicos de las mismas considerando también la no pertenencia a los mismos sectores económicos o industriales con el fin de que eso no sea una variable explicativa del fenómeno estudiado. La selección de empresas a entrevistar fue de suma importancia a la hora de tener muestras diferentes donde las empresas sean de diversos rubros como también, que hayan iniciado su proceso de internacionalización en diferentes momentos. Esto generó un indicio de que los procesos son diferentes entre sí y que el incentivo no haya sido por alguna particularidad del sector. Estas se presentan en un box aparte, luego del caso argentino, ya que aportan información valiosa, pero no sustancial para el trabajo.

III.1. Limitaciones de este trabajo

Es de suma importancia para este trabajo presentar las limitaciones que posee el mismo. Esto se debe a la necesidad de detallar las falencias que pueden tener los resultados y manifestar que fueron considerados al momento de generar las conclusiones. Asimismo, evidenciar limitaciones permite a la literatura académica posterior tenerlas presentes a la hora producir nuevos trabajos.

En primer lugar, la elección de muchos de los indicadores para la operacionalización de la teoría utilizada estuvo determinada por la disponibilidad de los datos. En algunos casos,

no se encontraron datos más precisos, o datos completos para medir la variable construida. En otros casos, no se encontró información para la descripción de toda una variable como la infraestructura. Por último, muchos de los indicadores utilizados no están disponibles para todos los años.

En segundo lugar, no se hallaron publicaciones del ranking de las 100 mejores multilatinas elaborado por América Economía, para el período de tiempo estudiado, sólo se encontraron datos para los años entre 2015-2021. La obtención de más ediciones hubiese dotado a la investigación de mayor información que enriquecería el trabajo. Esta limitación, no permitió notar si hubo cambios sectoriales o de destino (entre otros) a lo largo de los años y con esto entender si hubo algún patrón común dentro de los países estudiados. De todas maneras, se utilizó para caracterizar a las empresas multilatinas.

Asimismo, en cuanto a los datos de ingreso y egreso de IED, es necesario aclarar que en cada informe del *World Investment Report* aparece la información respectiva a los últimos 5 años, por ende, el monto en dólares para todos los años aparece más de una vez. En varios casos, a través de los informes se pueden ver diferencias en estos montos para el mismo año, y en pocos casos, ni siquiera es un número similar. Es por esto, que se decidió metodológicamente utilizar para el año en cuestión el último dato del informe en el que aparece dicho año, ya que se entiende que es el más actualizado. Los datos por año y país se encuentran en el Anexo 3.

Por último, este trabajo tuvo la intención de entrevistar a directivos o empleados de multinacionales argentinas y a funcionarios del sector público que desempeñan funciones con toma de decisión en la internacionalización de las mismas. Esto se buscó con el objetivo de entender desde la perspectiva personal a dicho proceso de las empresas, tanto para entender las motivaciones que tuvieron como para indagar sobre la utilización de políticas públicas como herramientas de internacionalización. Desafortunadamente, el personal de la empresa al que se tuvo acceso no se adecuaba al perfil que pudiera responder las preguntas de investigación planteadas en el trabajo. Más allá que se preguntó en varias ocasiones la percepción de ellos sobre las políticas públicas que ayudaron en la internacionalización, no dieron información relevante sobre las mismas. Se intentó también acceder a aquellos que tendrían una perspectiva más adecuada, pero el contexto de pandemia no permitió que las empresas brindaran mayor tiempo a la investigación. Asimismo, la imposibilidad de coordinar reuniones presenciales, debido también a la pandemia, no ayudó a generar un mejor vínculo con las empresas para el acceso a mayor y más adecuada información. En el mismo sentido, no se logró entrevistar

a personas que se hayan desempeñado en la función pública en áreas idóneas para entender cómo son los puntos de vista de quienes diseñan, implementan y/o evalúan este tipo de medidas. Esto se debió a la dificultad en la identificación de técnicos que realizaban estas políticas y a la dificultad al acceso de funcionarios de alto rango que se dedicaban a este tipo de políticas.



Universidad de
San Andrés

IV. DESARROLLO COMPARADO DE LA EMERGENCIA DE LAS MULTILATINAS A PARTIR DE 1990

En esta sección se presenta, en una primera instancia, el contexto en el que emergieron las multilatinas y las características comunes de las mismas de manera general. En segundo lugar, se especifica para cada caso, el contexto de emergencia y las características de las multilatinas. Por último, se comparan los casos estudiados a partir de la operacionalización de los factores de empuje para la internacionalización de empresas latinoamericanas.

IV.1. Latinoamérica

Según Santiso, “el concepto de multilatina fue de hecho acuñado por primera vez por América Economía con el objetivo de describir lo que era entonces una nueva realidad emergente, la de las empresas (entonces, sobre todo argentinas) que empezaban a hacer negocios en todo lo que era el continente latinoamericano.” (Santiso 2011, pág. 48). La mayoría de la literatura académica atribuye la emergencia de las multilatinas a las reformas neoliberales de la década del 90 del siglo pasado. Aykut y Goldstein (2006) entienden que, dentro de Latinoamérica, las políticas aperturistas influenciadas por el Consenso de Washington generaron una creciente competencia dentro de los países y aquellas empresas que lograron “sobrevivir” pudieron luego expandirse exitosamente en mercados globales y se internacionalizaron. A partir de esto, se entiende importante para los fines de este trabajo, entender en qué contexto estas empresas pudieron permanecer e internacionalizarse y las características generales de las mismas.

IV.1.a. Contexto Latinoamericano

UNCTAD (1999) y Stal y De Abreu Campanário, (2010) presentan tres olas de emergencia de multinacionales¹² de países emergentes con el fin de contextualizar económica y políticamente donde se internacionalizaron estas multinacionales y entender las diferentes explicaciones para su surgimiento. La primera tuvo lugar entre los años 60 y 70 del siglo pasado donde varios países latinoamericanos implementaron estrategias de sustitución de importaciones. Estas estrategias se destacan por un entorno protegido por altos aranceles con pocos recursos, adaptando los productos a las condiciones locales en procesos intensivos de mano de obra. Esta ola de internacionalización consistía principalmente en

¹² Estas olas no son las mismas para UNCTAD (1996) que representa a cada década. La primera ola es durante los 70, la segunda en los 80 y la tercera en los 90. Mientras que para Stal y Abreu Campanário (2010), la primera es igual a la de UNCTAD ('60-'70), la segunda comienza a fines de los '80-'90 y la tercera a partir de los 2000.

IED en busca de mercados, motivada por la existencia de barreras comerciales en los países receptores. En general, las inversiones se dirigían a otros países en desarrollo y en la región. Este movimiento se originó predominantemente en América Latina: Argentina, México, Chile, Brasil, Colombia y Venezuela (Gammeltoft 2007). En un principio, las empresas latinoamericanas en el exterior buscaban establecer alianzas con sus clientes, manteniéndose cerca de los ajustes de producto, asistencia técnica y facilidades logísticas, asegurando canales de exportación para sus productos.

Durante la segunda ola (presentada por UNCTAD), que se ubica durante la década de 1980, los países latinoamericanos perdieron presencia en la internacionalización de sus empresas y esta fue liderada, principalmente, por empresas asiáticas en el marco de su inserción internacional productiva en el mundo. Latinoamérica sufrió durante 1980 crisis económicas ocasionadas principalmente por la incapacidad de afrontar deudas tomadas en las décadas anteriores. Muchos de estos países también, a principios de esta década, volvieron a tener gobiernos democráticos luego de dictaduras militares. Más allá de la heterogeneidad en materia de medidas económicas que tenían estos gobiernos, la mayoría sostenía un alto grado de protección arancelaria y poseía un entramado industrial caracterizado por la existencia de grandes empresas estatales, incluso aquellas que pertenecían a la industria manufacturera (Stal y De Abreu Campanário 2010).

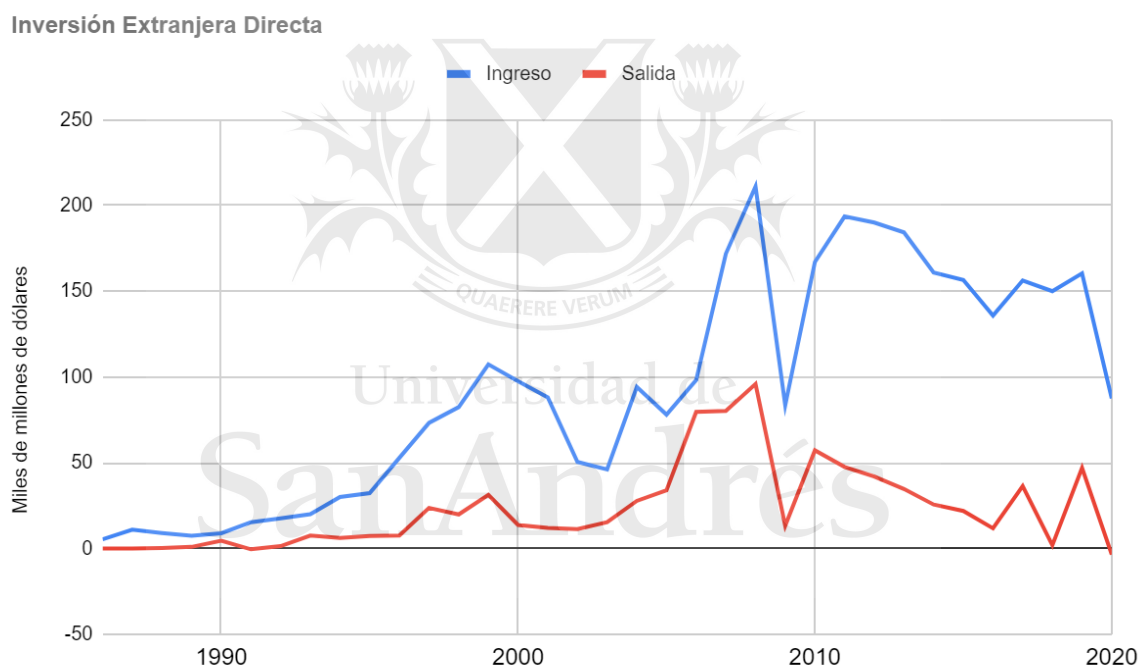
Recién a finales de la década del 80, un número cada vez mayor de países en desarrollo se convirtieron en fuentes importantes de IED, que serían lo que Stal y De Abreu Campanário (2010) llaman la segunda ola de internacionalización (y según la UNCTAD sería la tercera ola). A partir de los 90 del siglo pasado, la mayoría de los países atraviesan un proceso de reforma que condujo a una mayor integración en los mercados mundiales y expuso a las empresas a la competencia en el mercado interno y las alentó a buscar oportunidades en otros mercados, ya sea como mecanismo de defensa, o porque entendieron que podían competir con rivales multinacionales, como ya lo habían hecho en el mercado interno (Stal y De Abreu Campanário 2010). Esta ola, que se inició durante la década de los noventa, fue liderada por empresas latinoamericanas, principalmente de Argentina, Chile y México y, en menor medida, Brasil en parte motivada por la liberalización de sus economías. Este periodo es importante para los términos del trabajo, ya que es la etapa donde comienza la diferenciación entre los países latinoamericanos. Si se analiza desde el modelo de la UNCTAD relatada anteriormente, este proceso fue estimulado por una combinación de factores de atracción y empuje donde el objetivo principal fue obtener activos estratégicos, de ahí la existencia de inversiones tanto en países en desarrollo como

en países desarrollados (aun cuando los primeros fueron los más comunes para la mayoría de los casos).

Las reformas implementadas durante el proceso de liberalización de sus economías a partir de la década de 1990¹³ influenciaron un mayor ingreso de flujos de inversión directa en estos países, pero también repercutió en la salida de las mismas. Como se ve en el gráfico IV.1, las salidas de inversión extranjera directa de América Latina crecieron un 61% durante el período 1990-1995. En el gráfico IV.1 a continuación es posible observar el ingreso y el egreso de la IED en la región.

Gráfico IV.1

FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA 1986-2020



Fuente: Elaboración propia en base de los datos del *World Investment Report*

Stal y De Abreu Campanário (2010), relacionan este fenómeno y entienden que el ingreso de mayores flujos los años anteriores, fue una de las causas por las que hubo luego una salida de los mismos. Esto se debe a que, por un lado, las políticas antimonopolio incidieron en la expansión a otros mercados con otras regulaciones u otras empresas, y por el otro, la privatización de empresas estatales (tanto a extranjeros como a locales) y el ingreso de multinacionales extranjeras generó mayor competencia en los países necesitando

¹³ No en todos los países de la región estas medidas comenzaron a partir de 1990, en Chile, por ejemplo, se implementaron antes de este período, como se verá en su sección.

mercados más grandes para sus productos o servicios. Entre 1991 y 2001 el número de empresas estatales se redujo del 20% a menos del 9%, y las multinacionales extranjeras pasaron del 27% al 39% (Stal y De Abreu Campanário 2010). La internacionalización de las empresas se volvió una de las alternativas para superar las regulaciones y la mayor competencia. Asimismo, las privatizaciones fueron una de las medidas que propició un aumento importante de las inversiones intrarregionales (UNCTAD 1999), en la cual algunas empresas de América Latina tomaron la oportunidad, adquiriendo las ex empresas del Estado¹⁴. Casanova (2009) estudia los factores que llevaron a las multilatinas a desarrollarse con el fin de identificar estándares generales en las estrategias de estas corporaciones. La autora no encuentra un patrón definido que explique este fenómeno, sin embargo, al igual que la mayoría de la literatura, comprende que la previa protección estatal, sumado a la suba de precios en los productos básicos, facilitaron la aparición de conglomerados familiares de gran escala. Aquellas empresas latinoamericanas que, cuando los gobiernos liberalizaron sus economías a fines de los años '80, respondieron estructuralmente a la liberalización pudieron desarrollar ventajas competitivas y lograron internacionalizarse.

Dentro del contexto latinoamericano de la década de 1990 también se puede notar la proliferación de acuerdos multilaterales y bilaterales que firmaron los países. La UNCTAD (1994) explica que el fortalecimiento de los vínculos intrarregionales se había basado, hasta ese momento, principalmente en una red de acuerdos bilaterales¹⁵. Como resultado de las reducciones arancelarias multilaterales y los acuerdos bilaterales, las exportaciones intrarregionales, según el mismo organismo, aumentaron a fines de la década de 1980 a mediados de los 1990. Entre 1989 y 1995, las exportaciones de América Latina hacia la misma región crecieron un 740%¹⁶. En lo que respecta a acuerdos comerciales, se destaca la integración regional como otro de los factores que influyen el crecimiento y la emergencia de estas empresas, siendo el más importante para Latinoamérica (sin tomar en cuenta el NAFTA) el Mercosur. El principal atractivo para las multilatinas no era sólo la eliminación de aranceles en el comercio mutuo, sino también las externalidades dinámicas que surgen de un espacio económico más grande y un mercado regional en crecimiento para el comercio y la inversión (UNCTAD 1995).

¹⁴ Un ejemplo de esto son las compras de las empresas de electricidad estatales argentinas por consorcios donde empresas chilenas fueron partes accionistas como Chilectra y Enersis en Edesur y Chilquinta en Central Puerto (más allá de que este último tenía un fuerte vínculo con ENEL Italia y Endesa España) (Ramírez, 2019)

¹⁵ Durante 1985-1993, se firmaron treinta y tres acuerdos de los cuales se aprobaron veintisiete. UNCTAD (1994)

¹⁶ Elaboración propia en base a datos de *World Integrated Trade Solution* (WITS)

A partir del 2000 se ven señales del deterioro de la situación económica en la región, reflejado por el estancamiento de la economía regional y el aumento del desempleo y la pobreza. Esto provocó un desencanto generalizado con los resultados de las reformas económicas relacionadas con la promoción de la IED y la privatización, en algunos casos, el descontento tuvo repercusiones a nivel político (UNCTAD 2003). Es entonces que a partir del 2003 se nota un cambio en las políticas de IED de los países latinoamericanos. Este cambio tiene que ver con que durante la década de los noventa del siglo pasado, las políticas nacionales de IED en América Latina y el Caribe habían enfatizado la liberalización y la apertura a la misma, en cambio, a partir de los 2000 existe la percepción de que se debe hacer hincapié en las políticas de IED que apoyan una estrategia general de desarrollo. Durante la década de 1990, las políticas de IED tendían a reflejar las prioridades macroeconómicas de corto plazo mucho más que los requisitos para el desarrollo productivo (UNCTAD 2004). La idea principal de esta crítica hacia el período anterior, no era dejar de atraer flujos de IED hacia los países, sino aplicar políticas más sofisticadas para atraer al tipo adecuado y beneficiarse más de ella. Por ejemplo, aunque la apertura hacia la búsqueda de mayor IED no haya disminuido, las privatizaciones habían mayormente finalizado. Según UNCTAD (2004), en gran medida los responsables de la formulación de políticas trataron de orientar un gran volumen de IED bajo el supuesto de que haría una contribución vital al desarrollo económico.

A partir del 2003, el entorno macroeconómico regional mejoró debido, en gran parte, a la suba de precios de commodities que estos países suelen ofrecer al mundo. Esto impactó en el crecimiento de ellos como también en la inversión en el exterior de sus empresas. Una economía regional en auge desde 2003, luego de cinco años de recesión económica, apoyó la expansión de las empresas latinoamericanas, tanto en el país como en el extranjero. El dinamismo económico y un mejor acceso a la financiación mejoraron la capacidad de las empresas latinoamericanas para competir con las multinacionales de otras regiones por adquisiciones locales y extranjeras. Además de las condiciones del mercado, las políticas gubernamentales también contribuyeron a la consolidación de las empresas nacionales en el país y su mayor expansión hacia el exterior. Aykut y Goldstein (2006) resaltan las políticas estatales de integración energética regional como un factor importante en la creación de un entorno propicio para el crecimiento del entramado industrial, como así también la mejoría en el acceso a reservas de petróleo y gas. En coherencia con el párrafo anterior, la UNCTAD (2007) explica que algunos países de América Latina adoptaron una serie de medidas menos favorables para los inversores extranjeros a partir de los 2000, revirtiendo en cierta medida la tendencia que había sido

dominante desde principios de la década de 1990 hasta 2004. Estos cambios afectaron principalmente a las industrias extractivas y llevaron a la revisión de contratos y/o regímenes fiscales con miras a asegurar para el Estado una mayor participación en los beneficios extraordinarios resultantes de la subida de los precios de las materias primas y/o su mayor control sobre la industria. Esto repercutió en el ingreso de IED en la región, la cual se desaceleró a partir de los 2000.

La tercera generación de empresas multinacionales de países emergentes¹⁷ está formada por empresas que logran destacarse en un entorno de competencia global, según Aykut y Goldstein (2006), compitiendo con otras de países emergentes y desarrollados, y amenazando a los competidores globales establecidos. Dentro de este tipo de multinacionales, se destacan aquellas de servicios, y dentro de ellas las *born global*. Estas últimas son empresas, generalmente de nicho, que poseen un diseño internacional desde su nacimiento, es decir, que comienzan con un desarrollo en más de un destino a diferencia de tener una internacionalización luego de ser una empresa doméstica durante un período de tiempo (Tanev 2012). Según Artopoulos (2016), este tipo de empresas en Latinoamérica actuaron bajo incentivos globales, pero sin apoyo de los gobiernos nacionales del momento. En esta región, estos actores también llamados unicornios emergen en los principios del 2000 como empresas con capacidades de innovación, enfocado frecuentemente la aplicación de TICs a diferentes actividades económicas. Esto se dió en un marco, según el autor, donde los países latinoamericanos carecían de capacidades de instituciones que promuevan el uso del conocimiento en el desarrollo, por eso los llama “huérfanos de estrategias nacionales”. La novedad de los unicornios no es sólo que sean intensivos en el uso de la tecnología sino que también en un período corto alcanzan una cotización superior a los 1.000 millones de dólares (Artopoulos 2016). Un ejemplo de este tipo de empresas en Argentina son Mercado Libre y Globant.

En el reporte del 2010, la UNCTAD observa que en algunas partes de América Latina y el Caribe los gobiernos fortalecieron el papel del Estado en sus economías. Por otro lado, también hubo movimientos hacia una mayor liberalización, incluso en el sector financiero (por ejemplo, Brasil) y el sector de telecomunicaciones (por ejemplo, Bahamas y Costa Rica). También se tomaron medidas para promover la inversión extranjera en la región como incentivos fiscales, por ejemplo, para la promoción de sectores o regiones específicos (por ejemplo, México y Perú) y reformas de zonas francas (por ejemplo, Costa Rica). Más allá de que la región presenta tendencias comunes para una misma

¹⁷ Según Stal y Abreu Campanário, 2010 a diferencia de UNCTAD que entiende que la tercera generación son aquellas multinacionales que se internacionalizaron en la década de 1990.

temporalidad, se encuentran diferencias de formas o características en la implementación de medidas que se retoman en este trabajo para los casos elegidos.

IV.1.b. Características generales de las multilatinas

En esta sección se presentan las características generales de las multilatinas con la finalidad de entender si hay características similares entre ellas. Describir al objeto de estudio, provee y sintetiza más información para considerar si algún atributo determinado influye en la internacionalización de empresas. Los rasgos que se observan en la sección serán comparados tanto dentro de cada país, como también entre los países de la región.

Dentro de las características generales que se suelen destacar para las empresas latinoamericanas, la UNCTAD (1999) observa que dentro de las ventajas de propiedad de las empresas latinoamericanas se resaltan (i) la capacidad de gestión, (ii) el conocimiento de tecnologías bien difundidas, (iii) la gestión eficiente de la calidad y la producción, (vi) la sólida experiencia en marketing y (v) el acceso a recursos financieros. Sobre este último punto, sin embargo, entendemos que no fue así para todos los países. Asimismo, diferencia a las multilatinas con las empresas de países emergentes asiáticos que tendieron a presentar características de innovación y desarrollo tecnológico.

En relación con el acceso a recursos financieros, es importante mencionar el trabajo de Aguilera (2008) que investiga sobre las deficiencias en las estructuras financieras de los países latinoamericanos en comparación con otros países en desarrollo. Previo a la década de 1990 en Latinoamérica, la propiedad corporativa estaba altamente arraigada y el hecho de que las corporaciones privadas fueran cerradas y de propiedad familiar influía en la estructura de sus mercados (Welch 1993). Sin embargo, a lo largo de la década de los 2000, el costo de capital (tanto corporativa como de *equity*) se fue abaratando para las multilatinas a lo largo de la década (Aguilera 2008). La autora revela que un 77% de las 100 multilatinas analizadas por *Boston Consulting Group* (una consultora que elabora ranking de multinacionales) aprovechó el desarrollo de los mercados financieros locales para financiarse en mejores condiciones y a costos muchas veces comparables o inferiores a sus competidores de los países de la OCDE. Aguilera (2008) entiende que este alineamiento de las condiciones financieras permitió igualar las oportunidades y consiguió que los inversores latinos puedan competir con multinacionales de países desarrollados. Destaca el caso de las empresas de origen brasileño y chileno que utilizaron de manera intensiva (77% y 100% respectivamente) el acceso a los mercados financieros locales.

Del párrafo anterior, también se desprende que los propietarios de las multinacionales latinoamericanas son privados (Santiso 2011) y suelen originarse desde empresas familiares (Aguilera 2008). Ejemplos de este tipo de empresas pueden ser la corporación Carabajal de Colombia, Arcor de Argentina o JBS-Friboi en Brasil. Esta característica las diferencia a las multinacionales de otros países emergentes, como Rusia y China donde la mayoría de las empresas son estatales.

Otra característica a destacar es que suelen tener la capacidad de trabajar en entornos culturales similares y en el conocimiento de los gustos y condiciones específicas en ciertos mercados, debido a la proximidad geográfica, cultural, lingüística u otras formas de proximidad. En el ranking de América Economía de las mejores 100 multilatinas de 2016, el 92% tienen presencia en Sudamérica Hispana¹⁸. En este aspecto, es posible entender por qué gran parte de las multilatinas se internacionalizan en la región. Más allá de tener una elección de países destino para su internacionalización común, otra característica que suelen compartir las multilatinas es que suelen tener una presencia relativamente pequeña en industrias sensibles al ciclo económico, como la electrónica, que se encuentra entre las más afectadas por las crisis económicas, como la del 2008 (UNCTAD 2010). Por el contrario, están más presentes en industrias con patrones de demanda estables, como la agroindustria, las telecomunicaciones y el comercio minorista, que se vieron menos afectadas por los ciclos de recesión. “Si bien la IED de los países latinoamericanos en el exterior experimentó una desaceleración, la crisis global no detuvo tampoco esta tendencia. En 2010 la inversión directa de multilatinas en el exterior volvió a situarse en 43 mil millones de dólares” (Santiso 2011, pág. 19).

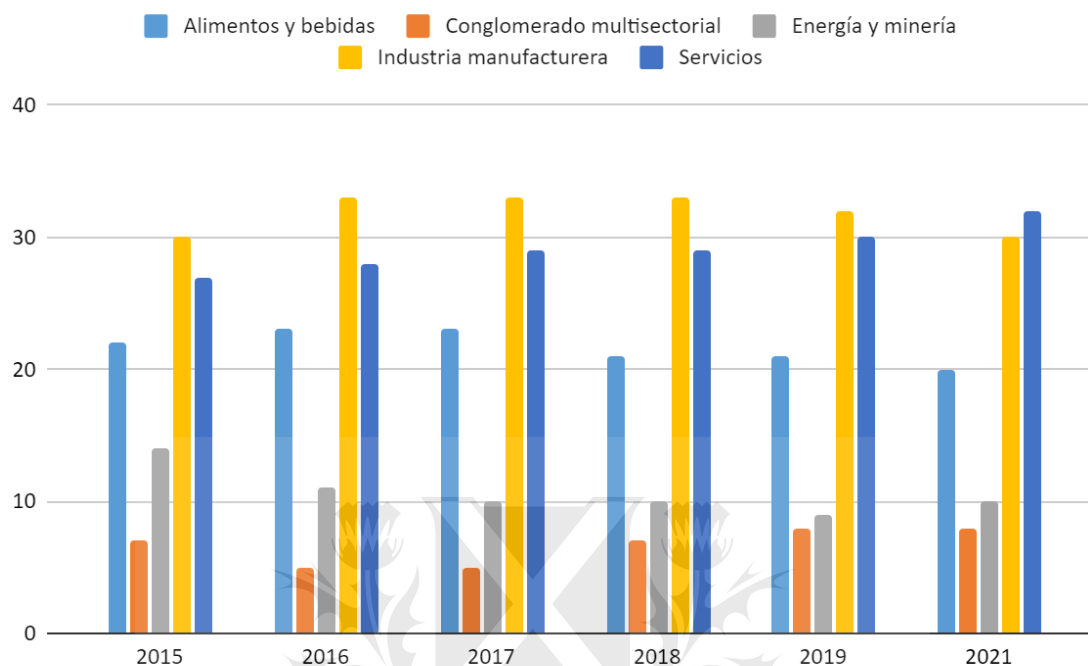
Resulta interesante mostrar, dentro de los años de los cuales se encontró información, que los sectores donde las multilatinas se suelen desempeñar son la industria manufacturera y los servicios¹⁹ y que a través de estos últimos años, no suele haber grandes cambios, como lo muestra el gráfico a continuación:

¹⁸ Asimismo 74 de las 100 empresas tienen presencia en Brasil, 45 en Centroamérica y Caribe y 63 en México.

¹⁹ Se reagruparon los sectores explicados por América Economía para formar grupos más grandes. Dentro de esto, se determina como “industria” el sector aeroespacial, automotriz/autopartes, bienes de consumo, cemento, electrónica, forestal/celulosa, manufactura, química, petroquímica y farmacia, siderurgia/metalurgia, tecnología. Como “servicios” se determina al sector aerotransporte, retail, salud, transporte/logística, construcción/Ingeniería, entretenimiento, finanzas. Y, por último, a la energía eléctrica y petróleo y gas se los definió como “energía”.

Gráfico IV.2

SECTORES DE LAS PRINCIPALES MULTILATINAS



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del Ranking de las mejores 100 multilatinas de América Economía

IV.2. Brasil

Brasil inició las reformas aperturistas más tarde y haciéndolo a un ritmo más pausado en comparación con Argentina y Chile. Brasil ha combinado “un pragmatismo en materia de políticas económicas tanto macro como micro, donde se apuesta por el capitalismo de mercado, pero no se duda a la hora de inventar caminos propios.” (Santiso 2011, pág. 72).

IV.2.a. Contexto

La década de 1980 en Brasil estuvo, como muchos otros países de la región, caracterizada por la vuelta a la democracia en 1985 y la vuelta a la participación ciudadana en la vida política. El régimen militar había llevado a cabo reformas económicas, fiscales y estructurales, como la reforma agraria y la nacionalización de empresas de infraestructura (Barbero 2014). Brasil, a diferencia de muchos países de la región, tenía desde antes de esta época, un entramado industrial desarrollado y la presencia de algunas multinacionales reconocidas en el ámbito internacional (Santiso 2011).

Más allá de que Brasil acompañó a la región hacia una mayor apertura económica a inicios de la década de 1990, las reformas ligadas a una visión neoliberal de la economía no fueron tan radicales como en otros países y se implementaron de una manera progresiva (Santiso 2011). Uno de los cambios en el contexto brasileño que impactó en la internacionalización de empresas fue el Mercosur, ya que, por un lado, permitió alianzas estratégicas entre empresas argentinas y brasileñas, pero también trajo inversiones extranjeras que derramaron en el crecimiento de proveedores locales que luego se internacionalizaron (como en el caso de la industria autopartista)²⁰ (UNCTAD 1998, 2000, 2003). Además, la integración regional incentivó medidas de liberalización económica y previó protocolos para la inversión dentro del mercado común.

Según UNCTAD (2012), a pesar de que a partir del gobierno de Lula Da Silva (2003-2010), se notan mayores medidas proteccionistas a la industria, como la suba de aranceles para algunos productos de producción nacional, y otras medidas para arancelarias, los flujos de IED en Brasil siguen visibilizando crecimiento. De todas maneras, si se revisan las tasas arancelarias promedio de Brasil, estas tuvieron una reducción entre estos años (en promedio ponderado por las importaciones, en 2003 estaba en alrededor de un 9,5%, mientras que para fin de la década se había reducido un 7,6%). Sin embargo, en comparación con el resto de los países estudiados, las alícuotas siguieron siendo de las más altas, sobre todo en productos manufacturados (en 2009 eran de 9,5%, mientras que Argentina tenía 6,65 y Colombia 8,32) Durante el período 2003-2010, los flujos de ingreso a Brasil crecieron un 18%, aun cuando las políticas generales de liberalización de la IED, para fines de la década del 2000, parecían haber terminado.

A fines de la década del 2000, la economía brasileña había experimentado un fuerte crecimiento insertándose como una economía emergente y con grandes proyecciones. En este marco se lanzó el BRIC, un grupo de cooperación entre Brasil, Rusia, India y China que se formalizó en la primera cumbre del 2009²¹. Esta asociación se dió en el contexto de un crecimiento entre la cooperación sur-sur entre naciones con características similares como gran territorio con recursos naturales, mercados internos importantes, grandes crecimientos del PBI para ese momento (Casanova y Kassum 2014).

Algo destacable de Brasil y en coincidencia con la introducción de este país es la forma de vincularse internacionalmente. Brasil, a la hora de generar acuerdos de inversión, creó un nuevo modelo “desde un enfoque positivo que busca fomentar la cooperación institucional

²⁰ Uno de los casos más conocidos es Empresas Randon, autopartista brasileña que en la década de 1990 empieza a internacionalizarse.

²¹ Sudáfrica se unió en 2011 y a partir de ese momento se comenzó a llamar BRICS.

y la facilitación de los flujos de inversiones mutuas entre las Partes” (Ministerio de Economía de Brasil). El motivo de la creación de un nuevo modelo se funda en que la mayoría de los acuerdos bilaterales de inversión se basaban en un modelo delineado por el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones que daban mayores garantías a la inversión extranjera que a los países receptores. La propuesta brasileña contrarresta esto, basándose en 3 pilares que son la mitigación de riesgos, la gobernanza institucional y las agendas temáticas para la cooperación y facilitación de las inversiones. Este tipo de acuerdos permite tener una agenda permanente y activa en materia de inversiones, creando mecanismos de mitigación de riesgos y prevención de controversias. También contienen “puntos focales” que actúan como intermediarios entre los inversores y los Estados receptores para resolver problemas relacionados con las inversiones y sugerir mejoras en el entorno empresarial (Ministerio de Economía de Brasil s.f.). Previo a esto, Brasil había firmado los modelos clásicos de tratados bilaterales de inversión, pero ninguno había logrado ratificaciones en el Congreso. Sumado a este tipo de acuerdos, el país firmó 35 acuerdos de doble imposición, siendo el primero con Japón en 1967. Gran parte de estos fueron actualizados a lo largo de los años.

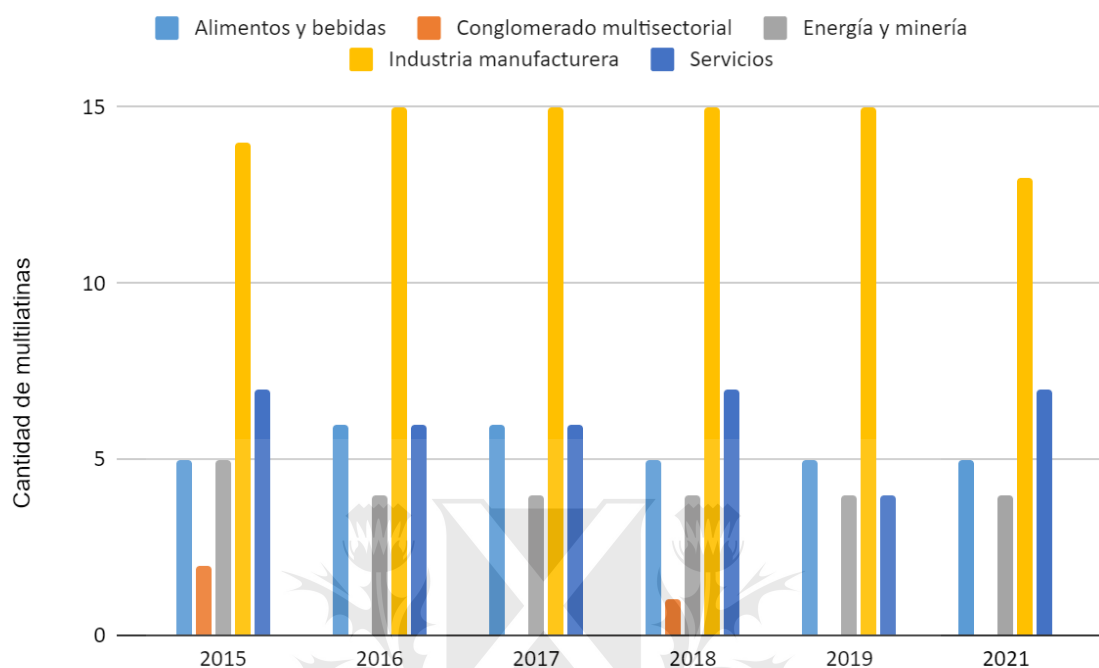
IV.2.b. Características de las multinacionales brasileñas

En base al ranking de las mejores 100 multilatinas de América Economía, los sectores donde las multinacionales brasileñas se suelen expandir internacionalmente, es en la industria manufacturera²² (alrededor del 50% para todos los años encontrados) y alimentos y bebidas (entre el 15% y el 19%), teniendo una gran diversidad de sectores productivos en ellas. En cuanto a las empresas destacadas por el mismo ranking, se destacan Vale (minería) y Grupo JBS (alimentos) que están, para varios años, ubicadas dentro de los primeros diez puestos. Entre los principales destinos donde las empresas se internacionalizan encontramos en primer lugar a Sudamérica, y luego en segundo y tercer lugar (dependiendo del año), Estados Unidos y Europa.

²² Se retoma la misma clasificación explicada en la nota al pie número 14

Gráfico IV.3

MULTILATINAS BRASILEÑAS POR AÑO Y SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de América Economía 2015-2021

También es interesante resaltar las motivaciones que suelen plantear las empresas brasileñas para internacionalizarse. En este sentido, Stal y De Abreu Campanário (2010) retoman encuestas realizadas a multinacionales brasileñas y encuentran 11 razones por las cuales las empresas toman estas decisiones: (i) el deseo de crecimiento, (ii) la reducción de contratos gubernamentales, (iii) la globalización del sector operativo, (iv) la instalación de centros de distribución para apoyar las actividades de exportación, (v) acompañar a los clientes en los mercados internacionales, (vi) acceso a materias primas, canales de distribución, tecnología, y capital barato, (vii) seguir la competencia en los mercados internacionales, (viii) establecer plataformas de exportación en otros países, (ix) buscar economías de escala, (x) saturación del mercado interno, y (xi) deficiencias institucionales en el país de origen. Las motivaciones a internacionalizarse son amplias y con excepción de las deficiencias institucionales y la reducción de contratos gubernamentales, las motivaciones no suelen tener una diferenciación clara con la planteada por Dunning y Lundan (2008) presentadas en el apartado 2 del capítulo dos de este trabajo que explica que las multinacionales crean actividades con valor fuera de sus fronteras con el fin de obtener recursos naturales, nuevos mercados, eficiencia y activos y

capacidades estratégicas, escapar de legislaciones de los países de origen o invertir en actividades soporte o mejorar la cartera de inversiones de la empresa.

Otra característica importante a resaltar es que la mayoría de las empresas brasileñas en los 90 invirtieron dentro de la región y especialmente, en los países del Mercosur. A partir de fines de la década se observa que las multilatinas se internacionalizan más allá de la región, para 1999, la mayoría de las inversiones latinoamericanas en Asia y el Sudeste asiático son por empresas brasileñas (UNCTAD 1999). Este es el caso de Weg, empresa fabricante de motores, que comenzó su internacionalización en los países de la región hasta luego extenderse por Europa posterior a los 2000. Si evaluamos los datos provistos por el ranking de multilatinas de América Economía de 2015 a 2019, las empresas brasileñas representan aproximadamente el 40% de las que tienen presencia en el Asia Pacífico.

IV.3 Chile

Chile fue uno de los primeros países latinoamericanos que introdujo las reformas sugeridas por el Consenso de Washington y que experimentó un mayor número de multinacionales locales a partir de estas reformas (Santiso 2011).

IV.3.a. Contexto

El proceso de liberalización económica en Chile estuvo liderado por una junta militar presidida por Augusto Pinochet que gobernará hasta 1990²³. Uno de los cambios más significativos que tuvieron influencia en la internacionalización de las empresas nacionales fueron las reformas que sufrió el sistema financiero chileno. Según Aguilera (2008), Chile fue el primer país de América Latina en reformar el marco legal y regulatorio del gobierno corporativo, incluyendo dos temas principales: la regulación bancaria y el desarrollo de instituciones supervisoras. Esta reforma fue en respuesta a la severa crisis del sistema financiero que sufrió Chile a mediados de la década de 1970. Más allá de que este trabajo estudia el período a partir de los 90 del siglo pasado, para el caso chileno, resulta necesario entender el proceso de reforma de las instituciones financieras que sucedieron previo a esta etapa.

Según Held y Jiménez (1999), entre 1974 y 1981 se produjo un cambio en el sistema financiero donde se permitió que todas las instituciones del sistema pudieran realizar todas las operaciones, liberalizando también la entrada a la banca. Estas reformas en el sistema

²³Esta junta militar asume en 1973 luego del golpe de estado al presidente Allende.

financiero chileno trajeron consigo una falta de regulación y de control de riesgos de pérdida con una gran falta de reservas para enfrentarlo. Esto fue acompañado por un gran crecimiento de la participación de fondos externos en el financiamiento de activos que aumentó la exposición de la cartera de crédito al riesgo cambiario, llevando al país a una devaluación en 1982 (Held y Jiménez 1999). Esto llevó al gobierno chileno a introducir nuevas medidas donde Reinstein y Rosende (1999) destacan (i) la liquidación de un grupo de instituciones, (ii) el programa de deuda subordinada, donde el Banco Central compró carteras insolventes, (iii) el apoyo a los deudores otorgando dólares preferenciales a aquellos endeudados en moneda extranjera y líneas de crédito para la actividad económica y (iv) el aumento de base de capital de los bancos. “A mitades de 1981 también se habían ampliado sustancialmente las atribuciones del Superintendente al capacitarlo para imponer prohibiciones a las decisiones de cartera de las instituciones financieras que, a su juicio, presenten inestabilidad financiera o administración deficiente.” (Held y Jiménez 1999, pág. 31). A partir de mediados de la década de 1980, el sistema financiero chileno ya se había recuperado y mostraba un desempeño sólido en cuanto solvencia y eficiencia (Held y Jiménez 1999). Según Reinstein y Rosende (1999), a partir de 1985, con el fin de mantener equilibrada la economía, se impulsaron herramientas que fortalecieron al sector exportador como la reducción de las tarifas a la importación, la promoción de exportaciones chilenas en mercados internacionales acompañado de la devaluación del tipo de cambio real. Los autores explican también que, Chile en esta época todavía no tenía acceso al mercado de capitales internacional a largo plazo, y la mayoría del financiamiento se daba a través del Banco Central y otros organismos multilaterales al gobierno. Otro dato que destacan es la reprogramación de la deuda externa a largo plazo, que le permitió tener un “perfil de pagos adecuados a las posibilidades de generación de divisas de la economía”. (Reinstein y Rosende 1999, pág. 371)

Para la década de 1990, el sistema financiero chileno, llega fortalecido a través de las reformas y adaptaciones que fue consolidando en las décadas pasadas. Entre 1987 y 1990, el 20% de las utilidades del sistema financiero estaban representadas por los rendimientos del financiamiento de comercio exterior y por las operaciones de conversión de deuda externa por capital y por deuda que había permitido el Banco Central. Estas últimas operaciones posibilitaron a los bancos realizar operaciones en el mercado internacional de capitales (Reinstein y Rosende 1999).

“En términos generales, es posible sostener que el desarrollo y sofisticación que observa el mercado financiero chileno a fines de los 90 es el resultado tanto del progreso alcanzado en la configuración de un ambiente de estabilidad

macroeconómica, como también del aprendizaje logrado por los intermediarios y público en general, con respecto al funcionamiento de este tipo de mercados.” (Reinstein y Rosende 1999, pág. 343).

A fines de la década del 1990, se aprobaron nuevas reformas en el sistema bancario que permitían nuevos negocios en el mercado local y nuevos negocios internacionales. También exigían capital en función de los activos riesgosos y un sistema de evaluación por parte de la Superintendencia de Bancos. En este sentido, Reinstein y Rosende (1999) destacan la posibilidad del factoring que consiste en la posibilidad de que las empresas puedan vender letras a descuento y lograr, en algunos casos, financiamiento más barato sin intermediación bancaria.

Más allá de los cambios en el sistema financiero, el gobierno chileno de la época también implementó otro tipo de políticas de apertura, previo a los noventa como las privatizaciones. Para fines de la década de 1980, la mayoría de las empresas estatales chilenas ya habían sido privatizadas (Agosin et al. 2010). La década de 1990 se concentró en la generación de tratados de libre comercio con el fin de insertarse plenamente en el escenario internacional y a mediados de esta década empezaron las conversaciones de lo que firmaría ya a partir del 2000 con Estados Unidos y la Unión Europea, entre otros. (Agosin et al. 2010)

Según Agosín et al. (2010), a pesar de la recesión que tuvieron entre 1998 y 2003, el alto precio del cobre, las exportaciones del sector y las inversiones también en la misma área, permitieron que Chile creciera modestamente. La crisis financiera asiática de fines del siglo XX generó una depreciación de la moneda que llevó consigo un impacto positivo para las exportaciones. Los autores entienden que el tipo de cambio real, volvió a hundirse y el crecimiento de las exportaciones volvió a desacelerarse para fines de la década del 2000.

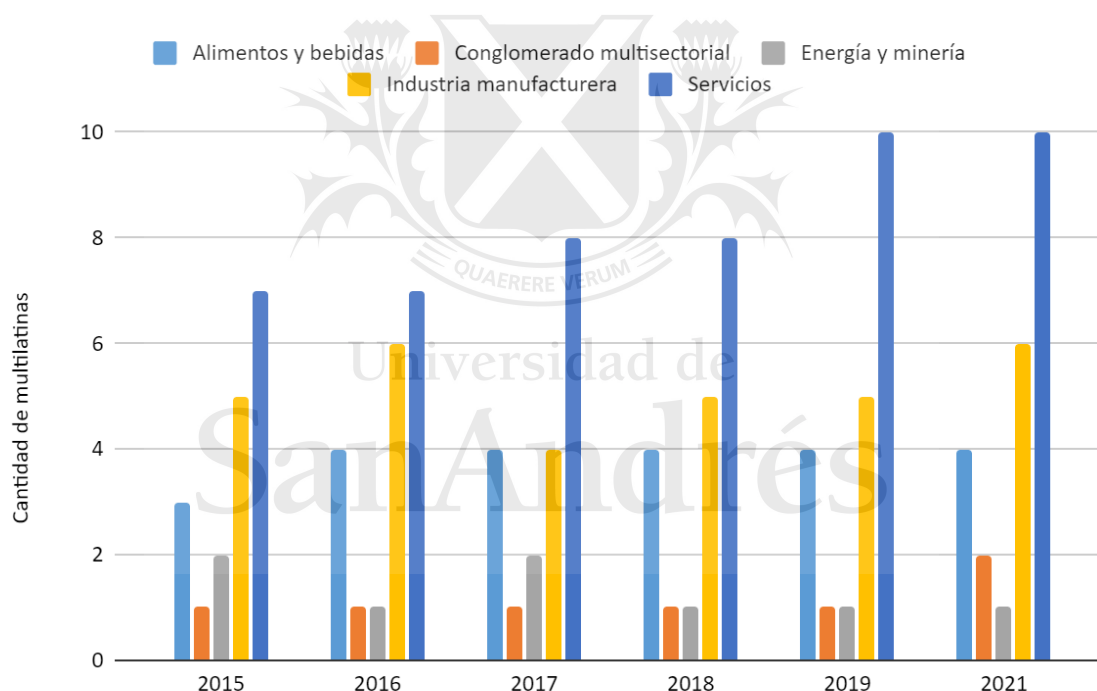
Según French-Davis (2016), entre 2004 y 2008 gracias a un shock externo positivo (aumento del precio internacional de cobre), la economía chilena presentó un crecimiento en el nivel de actividad que se detuvo en 2008 ante la crisis global financiera. Según el mismo actor, durante la segunda mitad del 2008, la crisis financiera mundial impactó negativamente en las exportaciones chilenas que deterioraron la actividad económica local (el PIB cayó un 3% durante el primer semestre del 2009). Chile comenzó a recuperarse a fines del 2009, a través de una política fiscal contracíclica que se basó en la expansión del gasto, la reducción de impuestos a sectores clave y bonos a familias de menores ingresos.

IV.3.b. Características de las multinacionales chilenas

En cuanto a los sectores donde las multilatinas chilenas se suelen expandir internacionalmente, es en actividades como servicios (alrededor del 40% para todos los años encontrados) e industria manufacturera (entre el 21% y el 30%). Entre los sectores de servicios se destacan el retail y la construcción. En cuanto a las empresas que aparecen en el ranking de multilatinas, se destacan Latam (aeronáutica), SQM (química y minería), Sigdo Koppers (construcción) y Viñas Concha y Toro (vinos). Dentro de los destinos donde se suelen expandir las multinacionales chilenas, encontramos a Sudamérica hispana como primer destino, seguidos por Brasil y México.

Gráfico IV.4

MULTILATINAS CHILENAS POR AÑO Y SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de América Economía 2015-2021

Según Ludueña (2011), las principales motivaciones de las multinacionales chilenas por las cuales se han expandido debido a la búsqueda de mercados más grandes, luego de alcanzar un punto de saturación en Chile y la búsqueda de consolidar el beneficio de los recursos naturales del país para construir su ventaja competitiva (es posible notar la foresto-industria y la producción minera, en estos casos). En este sentido, coincide con el planteo de Dunning y Lundan (2008), que explican que uno de los principales objetivos que las empresas cumplen internacionalizándose, es la capacidad de ganar nuevos mercados.

Otra de las características comunes que solían tener las empresas chilenas es que se expandían mayoritariamente en la región. Chile es uno de los países latinoamericanos más activos en las inversiones extranjeras directas en la región, según el *World Investment Report* de 1994. La muy baja y selectiva presencia de empresas chilenas evolucionó rápidamente debido a la liberalización de la legislación pertinente en ese país. Más de la mitad de esta acción se concentró en Argentina, donde ya había más de 50 empresas propiedad o vinculadas a corporaciones chilenas para 1993 (UNCTAD 1994). Según la embajada de Chile en Argentina, este último país ha sido hasta 2008 (por más de 18 años) el principal receptor de las inversiones directas extranjeras de Chile. Argentina ha acumulado en el período de 1990 a junio 2008, un monto de USD \$15.411 millones, representando el 34% del total invertido por el país en el exterior. De esa cifra, un 38% corresponde al sector de servicios y un 23% al sector industrial, concentrado específicamente en el resto en los sectores de energía, agropecuario y minero. “En total, la IED chilena en Argentina acumulada totalizó casi 16 mil millones de dólares. A lo largo de este período, en Brasil, las inversiones directas chilenas muestran una curva ascendente.” (Santiso 2011, pág. 100). Dentro de las primeras inversiones extranjeras en Latinoamérica, el mismo reporte destaca aquellas compras de empresas eléctricas privatizadas en Argentina, comentado en el apartado sobre Latinoamérica, la UNCTAD (1994) atribuye a Chile la capacidad de aprovechar las privatizaciones de empresas públicas de otros países a la hora de expandirse en la región.

IV.4. Colombia

Colombia, considerando a los 4 países que analiza la investigación, es donde las multilatinas emergieron en último lugar. Más allá de que las reformas aperturistas no fueron contemporáneas al resto de los países estudiados, se puede ver el crecimiento de las multilatinas a partir de ellas, llegando a tener hoy, más que Argentina.

IV.4.a. Contexto

Al igual que muchos países de la región, Colombia experimentó previo a la época estudiada por este trabajo una etapa de sustitución de importaciones (Nova Caldas 2016). Sin embargo, según Ariza Velasco (2013), a pesar de que el Estado tuvo un rol importante en el desarrollo de varias industrias, estas políticas no estuvieron acompañadas de una promoción de las exportaciones. Con la presidencia de Turbay Ayala (1978 - 1982) comenzaron las políticas aperturistas como la liberalización de importaciones que trajo aparejado el debilitamiento de algunos sectores industriales no consolidados, esto repercutió en la economía del país (Ariza Velasco 2013). Entre estos años hasta 1989, se

adoptan algunas políticas de estabilización y de promoción de la industria en general, pero no se destacan medidas para la promoción de alguna en particular (Misas Arango 2002).

Colombia fue, de los 4 países analizados por este documento, el único que no vivió una dictadura militar previo al período estudiado. Sin embargo, el país experimentó diversos conflictos sociales y políticos previos y durante la década del 90 que generaba inestabilidad social y un clima no favorable para las inversiones ni para el desarrollo empresarial (Misas Arango 2002). Hasta fines de la década de 1980, la economía colombiana se encontraba muy poco diversificada, siendo el café una de las fuentes legales²⁴ de mayor ingreso de divisas en el país (Garay 1998). A partir de 1989, comienza un modelo aperturista con el que se redujeron los aranceles y se quitaron los subsidios y la protección.

“Los resultados, en contra de lo previsto, comenzaron a señalar que las importaciones crecieron más rápido de lo esperado, frente a unas exportaciones exiguas, la demanda doméstica aumentó muy rápidamente, fruto de un exceso de crédito disponible amparado en bajas tasas de interés, la construcción se disparó y, los insignificantes controles al lavado de dólares, permitieron el ingreso de dinero provenientes del narcotráfico”. (Ariza Velasco 2013, pág. 52)

Dentro de los esquemas regionales, Colombia integra junto con Perú, Ecuador y Bolivia la Comunidad Andina, donde, para los años 90, se concentraban los acuerdos de inversión y comercio colombianos (UNCTAD 2000). La comunidad Andina, para 1999, trabajaba en reglas comunes en materia de inversión extranjera y doble imposición e indirecta. Asimismo, se firmaron acuerdos para propiciar un marco normativo para la promoción de inversiones con el Mercosur y con Estados Unidos. Con este último, acordaron establecer un Consejo de Comercio e Inversiones con el propósito de identificar y proponer mecanismos para facilitar el comercio y la inversión, identificando y trabajando para la eliminación de restricciones al comercio y la inversión, e intercambio y revisión de información sobre relaciones de inversión y realización de evaluaciones periódicas (UNCTAD 2003).

Para fines del siglo XX, según Ariza Velasco (2013), la economía colombiana sufrió una revaluación del peso acompañada con una suba de tasas de interés y un deterioro del clima político-social que no favorecía el desarrollo empresarial. “Se hizo evidente que el andamiaje industrial colombiano no desarrolló ventajas competitivas sólidas, con las cuales pudiese enfrentar adecuadamente la competencia externa y, por ende, incursionar en los

²⁴ Según Garay (1998), la mayoría de los ingresos de divisas durante este período era por el narcotráfico.

internacionales” (Ariza Velasco 2013, pág. 55). Colombia sufría de una caída de las exportaciones tradicionales, y una deuda externa que representaba riesgos en el mercado internacional. En este sentido, implementó una serie de reformas fiscales para mejorar la situación. Dentro de ellos, se destacan las privatizaciones que se dieron en esta época. Según Ariza Velasco (2013), con estas reformas, Colombia logró generar un gran ingreso de IED y con esto mayor oferta de productos y servicios.

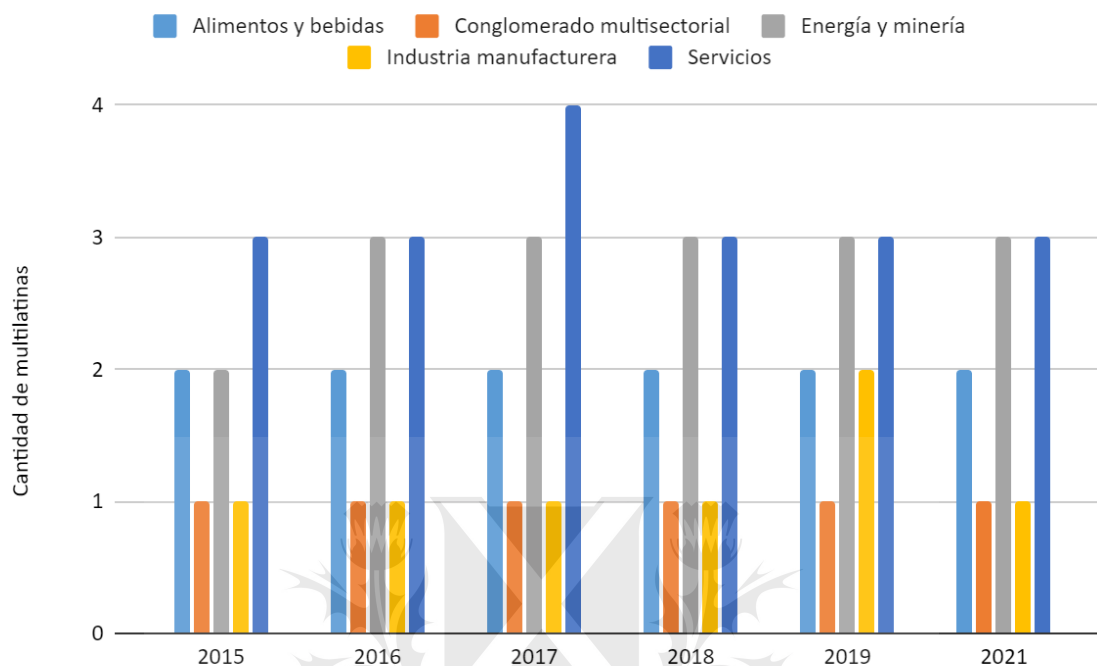
Según Santamaría y Piraquive (2013) a partir de los 2000, el gobierno colombiano ha trabajado con políticas de corto plazo en la industria como acciones de política monetaria y la adopción del Plan de Impulso a la Productividad y el Empleo PIPE. Entre las acciones de política monetaria destacan, la reducción de tasas de referencia para bajar los costos del crédito y la intervención en el mercado de divisas. El “Plan Impulso a la productividad” y el “Empleo PIPE” constan de 4 elementos según los mismos autores: (i) cambio de política arancelaria y tributaria, centrado en el ahorro de divisas y bajas impositivas para la industria, como la reducción de costos laborales; (ii) medidas de promoción a la competitividad, orientadas en la reducción de los costos de energía y políticas para disminuir el contrabando. (iii) políticas de fomento a la inversión en infraestructura y vivienda, enfocadas principalmente en promover el acceso a determinados créditos; (iv) y medidas para estimular la producción de bienes durables, centradas principalmente al financiamiento de determinados sectores industriales y en su innovación.

IV.4.b. Características de las multinacionales colombianas

En cuanto a los sectores en los que las multilatinas colombianas mejor se desempeñan, se encuentran los servicios (entre el 27% y el 36%) y la energía y minería (entre el 22% y el 30%). Dentro de los servicios, se destaca el sector financiero como uno de los sectores que más multilatinas posee en el ranking. En cuanto a las empresas que aparecen, se destacan Bancolombia (sector financiero), Grupo Sura (sector financiero) y Avianca (aeronáutica). En cuanto a los destinos donde se suelen expandir, se destacan Sudamérica y Centroamérica y Caribe, seguidos por México y Estados Unidos.

Gráfico IV.5

MULTILATINAS COLOMBIANAS POR AÑO Y SECTOR



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de América Economía 2015-2021

Según González Pérez y Vélez Ocampo, las principales motivaciones por las cuales las multilatinas colombianas se expanden son (i) las experiencias personales de los altos mandos de las empresas, (ii) el seguimiento de la competencia, (iii) la búsqueda de diversificación de operaciones domésticas e internacionales, (iv) la mitigación de riesgos cambiarios o políticos de operar en un país, (v) la percepción del tamaño del mercado potencial o (vi) las oportunidades derivadas de accesos preferenciales y disminuciones arancelarias obtenidas a través de los tratados de libre comercio.

Al igual que la mayoría de los países latinoamericanos, la mayoría de las inversiones desde Colombia se concentran en la región. Tal como se mencionó anteriormente, de las filiales presentadas en los rankings de multilatinas de América Economía, entre el 75% y el 78% se concentran en Latinoamérica, siendo los principales destinos Centroamérica y Caribe y Sudamérica.

IV.5. Argentina

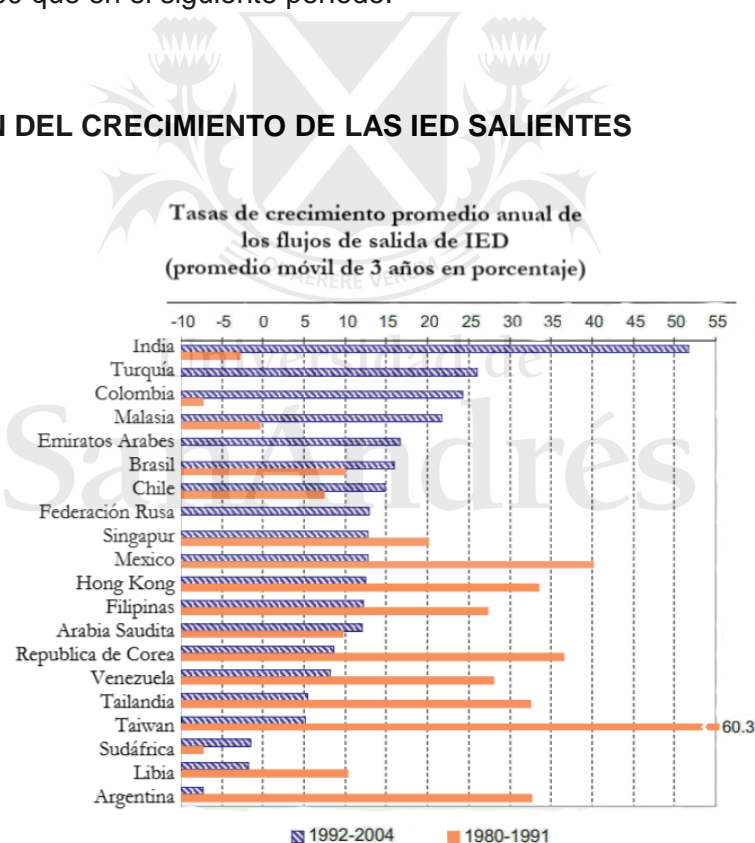
“Durante muchos años, Argentina ostentó el liderazgo con alguna de las más importantes multilatinas en el continente. Grupos como Techint, Arcor o Bagó fueron multilatinas pioneras, de los primeros conglomerados latinos en

internacionalizarse. Estas multilatinas siguen hoy en día como importantes referentes, a pesar del declive relativo de las multilatinas argentinas. Mientras Chile, Colombia e incluso Perú han visto sus multinacionales crecer en importancia y en número, Argentina emprendió el camino opuesto.” (Santiso 2011, pág. 92-93).

De la misma forma, Aykut y Goldstein (2006) nombran a las empresas argentinas explicando que estas establecieron la producción transfronteriza ya en la primera parte del siglo XX y aún dominaban la geografía de la IED del sur en la década de 1970, para mediados del 2000 representaban una participación mucho menor (11,71% en 1992-98, cayendo a 10,62% en 1999-2004).

Como se puede ver en el gráfico IV.6 a continuación, a diferencia de los otros tres países estudiados, los flujos de IED salientes desde Argentina tuvieron mayor crecimiento en la década de 1980 que en el siguiente período.

Gráfico IV.6 COMPARACIÓN DEL CRECIMIENTO DE LAS IED SALIENTES



Fuente: UNCTAD
Notas: Argentina (1984-1991), India (1982-1991), Libia (1992-2003), Arabia Saudita (1980-1990, 1993-2004), Turquía (1984-1991) y Emiratos Árabes (1993-2004). Las tasas de crecimiento para uno o ambos períodos no estuvieron disponibles o eran muy volátiles para cálculos con sentido para los siguientes países: China, Nigeria, Federación Rusa, Turquía y Emiratos Árabes.

Fuente: UNCTAD (2006)

Como se ve en el gráfico, las tasas medias anuales de crecimiento de las salidas de IED para el período anterior en Argentina, es mayor que para el período siguiente.

IV.5.a. Contexto

El *World Investment Report* de 1999 identifica 3 olas en la internacionalización de las empresas argentinas. La UNCTAD entiende que estas empresas han respondido a diferentes orientaciones de políticas públicas a través de los cambios de gobierno que experimentó el país.

La primera oleada, la identifica en las primeras décadas del siglo XX, donde algunas empresas argentinas de producción agrícola establecieron filiales en países vecinos menos desarrollados para expandir su base de exportación de recursos naturales. Además, Santiso (2011) explica que en Argentina datan ejemplos de fines del siglo XIX y principios del XX, como Alpargatas, Bunge y Born, Siam Di Tella, Quilmes y Águila Saint que abrieron camino para otras multinacionales argentinas como Techint, YPF, Pérez Companc, Bagó o Arcor.

Una segunda ola la ubica entre la década del 30 y el 70 donde, alrededor de 100 empresas, se expandieron internacionalmente respondiendo a las políticas de sustitución de importaciones. Sin embargo, explica la UNCTAD (1999), la estrategia y actividades de estas empresas se orientaron fundamentalmente hacia el mercado interno, y su incipiente internacionalización, aún poco significativa, sirvió principalmente como complemento a sus estrategias internas. “La IED por parte de empresas argentinas creció a fines de los setenta, favorecida por la sobrevaluación del peso, por la apertura - que permitió acrecentar los contactos empresariales con el exterior y evaluar posibilidades de negocios-- y por la falta de incentivos a la inversión productiva interna.” (Barbero 2013, pág. 129)

La tercera ola la sitúan a partir de la década del 90, en un contexto de políticas de apertura donde el fenómeno de la internacionalización de empresas se generaliza en la región. La explicación que otorga la UNCTAD (1999) al proceso de expansión de multinacionales argentinas es el acelerado proceso de liberalización y privatización de su economía. Estas políticas crearon fuertes presiones competitivas y una concentración de la actividad económica en las filiales extranjeras y unos pocos grandes conglomerados domésticos, que en conjunto representaron el 83% de los activos totales de las 1.000 empresas más grandes de Argentina para 1997. La mayoría de las filiales se ubicaron en otros países latinoamericanos, pero también hubo experiencias de otros países por fuera de la región, como Indonesia, Italia, Malasia y Estados Unidos.

Según Gaggero y Rougier (2017), con el ingreso de multinacionales extranjeras, los grupos económicos argentinos perdieron mayor lugar en la economía nacional que en otros países

de la región. Según Gaggero (2012), entre 1989 y 2003 el número de empresas de grupos económicos argentinos en la cúpula de las 200 de mayor facturación del país se había reducido un 35%, pasando de 60 a 39. Esto se debe a que el impacto de las reformas estructurales llevó a que muchos de los grupos más importantes en los años previos fueran vendidos al capital extranjero o redujeron considerablemente su tamaño, mientras que, en paralelo, se reforzó notablemente la presencia de las empresas transnacionales. “La magnitud de este recambio superó ampliamente lo ocurrido en países vecinos, como Brasil y Chile, en los cuales los principales grupos lograron mantener sus posiciones.” (Gaggero y Rougier 2017, pág. 410). Las principales causas que expone el autor son las faltas de consolidación de una estrategia de especialización y la retirada oportuna de grandes conglomerados que, sin estar en una situación apremiante, vendieron el núcleo central de sus organizaciones al capital extranjero. En este sentido, la venta de estas empresas como Terrabusi, Bagley y Astra, está explicada por dos factores, el primero fue la evaluación de los riesgos que traía aparejado la liberalización de la economía y el ingreso de los grandes competidores internacionales y el segundo la situación en la estructura organizacional derivada de la dispersión de la propiedad accionaria, donde muchos de los accionistas principales no estaban comprometidos en la dirección del grupo. Es necesario entender la baja internacionalización de empresas argentinas en esta época enmarcada en no sólo este fenómeno, sino también en un contexto de desaparición de empresas locales en el territorio nacional.

Sin embargo, por otro lado, según Santiso (2011) el Mercosur provocó que muchos de los grupos económicos locales respondieran con alzas de productividad e intensidad tecnológica en este período. En el mismo orden, en el informe de UNCTAD de 1999, se expone una encuesta que muestra que el 68% de las inversiones reales y planificadas de las principales empresas argentinas en la década de 1990 se dirigieron a países de América del Sur. En este sentido, la institucionalización y consolidación del mercado subregional del Mercosur jugó un papel crucial no solo en las estrategias de IED de fuera de América Latina que invierten en la región, sino también en las estrategias de internacionalización de las empresas latinoamericanas. Como lo refleja la encuesta mencionada, el Mercosur incrementó el aumento del número de alianzas estratégicas entre empresas argentinas y brasileñas (como se comentó en el apartado de Brasil), teniendo un impacto llamativo en varias industrias haciendo que los proveedores locales de piezas de los fabricantes de equipos originales de automoción, por ejemplo, comenzaron a regionalizarse para atender mejor las necesidades de las redes de producción de sus clientes.

A partir del reporte de 1998 ya se prevé que Argentina podría tener una crisis debido al déficit comercial que poseía. La UNCTAD (1998) explica que, si los inversores extranjeros consideraban que el déficit era insostenible, esto podía resultar una profecía autocumplida y que las reformas de la política comercial deberían haberse revertido. En 1999, el país ingresó en una recesión, a sufrir altos niveles de riesgo país y una creciente incertidumbre sobre el futuro del esquema de convertibilidad de moneda. No obstante, según la UNCTAD (2002) las entradas de IED en 2000 fueron las segundas más altas desde 1992. Sin embargo, los flujos de cartera (en parte vinculados a fusiones y adquisiciones) ya se habían vuelto negativos en 1999. La profundización de la crisis finalmente afectó las entradas de IED en 2001 y cayeron al nivel de principios de la década de 1990.

“En los años 90 se profundizó el camino de las reformas estructurales, que había sido iniciado ya en los últimos años de la década del 80. (...) este proceso de apertura puede ser calificado como drástico en términos de su velocidad y amplitud, a la vez que careció de políticas de asistencia para la reconversión de las empresas locales que, tras años de alta protección, debieron enfrentarse a una fuerte competencia externa” (Chudnovsky y López 2001, pág. 40)

Más allá de las 3 olas que menciona este informe de 1999, es necesario agregar a esta investigación una cuarta ola de empresas argentinas que se internacionalizaron, que tuvieron otro contexto político y económico que se da posterior a la crisis del 2001. La UNCTAD (2005) nota que a partir de esta época Argentina tuvo una serie de cambios de política donde se restringió en varios aspectos la IED. Varios apartados de los reportes de la UNCTAD entre 2006 y 2010 exponen medidas tomadas por Argentina calificadas como “no favorables” tanto para la búsqueda de inversiones extranjeras como para el desarrollo de industria local y aún menos para su internacionalización. Aun así, algunas empresas tecnológicas lograron expandirse internacionalmente como Despegar y Globant. Esto está en línea con lo que se menciona en el apartado de latinoamérica donde se retoma a Artopoulos (2016) que entiende a estas empresas como huérfanos de estrategias nacionales que promuevan su desarrollo.

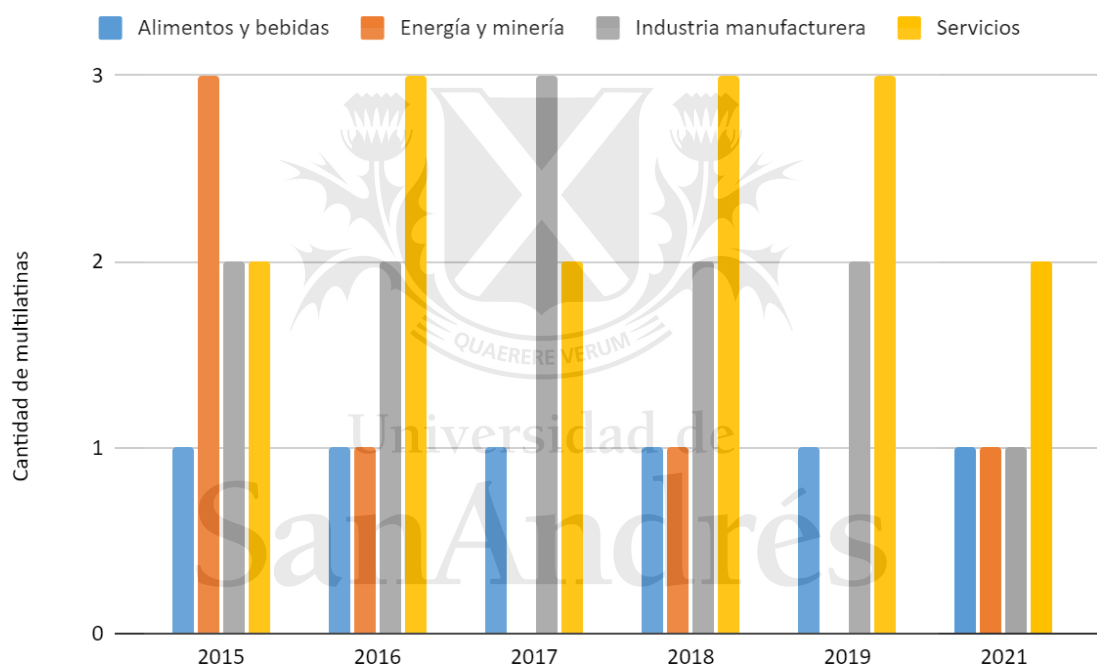
Por otro lado, el informe del 2012 explica que a partir de la crisis financiera mundial del 2008, Argentina y Brasil comenzaron a implementar políticas de apoyo a las industrias, no solo fomentando la inversión, la innovación y el comercio exterior, sino también protegiendo el mercado interno y la manufactura local. Ambos países tomaron estas medidas con la finalidad de que sus industrias locales capitalizaran el auge del consumo interno.

IV.5.b. Características de las multinacionales argentinas

En cuanto al ranking de multilatinas, se destacan las empresas del grupo Techint (Tenaris y Ternium, siderurgia), Globant (tecnología) y Arcos Dorados (entretenimiento). Dentro de los sectores que se ven en este ranking, no se encuentra ninguno donde las multilatinas argentinas se especialicen. En cuanto a los destinos, el principal es el resto de Sudamérica hispana con alrededor del 18% para todos los años, pero está seguido México (con un promedio del 17%), Brasil (15%) y seguido por Estados Unidos (14%) y Europa (12%).

Gráfico IV.7

MULTILATINAS ARGENTINAS POR AÑO Y SECTOR



Fuente: Elaboración propia en base al Ranking 2015-2021 de América Economía

Según Kosacoff (1999), las motivaciones de las multilatinas argentinas relevadas en su trabajo se concentraban en (i) una estrategia de expansión de la empresa, (ii) en la búsqueda de mercados, (iii) en la búsqueda de eficiencia y (iv) en la búsqueda de recursos. Entre los factores que fomentan la salida de IED, según UNCTAD (1999) se encuentran el tamaño relativo de su economía de origen, la secuencia y el momento de las reformas estructurales, la disponibilidad insuficiente de materias primas en el país de origen y el hecho de que muchas empresas ya han adquirido posiciones dominantes en sus mercados nacionales. Dentro de las motivaciones que se relevaron en los reportes anuales del *World Investment Report* entre 1991 y 2000, se destacan, sobre todo, las búsquedas de mercado.

También se menciona la búsqueda de recursos por parte de YPF como una de las pocas excepciones a la primera motivación. Estas búsquedas de mercado estuvieron influenciadas en gran parte por la creación del Mercosur.

Más allá de notar una caída general (con la excepción de comercio) en el ranking de América Economía, el sector industrial es uno de los más afectados. Según Chudnovsky y López (2000), las reformas de la década de 1990 impactaron de manera diferente en los sectores. En la industria manufacturera, según los autores, la caída fue mucho mayor. “En los años 90, en tanto, la industria y el sector primario crecen por debajo del promedio de la economía, mientras que la electricidad, el gas y agua y construcción lo hacen por encima, y el sector servicios acompaña el dinamismo promedio del producto bruto interno” (Chudnovsky y López 2001, pág. 41).



Universidad de
San Andrés

Box IV.1.

EJEMPLOS DE MULTILATINAS ARGENTINAS

A pesar de que Argentina experimentó un menor número de multilatinas a partir de 1990, esto no quiere decir que algunas empresas de origen nacional no se hayan internacionalizado o se hayan mantenido produciendo en el exterior. Es por esto que se entrevistó a personal estratégico de algunas de estas empresas con el fin de destacar la motivación de producir en el exterior y entender también cómo perciben el accionar del Estado en su internacionalización. Las empresas entrevistadas son Arcor, BGH, Despegar y Promedon.

La primera, es un caso de internacionalización previo a la década de 1990, que luego de este período, continuó su expansión de producción por fuera de las fronteras nacionales. Arcor inició sus actividades en 1951 en Córdoba en la rama alimenticia. Hoy tiene tres divisiones de negocios, posee plantas en 5 países, otra en construcción en Angola y cuenta con oficinas comerciales en 10 más. BGH es un ejemplo de internacionalización durante la década de 1990. Esta se fundó en 1913 por Boris Garfunkel como una vendedora mayorista de productos de ferretería y para 1967 ya se había consolidado como el principal fabricante de aires acondicionados, equipos de radiocomunicaciones, radiomensajes, audio y autoradio en Argentina. A partir de 1990, comienza su expansión internacional y las primeras presencias en Brasil y en 2017 comienza sus operaciones en Ruanda en un joint venture con Positivo (Brasil). Actualmente cuenta con oficinas comerciales en Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Guatemala, Brasil, Ruanda y Kenia y cuenta con 4 unidades de negocios. Otro de los casos es Despegar, que se fundó en 1999 en Delaware, Estados Unidos debido a cuestiones de seguridad jurídica. Sus fundadores, entendieron que había un mercado no explotado en Argentina y Latinoamérica en cuanto a la compra de pasajes de avión por internet. Hoy está presente en 20 países de Latinoamérica y Estados Unidos, con una cantidad de empleados que ronda los 4500. Otro ejemplo de internacionalización en la década de 1990 es Promedon, empresa familiar cordobesa, que se fundó en 1985 dedicada a la fabricación de implantes de tecnología médica con alta innovación. Tiene plantas en Argentina, Brasil, tuvo en Escocia (vendida en 2020) y posee oficinas en Chile, México y Alemania.

Se pueden identificar procesos de internacionalización de estas empresas a partir de la segunda ola mencionada en el caso de Argentina²⁵. Durante la segunda ola, es posible ubicar el primer proceso de internacionalización de Arcor, cuando la empresa abrió una

sociedad en Paraguay (1976), generó alianzas estratégicas con otras empresas de la región y compró empresas en Brasil (1981) y Chile (1989). Como se mencionó anteriormente, la falta de incentivos a la inversión productiva y la sobrevaluación del peso daba un contexto favorable a la búsqueda externa de negocios (Barbero 2013) y puede haber sido una de las causas de esta incipiente internacionalización.

Durante la tercera ola es posible ubicar a la consolidación de Arcor como multinacional global con la apertura de oficinas comerciales en varios países (como Estados Unidos) y la adquisición de más empresas de la región. En esta tercera ola también se encuentran las primeras actividades de internacionalización de BGH, con el comienzo de operaciones en Brasil y Promedon, con la apertura de oficinas comerciales en el exterior a partir de 1994. Para la última empresa, la apertura de estas oficinas fue un hecho clave ya que no sólo le permitió a la compañía estar más cerca de los requisitos de los clientes, sino también le permitió entender las adaptaciones que los productos necesitaban para cumplir con las diferentes normativas. Las presiones competitivas del proceso de liberalización, según la UNCTAD (1999), provocaron la expansión (o cierre) de muchas empresas argentinas, en estos tres casos particulares, los llevó a expandirse internacionalmente para poder competir. Si se retoma a Gaggero y Rougier (2017) estos casos, en vez de vender las acciones, intentaron expandirse en una producción de nicho que permitió no sólo mantenerse en el mercado local, sino utilizar una estrategia de internacionalización para poder competir con otras multinacionales globales.

Por último, en la cuarta ola, se sitúan la expansión de las actividades de Arcor, la consolidación de BGH y Promedon y la aparición de las empresas tipo born global, como el caso de Despegar. En este período, posterior a la crisis del 2001, Argentina imponía una serie de restricciones a la inversión extranjera directa. Para el caso de Arcor, a partir de los 2000, la empresa abre más oficinas comerciales en varias partes del mundo y adquiere más empresas de la región y comienza a construir una por fuera de ella, en Angola. En cuanto BGH, la creación de BGH Tech Partner en 2003, que brinda soluciones tecnológicas para empresas y organismos públicos, le permitió a la empresa insertar sus productos acompañados con servicios que integran el producto final, logrando alcanzar mercados por fuera de la región. Promedon, durante esta cuarta ola, logró comenzar su producción por fuera del país, adquiriendo parte de una empresa en Brasil y comprando otra en Escocia. Por último, Despegar, fundada un año antes,

²⁵ Se podría ubicar una parte de Arcor en la primera ola, ya que Águila Saint es parte del conglomerado actual, pero, en esa época, era otra empresa, por ende se decidió no agregarlo.

empezó su expansión internacional en varios países latinoamericanos y para antes del fin de la década del 2000, operaba en casi todo Latinoamérica y Estados Unidos. En este caso en particular, las características de la empresa y su creación como *Born Global*, permitió que, a pesar de la crisis que tenía la economía argentina (sobre todo en los primeros años de la década del 2000), esta pudiera expandirse internacionalmente. En este período, y como se explicó en los apartados anteriores, las medidas Argentinas no generaban un contexto propicio para la inversión, en este sentido, las estrategias de las empresas con el fin de internacionalizarse, les permitieron sostenibilidad en la producción, entre otras motivaciones.

En cuanto a las motivaciones presentadas por las empresas, la mayoría da cuenta de la necesidad de ampliar mercados. Entre otras motivaciones planteadas, Arcor también menciona la de posicionamiento como una empresa de calidad en el mundo y Promedon la necesidad de buscar estabilidad en la producción y la adaptación a regulaciones. De esto se desprende que la mayoría de estas empresas tuvieron la necesidad de expandirse por el mercado relativamente chico que posee Argentina.

Respecto a la vinculación con el Estado, las 4 empresas han utilizado herramientas públicas para el desarrollo de su actividad, pero ninguna de las herramientas utilizadas fue específica con el objetivo de internacionalizarse. Para el caso de Arcor, la empresa se ha beneficiado de múltiples programas del Estado nacional y provinciales, como programas de financiamiento a tasas preferenciales, aun cuando tuvieron que invertir la mayoría de las veces con capital propio. BGH y Despegar también destacaron regímenes locales, en el caso de BGH, el régimen de Tierra del Fuego, que le permitió producir de forma competitiva bienes tecnológicos que de otra manera no lo podrían haber hecho y para el de Despegar, beneficios fiscales promovidos por la Ciudad de Buenos Aires. Esta última, además, mencionó la Ley de Software del 2004 (actualmente reemplazada por la de Economía del conocimiento) que brindó herramientas para el sector en áreas como capacitación y fortalecimiento de empresas. Por último, Promedon, resaltó la utilización de programas para el desarrollo de productos, como el FONTAR, que impactaron positivamente en el desarrollo de productos nuevos que insertaron tanto en el territorio nacional como en el externo. Tres de las cuatro empresas enfatizaron también la posibilidad de contratar recursos de calidad, para el caso de Despegar, por ejemplo, influye en la decisión de mantener en Argentina al equipo técnico y de desarrollo de producto. En cuanto al Mercosur, sólo Arcor destacó que le permitió extenderse a través de estos países con mayor facilidad.

En cuanto a la utilización de políticas públicas, las compañías entrevistadas mencionaron algunas que pudieron favorecer su internacionalización. Sin embargo, las políticas destacadas eran programas o políticas de desarrollo productivo que no tenían como objetivo específico la promoción de internacionalización de las empresas. Esto podría coincidir con el planteo de este trabajo de investigación que infiere que la menor expansión internacional de las firmas argentinas, en comparación con otros países latinoamericanos está relacionado con la falta de herramientas específicas que fomenten la internacionalización de empresas por parte del Estado. En este sentido, Promedon destacó la falta de financiamiento a tasas competitivas y a largo plazo que hace que sea mucho más difícil asumir los costos que requieren para internacionalizarse.

IV.6. Análisis comparado

Más allá que el fenómeno de internacionalización de empresas de origen latinoamericano se dio en momentos similares, las características de este proceso también poseen grandes diferencias. En este aspecto, detallar las diferencias encontradas brindan instrumentos para poder contrastar la hipótesis planteada. En este apartado, se comparan los casos seleccionados en función de los diferentes aspectos que se tomaron en consideración para su análisis (es decir, los contextos y las características) y se retoman los factores de empuje formulados por UNCTAD (2006). Se diferenciaron los períodos debido a que la literatura presentada anteriormente, realiza una diferenciación del contexto y de la acción estatal en la región entre la década de 1990 y el 2000. Para el primer período, la literatura académica identifica que el contexto internacional fomentaba medidas aperturistas para la industria, mientras que para el segundo se evidenciaban políticas más proteccionistas. En este sentido, se entiende que esta diferencia puede manifestarse en los datos presentados. Se realizó un análisis de la información relevada y se determinaron medidas comparativas de los casos dados para poder visualizar, mediante un sólo cuadro las diferencias de los países y períodos. En el anexo 7 se presentan los datos para cada periodo y cada variable.

En lo relativo al contexto donde estas empresas se desarrollaron, previo a los 90, se puede evidenciar que Brasil, Chile y Argentina pasaron por una construcción de democracia a partir de regímenes dictatoriales, mientras que, a pesar de que Colombia no lo tuvo, sufría un contexto nacional complejo que traía aparejado la falta de inversiones. A partir de los 90, ya sea por una estabilización macroeconómica y/o social, estos países tuvieron un clima más apto para las inversiones. En este sentido, y tal cual lo describe la literatura específica del tema, el proceso de expansión de multinacionales en los 90, está dado por

el proceso de liberalización y privatización de las economías, más allá de que los procesos previos hayan sido diferentes.

A partir de la década de los 90 del siglo pasado, la emergencia de multilatinas presenta algunos rasgos comunes necesarios a resaltar. Entre ellos, se encuentra que, la mayoría de los países aplicó reformas aperturistas entre las que se destacan las reducciones impositivas y arancelarias, las integraciones regionales, los cambios en las estructuras financieras y las privatizaciones. Otra característica común es que, a partir del año 2003, muchos de los países cambiaron el rumbo de políticas hacia menos liberalización, favoreciendo aquellas que buscan un tipo particular de IED más beneficioso a largo plazo. Más allá de que todos los países tomaron un rumbo parecido, el grado y el acompañamiento varió en cada caso como se presentó anteriormente. Tanto Chile como Argentina tuvieron procesos rápidos de privatización y baja de aranceles, mientras que en Brasil el proceso se realizó de manera más moderada. En el caso argentino, el promedio de las tasas arancelarias para todos los productos quedó al fin del segundo período en 7,55%, el de Chile en 4,72% mientras que el brasileño logró mantenerse por arriba del 8%.²⁶ Aun así, estos procesos de reforma no fueron dados tampoco de la misma manera en Argentina y en Chile, donde este último consolidó un sistema regulatorio financiero que le permitió dar financiamiento a sus empresas para expandirse en mercados internacionales.

Otro punto a destacar de esta década es que tres de los cuatro países analizados estaban en procesos de integración regional. En coincidencia con lo que argumentan Aykut y Goldstein (2006), a partir de la década de 1990, hubo una tendencia a generar acuerdos regionales en el mundo. Así, Brasil y Argentina estaban trabajando en la creación y puesta en marcha del Mercosur y Colombia con la Comunidad Andina. Para el caso brasileño, este proceso derivó en inversiones extranjeras que derramaron en el crecimiento de proveedores locales que luego se internacionalizaron (como en el caso de la industria autopartista). Para Colombia, impactó en la creación de reglas comunes en materia de inversión extranjera y doble imposición e indirecta y acuerdos para propiciar un marco normativo para la promoción de inversiones con otros países o regiones. Para Argentina la creación del Mercosur influyó en la institucionalización y consolidación del mercado subregional que jugó un papel crucial no solo en las estrategias de IED de fuera de América Latina que invierten en la región, sino también en las estrategias de internacionalización de las empresas latinoamericanas.

²⁶ Estos datos están en el Anexo 6.

En cuanto a las motivaciones de los diferentes países latinoamericanos, es posible notar diferencias por las cuales las empresas toman la decisión de internacionalizarse. Para las multilatinas brasileñas, se destacan el deseo de crecimiento de las empresas, la reducción de contratos gubernamentales y la globalización del sector operativo. Para las argentinas y las chilenas, es posible notar que las motivaciones principales son la búsqueda de mercados (ya que los internos son pequeños) y la búsqueda de recursos naturales. En cambio, para el caso de Colombia, se destacan las experiencias de altos mandos de las empresas, el seguimiento de la competencia y la diversificación de operaciones domésticas e internacionales para la mitigación de riesgos políticos y cambiarios. El modelo OLI explica esta motivación como una de las principales de las empresas. También condice con lo que explica Accenture (2008), que afirma que la búsqueda de mercados es muy importante, ya que los países latinoamericanos (excepto Brasil) tienen mercados pequeños. También explica la necesidad de ascender en la cadena de valor y en cómo internacionalizarse y tener más presencia internacional les da un beneficio en sus estrategias de globalización de marca, como Arcor, por ejemplo, que avanza hacia diferentes mercados para ser más reconocida a nivel internacional. El último motivo que plantea, que resulta interesante en términos de esta investigación, es el del prestigio nacional, que tiene que ver con el reconocimiento de los gobiernos del papel importante que tiene que sus empresas están globalizadas. En este sentido, es posible ver el porqué de los incentivos de los gobiernos para que las empresas se expandan, como en el caso brasileño.

En cuanto a los destinos, se identifica un patrón común dentro de los países estudiados, ya que el mayor destino de las inversiones latinoamericanas estuvo dirigida a la región. Para Brasil, los mayores destinos están dentro del Mercosur, aun cuando, de las multilatinas que se expanden más allá de la región, las brasileñas son las principales. Para Chile, Argentina es el principal destino y para Colombia, se destaca el Caribe y Centroamérica como los principales.

A continuación, se presenta en la tabla IV.1 los factores de empuje operacionalizados para los cuatro casos estudiados a excepción de las políticas gubernamentales que se presentan más detalladamente luego de la tabla.

Tabla IV.1
FACTORES DE EMPUJE. CASOS ESTUDIADOS

Factores de empuje								
Indicador	Período 1990-1999				Período 2000-2009			
	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Argentina	Brasil	Chile	Colombia
Condiciones de mercado y comercio								
Tamaño de mercado	Medio	Grande	Chico	Medio	Medio	Grande	Chico	Medio
TLC (Países desarrollados – en desarrollo)	0 – 0	0 – 0	1 - 1	0 - 0	0 - 0	0 – 0	5 - 4	0 - 1
TBI (Países desarrollados – en desarrollo)	20 – 23	0 – 0	4 – 8	0 – 0	0 – 11	0 – 0	14 – 13	2 - 0
TDI (Países desarrollados – en desarrollo)	11 - 2	16 - 6	0 – 0	0 - 0	1 – 0	2 - 5	11 – 8	1 - 2
Vínculos internacionales - Grado de apertura de la economía	Bajo	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Bajo	Alto	Bajo
Barreras arancelarias para productos primarios	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Bajo	Alto
Barreras arancelarias para productos manufacturados	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Medio	Alto	Bajo	Alto
Dependencia del mercado doméstico	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Alto	Medio	Alto
Riesgo país	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Alto	Bajo	Bajo	Bajo
Costos de producción								
Costos impositivos	Bajo	n/d	Alto	Medio	Alto	n/d	Bajo	Medio
Escasez de recursos humanos capacitados	n/d	Bajo	Baja	n/d	Bajo	Bajo	Baja	Alto
Escasez de recursos naturales	Bajo	Alto	Medio	Medio	Medio	Bajo	Alto	Alto
Inflación	Alta	Alta	Baja	Baja	Alta	Media	Bajo	Alta
Condiciones de negocio								
Competencia de empresas extranjeras	Baja	Baja	Baja	Alta	Baja	Baja	Baja	Alta
Falta de industrias de insumos	Bajo	Bajo	Medio	Bajo	Bajo	Bajo	Alto	Bajo

Fuente: Elaboración propia

En términos de condiciones de mercado y comercio, hay 5 variables a tener en cuenta para realizar una comparación de estos países. El primero es el tamaño de mercado, para este primer período, lo cual también se va a replicar para el segundo, Brasil es el país con mayor población, seguido por Colombia y Argentina y por último, Chile. Mientras que Brasil está dentro de los 10 países con mayor población mundial, Argentina y Colombia están alrededor de los puestos 30 y Chile de los 60. En este sentido, Chile, al tener un mercado más chico es quien tiene más incentivos para generar estrategias para que sus empresas

se internacionalicen ya que la demanda local puede ser insuficiente para empresas más grandes.

En cuanto a los vínculos internacionales, se ponderaron de la siguiente manera los diferentes tratados. Se le dió mayor preponderancia a los TLC, ya que disponen de menores barreras entre los países y tienen un efecto acordado por la literatura académica sobre las IED. En segundo lugar, se toma a los TBI con otros países en desarrollo, ya que, como concluyen Busse et al (2010), este tipo de tratados tienen más influencia en países en desarrollo, luego, son considerados aquellos con países desarrollados. Por último, se consideraron los TDI, ya que mucha literatura académica no sólo no comprueba que haya efectos positivos, sino también negativos. De todas maneras, parece un punto importante a tener en cuenta, ya que la misma literatura, entiende que una vez que las empresas están asentadas, tiene efectos positivos. En cuanto a los datos, Argentina fue el que más TBI firmó en el primer período, seguido por Chile, tanto con países en desarrollo como desarrollados, mientras que para el segundo período sólo Chile tuvo una gran política de firma de tratados bilaterales de inversión. En cuanto TDI, Brasil fue el país que más firmó, seguido por Argentina para el primer período, mientras que para el segundo es Chile el país con mayor vigencia de tratados para el período. La relación con desarrollados y no desarrollados es la misma que para los TBI, hay una mayor cantidad de tratados con países desarrollados que en desarrollo con excepción a Argentina con los TBI para el segundo período. Chile fue el único que firmó TLC con países en el primer período y se le suma Colombia para el segundo. Argentina y Brasil conforman el Mercosur con otras naciones, mientras que Colombia está en la Comunidad Andina. Lo más notorio es el grado de apertura del país. En este sentido, Chile es el país con mayor grado de apertura para ambos períodos, seguido por Colombia, mientras que Brasil y Argentina están más cercanos con un bajo grado de apertura durante el primer período. En este aspecto, la generación de mayores vínculos internacionales podría generar más facilidades a las empresas para internacionalizarse. Si se toma en consideración la ponderación evaluada al principio de este párrafo, Chile es el país que logró mayores vínculos a través de todos los años estudiados, aun cuando Argentina fue el que tuvo mayor cantidad de TBI vigentes para el primer período.

En lo relativo a las barreras arancelarias, para el primer período, más allá de que todos entran en la categoría “bajo” en comparación con Latinoamérica, Chile y Colombia tienen las más altas para bienes primarios, lo cual difiere cuando se consideran las de productos manufacturados donde Brasil tiene el mayor nivel de arancel y Argentina el segundo (aun cuando el de este último quede en “bajo”). Esto se sostiene para el segundo período donde

sólo Colombia tiene un incremento de la alícuota arancelaria para los productos primarios y Argentina y Colombia suben también a un promedio similar al resto de Latinoamérica para productos manufacturados. Esto podría coincidir con la especialización productiva de los países que mientras que Argentina y Brasil tienen un entramado industrial más denso, Chile y Colombia se especializan más en servicios y recursos naturales. Asimismo, Argentina y Brasil comparten el Arancel Externo Común, por ende, tienen que coordinar y acordar los esquemas arancelarios. Las barreras arancelarias impuestas por los países pueden generar incentivos a la internacionalización de las empresas si estas impactan en la competitividad de las mismas, como por ejemplo, en la adquisición de insumos o falta de competencia a nivel local. Sin embargo, también pueden crear oportunidades de creación y/o crecimiento de actividades productivas que desarrollen capacidades competitivas en el mercado local y que luego puedan internacionalizarse, esto dependerá de las otras estrategias con que los países acompañen.

En cuanto a la dependencia del mercado interno, todos los casos se presentan como dependientes, en comparación con el promedio latinoamericano. Sólo Chile para el segundo período tiene una cifra parecida al resto de la región. Esto condice con el grado de apertura y las barreras arancelarias que tienen estos países. En este sentido, cuánto más dependiente es un productor nacional de su mercado local, menos incentivos tienen a internacionalizarse. Esto demuestra, una vez más, que Chile, para el segundo período, tiene mayores incentivos a la hora de internacionalizarse.

Los índices de riesgo país de los últimos años de la década de 1990 muestran a una región con altos grados del mismo. Dentro de los casos estudiados, el primer período estuvo liderado por Brasil, seguido por Argentina y Colombia (más allá de que están por debajo del promedio latinoamericano), y para el segundo período Argentina lidera el ranking, seguido por Brasil y Colombia. Chile permanece con bajos niveles de riesgo país en comparación con toda la región. La literatura observa que una de las motivaciones de las empresas para internacionalizarse es diversificar riesgos, por ende, aquellos países con mayor riesgo, generan más incentivos a sus empresas para internacionalizarse. En este sentido, según la literatura, las empresas brasileñas en el primer período y argentinas en el segundo, tuvieron más incentivos para hacerlo.

En cuanto a los costos de producción, para el primer período Chile y Colombia son aquellos que tienen los costos impositivos más altos, mientras que para el segundo período Argentina supera a ambos, teniendo niveles más altos que el promedio de la región. En este aspecto, los costos impositivos incentivan a las empresas a que se expandan a países

que tengan menores costos. En este caso, las empresas chilenas y colombianas tendrían mayores incentivos a internacionalizarse en el primer período y las argentinas en el segundo. Para el caso brasileño no se encontraron datos para evaluar este aspecto.

En lo relativo a recursos humanos, a pesar de que la información es poca, se entiende que para ninguno de los países donde se encontraron datos, parece difícil conseguir mano de obra capacitada, con excepción a Colombia para el último período que tiene valores promedio menores a la región. En los casos donde fuera difícil conseguir recursos humanos capacitados, las empresas tendrían que internacionalizarse para poder encontrarlos. De la misma manera ocurre con los recursos naturales, cuando los países de origen no los poseen, las empresas que lo necesitan para producir el bien tendrán más incentivos a abrir subsidiarias en países donde los puedan encontrar. Un ejemplo de este caso podría ser el mencionado en el apartado del contexto de Argentina sobre YPF. En este caso, Brasil presenta mayor escasez para el primer período, mientras que Chile y Colombia lo presentan para el segundo.

La inflación, excepto para Chile y para el primer período Colombia y Brasil para el segundo, da promedios altos para todos los casos. Se comprende que este fenómeno incentiva a las empresas a internacionalizarse debido a que la variación sostenida de precios genera incertidumbre para la planificación de la producción y la macroeconomía del país. De acuerdo a estos datos, las empresas argentinas para ambos períodos, brasileñas para el primero y colombianas para el segundo, tuvieron más incentivos a desarrollar actividades de valor agregado en otro país en busca de mayor estabilidad en los precios.

Para el caso de las condiciones de negocio, la competencia suele ser baja, excepto para Colombia que parece ser alta para ambos períodos. La falta de competencia, según la literatura presentada, genera menores incentivos a las empresas a desarrollarse y crear ventajas para internacionalizarse. De acuerdo con lo expresado, las empresas colombianas tendrían una condición mayor para crear ventajas para expandirse a otros mercados.

La falta de insumos suele ser baja para la mayoría de los casos excepto para Chile que es similar al promedio latinoamericano en el primer período y alta en comparación a los mismos en el segundo. Esto quiere decir, que la importación de bienes intermedios creció de un 8% a un 13% sobre el PIB del país en comparación con la media latinoamericana que fue de un 7% y un 10% respectivamente. Dada esta comparación, las empresas chilenas tendrían más motivaciones para iniciar actividades por fuera de sus fronteras por la necesidad de obtener insumos.

En cuanto a las políticas gubernamentales, resulta interesante destacarlas por país.

Brasil ha sido un país muy activo en materia de política industrial²⁷, teniendo un fuerte impulso durante el período de sustitución de importaciones que crearon un entramado productivo grande y diversificado (Gaggero y Rougier 2017). Dentro de este marco, hubo varias políticas de internacionalización de empresas que se pueden destacar. De las políticas públicas más atractivas para la emergencia y desarrollo de las multinacionales de este país, se destacan aquellas de financiamiento implementadas por el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES). El BNDES aumentó las líneas de crédito para empresas nacionales en 1994 y creó una línea específica para apoyar su expansión hacia el exterior en 2002. En 2009, BNDES prestó \$8 mil millones de dólares para ayudar a la expansión de las transnacionales brasileñas en agroindustria, bienes de capital, construcción, ingeniería, electrónica de consumo, energía, servicios técnicos y tecnología de la información (UNCTAD 2010). En concordancia con lo descrito anteriormente, Aykut y Goldstein (2006), destacan la *Política Industrial Tecnológica e de Comércio Exterior* lanzada en marzo de 2004 a través de la cual se crean 38 unidades multidimensionales de comercio exterior dentro del *Banco do Brasil* para apoyar la internacionalización de las empresas nacionales. También resaltan otras políticas como el *Programa de Incentivo aos Investimentos Brasileiros na América Central e no Caribe* de 2005 que tiene como finalidad estimular la inversión brasileña en Centroamérica y beneficiarse del CAFTA-RD, el acuerdo de libre comercio entre Sica (Sistema de Integración Centro-Americano) y los Estados Unidos. Otra intervención estatal a destacar por parte de este caso es la forma de acompañar a los procesos que suceden en la región. Las aperturas fueron de manera más moderada, generando una diversificación de las estrategias. Los ejemplos claros de esto fueron la privatización del sistema financiero y la reforma en el modelo de acuerdos bilaterales de inversión que se explicaron en el apartado del contexto brasileño.

Dentro de las medidas que se destacan para el caso chileno, el proceso rápido de políticas aperturistas es una de ellas, en conjunto con la reforma del sistema regulatorio y financiero mencionado anteriormente y de un grupo de organismos que acompañaron a la industria a desarrollarse. Uno de los organismos que se destaca es la Fundación Chile. Según Agosin et al. (2010), esta puede considerarse un instrumento de política industrial que puede realizar apuestas estratégicas en un contexto donde no hay un mercado de capitales. La principal función de este organismo es desarrollar y adaptar a las condiciones chilenas las

²⁷ Se entiende por política industrial a las políticas de desarrollo productivo, siendo estas últimas herramientas e instrumentos de intervención pública para la promoción de la producción. Entre estas se encuentran políticas de financiamiento, incentivos fiscales, asistencias técnicas, inversión en ciencia y tecnología, etc.

tecnologías extranjeras para luego vendérselas al sector privado, promoviendo proyectos comerciales, realizando investigaciones tecnológicas en sus propios laboratorios y actuando como intermediario entre los diferentes actores que necesitan asociarse para emprender proyectos comerciales (Agosin et al. 2010). Otro de los organismos que perduran desde la época de Allende, es la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO). Esta institución, que consiste en un banco de desarrollo que implementa políticas de desarrollo productivo, posee 4 departamentos con diferentes funciones que son, la gerencia de fomento, con la que presta servicios subsidiados a las pymes; la gerencia de intermediación financiera, con la que genera programas financieros de capital a largo plazo; Innova Chile, que es un programa que gestiona subsidios a la innovación; y una última gerencia que promueve la atracción de IED en tecnologías de la información. Otra de las políticas públicas que se destaca, es la Ley Marco para la Inversión Extranjera, esta establece una Agencia de Promoción de Inversiones Extranjeras y garantiza a los inversionistas el acceso al mercado cambiario formal, la libre remisión de capital y utilidades, protección contra la discriminación y exención del impuesto a las ventas y servicios sobre las importaciones de bienes de capital que cumplan con ciertos requisitos (UNCTAD 2016). Según BCG (2009), el éxito de la emergencia de multilatinas de Chile se debe a la generación de un ambiente amigable para los negocios incluyendo a una economía en crecimiento, baja volatilidad económica, políticas fiscales y monetarias, regulación predecible, instituciones sólidas y mercados de capitales desarrollados.

El *World Investment Report* de 2007 observa que Colombia, en contraste con otros países latinoamericanos, decidió revitalizar el programa de privatizaciones de la década de los noventa y lanzó una serie de ventas de activos estatales en servicios financieros y telecomunicaciones en la segunda mitad de los 2000. Las privatizaciones de la mayor empresa distribuidora de gas, Ecogas, distribuidoras locales de electricidad y parte de la mayor empresa de transmisión. El Congreso del país también aprobó la privatización del 20% de la petrolera estatal Ecopetrol, y aprobó la reducción de las tasas del impuesto sobre la renta de las empresas y las personas físicas. Colombia, a mediados de los 2000, tomó medidas para mejorar su entorno empresarial. Dentro de lo que se destaca de estas medidas, está el trabajo articulado que tiene el Estado con el sector privado. Según Aguilera (2008) en Colombia los esfuerzos del sector privado en el gobierno corporativo se centran en Confecámaras (Confederación de Cámaras de Comercio) y su Proyecto de Gobierno Corporativo es responsable de mejorar la conciencia de las prácticas de buen gobierno en todo el sector privado. Esta forma de asociatividad en el privado le permite al Estado tener un interlocutor clave a la hora de realizar políticas públicas. A través de mesas

de trabajo, se introdujeron medidas de facilitación para el desarrollo empresarial, como declaraciones tributarias electrónicas, reducción gradual del impuesto a la renta y simplificación de las reglas de contabilidad. Es por esto que Santiso explica que “Colombia volvió a recuperar el grado de inversión en junio 2011, apreciándose así una década de esfuerzos para estabilizar la economía y conseguir encarrilar luego en una senda de crecimiento sostenible.” (Santiso 2011, pág. 105).

Entre los informes anuales del *World Investment Report* del 1991 al 1999 se destaca que, durante esta época, Argentina eliminó requisitos de autorización de inversiones, restricciones a la repatriación de utilidades y dividendos, pago de impuestos especiales a la repatriación, y restricción de acceso al crédito interno. Junto a Brasil, lideraron algunos años la cantidad de tratados de inversión o acuerdos de cooperación en materia de inversiones. Dentro de este punto, se destaca el Acuerdo Marco para la Creación de un Área de Libre Comercio entre el Mercosur y la Comunidad Andina. Esta preveía el establecimiento de un marco normativo para la promoción de inversiones entre las dos subregiones. En el mismo sentido, Chudnovsky y López (2001) explican que se redujeron los aranceles, pasando de un promedio del 30% en 1988 a un 18% para 1991, además de la eliminación de casi todos los impuestos y retenciones a las exportaciones. Más allá de estas medidas, entre los informes del 2000 y 2010 se destacan otras como el régimen de promoción de inversiones en Argentina para inversiones en bienes de capital en manufacturas e infraestructura de 2004.

De la tabla IV.1, se puede notar que Argentina posee pocas diferencias con los otros países estudiados. Más allá de que Chile tiene más factores que favorecen a la internacionalización de sus empresas, los resultados de los factores para Argentina podrían ser comparables con los de Brasil, y hasta mayores que el caso colombiano. De todas maneras, se debería realizar un estudio con mayor profundidad de cada uno de los factores, ya que este cuadro da un panorama general de los países, pero no tiene un análisis exhaustivo de cada uno de los indicadores. Profundizando el último factor, las políticas gubernamentales, se entiende que Argentina tuvo un alto nivel de políticas unilaterales de apertura en el primer período, en conjunto con Chile. Para el segundo período esto cambia, siendo Chile y Colombia aquellos que tuvieron o continuaron con mayores políticas de liberalización de las economías. En cuanto a las políticas de financiamiento, es posible ver cómo todos los países, excepto Argentina para ambos períodos y Colombia sólo para el primero, tuvieron una fuerte política de financiamiento para que sus empresas puedan internacionalizarse. También las medidas bilaterales y/o

multilaterales llaman la atención ya que tuvieron una fuerte presencia en el período estudiado.

Retomando a las medidas unilaterales, las que más se destacan están relacionadas con el acceso a financiamiento para las empresas. Aun cuando ninguno de los países latinoamericanos tiene la capacidad de dar amplios programas de financiamiento para este tipo de actividades, Brasil tuvo políticas destinadas al fortalecimiento industrial y específicamente a la internacionalización de sus empresas y Chile permitió a las empresas acceder a mercados de capitales internacionales que le dieron más herramientas a las empresas para conseguir financiamiento a largo plazo. Colombia también trabajó en la reforma del mercado financiero que le permitió acceder al mercado de capitales a las empresas grandes y hoy es una de las actividades con más multinacionales en el país. Este punto resulta a este trabajo de suma importancia debido a que para los procesos de internacionalización, el financiamiento a tasas competitivas y a largo plazo es imprescindible. La falta de ellos hace que la internacionalización de una empresa sea algo difícil o imposible, como lo mencionó Promedon, una de las empresas entrevistadas.

En cuanto a las medidas bilaterales o multilaterales, se destacan las políticas de acuerdos con otros países. Retomando a Busse et al (2010) y Yeyati et al (2003), este tipo de tratados influyen en el incremento de las IED de unos países a otros. En este caso Chile fue el que tuvo la política más activa firmando más de 100 tipos de acuerdos. Colombia tuvo un desempeño bastante importante también, cerrando 3 tratados de libre comercio durante el período estudiado²⁸. Este tipo de políticas de posicionamiento internacional, pueden haber repercutido en la internacionalización de empresas de manera favorable, por ende, es una diferencia clave a resaltar. Argentina, en este caso, no tuvo un desempeño menor firmando 43 TBI en el primer período estudiado.

²⁸ En el caso de Colombia, a partir del 2010 firmó 6 tratados más, de los cuales 5 ya están en vigencia.

V. CONCLUSIONES FINALES

Para finalizar este trabajo se mencionan las conclusiones finales de esta investigación.

El trabajo tiene como objetivo entender por qué en Argentina, luego de la década de 1990 hasta el 2010 no se presentó un crecimiento en número de multilatinas como sí ocurrió en los otros casos estudiados. Para encontrar las causas de este proceso, se presentó una revisión bibliográfica y se eligió utilizar el modelo propuesto por UNCTAD de los *push and pull factors*, porque, según esta investigación, brinda herramientas para analizar los fenómenos a nivel nacional de una manera ordenada. Esto no quiere decir que explique específicamente caso a caso los procesos de internacionalización de empresas de todos los países para todos los períodos pero permite comprender y determinar algunos factores que influyen en las empresas. Luego de la elección del marco teórico se procedió a comparar los contextos de los casos estudiados con el fin de comprender el entorno del período analizado, como también las características que tienen las empresas. Y por último, se operacionalizaron las variables con el fin de presentar un panorama de cada país para los dos períodos determinados para comparar qué sucedió en cada uno de ellos. De la comparación de los casos, se llegó a las siguientes conclusiones:

El caso brasileño se destaca por la activa política industrial que tuvo el país en diferentes etapas políticas. Esta política industrial se basó en incentivos a diferentes sectores productivos como también una protección a aquellas industrias estratégicas, y política financiera para la expansión e internacionalización de sus empresas a través del BNDES. Esto se evidencia en la tabla de operacionalización de los factores de empuje, donde Brasil posee, en promedio, las barreras arancelarias más altas y en la forma de vincularse internacionalmente. Más allá de que los vínculos concretados no fueron muchos en comparación con los otros casos estudiados, es importante destacar la forma en que los hizo, promoviendo nuevos tipos de acuerdos de inversión que favorecen al país. Otro rasgo a destacar fue su proceso de liberalización que no sólo fue de una manera moderada, sino que también acompañó a su sector industrial con incentivos fiscales y de financiamiento. Todas estas características no se vieron en el proceso argentino.

En cuanto a Chile, una de las diferencias que se plantean es la aplicación de políticas de liberalización que se implementaron antes que en Argentina. Esto les permitió a las empresas chilenas, adaptarse a estos cambios con anterioridad y expandirse en los períodos donde otros países recién comenzaban a implementar medidas aperturistas. Esto les generó una ventaja ya que entendían las estrategias del entorno (Anand et al. 2006). De la tabla de operacionalización de los factores de empuje, se destaca que Chile es el

país que presenta más incentivos a internacionalizarse, ya que tiene características favorables como un mercado chico (que incentiva a sus empresas a buscar otros mercados), varios y diversos vínculos internacionales y barreras arancelarias bajas que generan el ingreso de más productos que compiten con la producción nacional. Otra diferencia mencionada en el contexto, es la forma en que reformó el sistema bancario y la estabilidad macroeconómica que permitió a sus empresas hacer inversiones con mayor previsibilidad y acceder a mercados de capitales para obtener financiamiento a largo plazo. Estas características tampoco se presentan en el caso argentino.

La principal diferencia que se puede notar con Colombia, es el momento donde acentuó la apertura de sus mercados, donde, en un contexto diferente, logró consolidar políticas internas de desarrollo del sector privado, para impulsar a algunas de sus empresas a expandirse internacionalmente. De la tabla que compara los factores de empuje de los países es posible notar que Colombia presenta escasez de recursos humanos y naturales y una gran presencia de competencia de empresas extranjeras que podría haber generado incentivos en sus empresas para que se internacionalizaran.

De lo evaluado hasta el momento es posible ver cómo las acciones de los gobiernos de los casos estudiados tuvieron una tendencia similar pero con diferencias que pueden haber tenido impacto en el desarrollo de las multinacionales locales. Más allá de que los cuatro países tuvieron medidas de apertura de las economías, se encuentran diferencias en términos de grado y de velocidad de la implementación de las políticas unilaterales y de las políticas de financiamiento que acompañaron a las empresas domésticas. Esto se suma también a las diferencias en el riesgo país de las economías de cada uno y la inflación de los casos para los períodos estudiados que se evidencia en la tabla IV.1. En este sentido, en Argentina la combinación de estas diferencias con respecto a los otros países pudo haber influido en la baja internacionalización de sus empresas en ese periodo. Argentina, a diferencia de los países anteriores, no logró consolidar políticas de financiamiento a largo plazo como lo hicieron los otros 3 países. Chile y Colombia lo lograron a través de modificaciones en las instituciones financieras de los países y Brasil a través de políticas específicas del BNDES que permitieron a las empresas acceder a financiamiento a largo plazo.

A pesar de no ser la única causa por la cual Argentina no tuvo una expansión tan grande de multilatinas a partir de la década de 1990, se concluye que la falta de políticas públicas que tengan como objetivo o propicien el desarrollo de las mismas tuvo influencia en este fenómeno. Sobre todo se destaca la falta de políticas de financiamiento hacia este tipo de

empresas. Otro factor que tuvo impacto en el desarrollo de estos actores fue la falta de previsibilidad económica que influye en la decisión de inversión de los empresarios argentinos ocasionada por la inestabilidad macroeconómica del país.



Universidad de
San Andrés

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Accenture. 2008. *Multi-Polar World 2: The Rise of the Emerging-Market Multinational*. Accenture.
- Aggarwal, Raj y Tamir Agmon. 1990. The International Success of Developing Country Firms: Role of Government-Directed Comparative Advantage. *MIR: Management International Review* 30 (2): 163–80.
- Agosin, Manuel R. Christian Larrain, y Nicolas Grau. 2010. Industrial Policy in Chile. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1817286>.
- Aguilera, Ruth V. 2008. A Comparative Analysis of Corporate Governance Systems in Latin America: Argentina, Brazil, Chile, Colombia, and Venezuela. *Corporate Governance in Developing Economies*: 151–71.
- Amighini, Alessia A. y Roberta Rabelotti. 2010. Outward FDI from Developing Country MNEs as a Channel for Technological Catch-Up. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1603569>.
- Anand, Jaideep, Esteban R. Brenes, Aneel Karnani y Arnoldo Rodriguez. 2006. Strategic Responses to Economic Liberalization in Emerging Economies: Lessons from Experience. *Journal of Business Research* 59 3: 365–71.
- Ariza Velasco, Fabio E. 2013. Caracterización de las respuestas de la Organización Carvajal (1960 - 2012) frente a las mutaciones del entorno. Universidad Nacional de Colombia. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/20564>
- Artopoulos, Alejandro. 2016. Desarrollo Informacional en América Latina. Casos de Pioneros de Buenos Aires (1980- 2014). <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.36240.61446>.
- Aulakh, Preet S. 2007. Emerging Multinationals from Developing Economies: Motivations, Paths and Performance. *Journal of International Management* 13(3): 235–40.
- Aykut, Dilek y Andrea Goldstein. 2006. Developing Country Multinationals: South-South Investment Comes of Age. OECD Development Center Working Paper No. 257. <https://doi.org/10.1787/245230176440>.
- Barbero, María I. 2014. Desde el momento fundacional hasta la construcción de la empresa local dominante: los años 1951 a 1990. En *Globalizar desde Latinoamérica: el caso Arcor*. Argentina: McGraw-Hill Interamericana Editores
- Barbero, María I. 2018. Las nuevas multinacionales: entre la historia y la teoría. En *Anuario CEEED*. Buenos Aires: Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo
- Boston Consulting Group. 2009. A fresh look at Latin America and how a new breed of competitors are reshaping the business landscape, <https://www.bcg.com/publications/2009/2009-bcg-multilatinas>
- Boston Consulting Group. 2018. Why Multilatinas hold the key to Latin América's Economic Future, <https://www.bcg.com/publications/2018/why-multilatinas-hold-key-latin-america-economic-future>
- Buckley, Peter. 1985. Review: Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets. *En Managerial and decision economics*. Bradford: University of Bradford Management Center

- Casanova, Lourdes. 2009. *Global Latinas: Latin America's emerging multinationals*. Londres: Palgrave Macmillan
- Casanova, Lourdes y Julián Kassum. 2014. *The Political Economy of an Emerging Global Power In Search of the Brazil Dream*. Londres: Palgrave Macmillan.
- Castro Olaya, Juanita, Juliana Castro Olaya e Indira Jaller Cuéter. 2012. Internationalization patterns of multilatinas. *AD-minister*, (21): 33-54. Scielo, http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1692-02792012000200003
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López. 2000. Industrial restructuring through mergers and acquisitions: the case of Argentina in the 1990s. *Transnational Corporations Vol. 9, N 3*.
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López. 2002. The strategies of multinational companies in 1990s Argentina. *CEPAL Review*: 155-176
- Chudnovsky, Daniel, Andrés López y Germán Pupato. 2006. Innovation and productivity in developing countries: A study of Argentine manufacturing firms' behavior (1992–2001). *Research Policy* 35: 266–288
- Chudnovsky, Daniel y Andrés López. 2007. Foreign direct investment and development: the MERCOSUR experience. *CEPAL Review*: 7-23.
- Cuervo Cazorra, Álvaro. 2008. The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas. *Journal of International Management* 14: 138–154
- Cuervo Cazorra, Álvaro. 2010. Multilatinas. *Universia Business Review*
- Cuervo Cazorra, Álvaro, Yadong Luo, Ravi Ramamurti y Siah Hwee Ang. 2018. The impact of the home country on internationalization. *Journal of World Business* 53(5): 593-604.
- Dawar, Niraj, y Tony Frost. 1999. Competing with giants: Survival strategies for local companies in emerging markets. *Harvard business review* 77: 119-132.
- Dunning, John y Sarianna Lundan. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy* Second Edition. Cornwall: Edward Elgar Publishing Limited
- Dunning, John. 1988. The theory of international production. *The International Trade Journal*, 3(1): 21-66.
- Dunning, John. 1994. Multinational enterprises and the globalization of innovatory capacity. *Research policy* 23(1): 67-88.
- Fajardo, María E. y Miguel Á. Carreño. 2014. Internacionalización e inversión recíproca de multilatinas: los casos de Brasil y México. *Paradigma económico* 6(2): 25-58
- Findlay, Ronald. 1987. Comparative Advantage. *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*. Londres: Palgrave Macmillan
- Ffrench-D, Ricardo. 2016. Progresos y retrocesos del desarrollo económico de Chile en los gobiernos de la Concertación: 1990-2009. *Trimestre económico* 83 (329).
- Gaggero, Alejandro. 2012. La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y la salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico* 52: 229-254.
- Gaggero, Alejandro y Marcelo Rougier. 2016. Los grupos económicos argentinos y la respuesta frente al arribo de las empresas multinacionales en la década de 1990. el

caso de madanes en la producción de aluminio. *Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica*

- Garay, Luis. 1998. Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. *La industria de América latina ante la globalización económica*. Bogotá: Ministerio de Hacienda y Crédito Público
- Goldstein, Andrea. 2007. Multilatinas. En *Multinational Companies from Emerging Economies*. Londres: Palgrave Macmillan
- González Pérez, María y Juan Vélez Ocampo en <https://www.eafit.edu.co/investigacion/revistacientifica/edicion-163/Paginas/multilatinas-colombianas-en-auge.aspx> (Consultado: 26/11/2021)
- Held, Günther, y Luis Jiménez. 1999. Liberalización financiera, crisis y reforma del sistema bancario chileno: 1974-1999. *Financiamiento del Desarrollo*.
- Hymer, Stephen. 1960. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Tesis Doctoral. Publicada póstumamente en The MIT Press, 1976. Cambridge, Mass.
- Johanson, Jan y Jan-Erik Vahlne. 1990. The mechanism of internationalization. *International Marketing Review* (4): 11–24.
- Johanson, Jan y Jan-Erik Vahlne. 2009. The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of international business studies*, 40(9): 1411-1431.
- Kundu, Sumit, Vikar Kumar y Susan Peters. 2008. Impact of ownership and location factors on service multinationals' internalization. *The Service Industries Journal* 28(5): 567-580.
- Ludueña, Miguel. 2011. The top 20 multinationals in Chile in 2010: retail, forestry and transport lead the international expansion. *ECLAC Unit on Investment and Corporate Strategies*.
- Mathews, John. 2002. Competitive advantages of the latecomer firm: A resource-based account of industrial catch-up strategies. *Asia Pacific journal of management* 19(4): 467-488.
- Mathews, John. 2006. Dragon multinationals: New players in 21 st century globalization. *Asia Pacific journal of management* 23(1): 5-27.
- Minda, Alexandre. 2008. The strategies of multilatinas: from the quest for regional leadership to the myth of the global corporation. *Groupement de Recherches Economiques et Sociales*.
- Ministerio de Economía de Brasil <https://www.gov.br/produtividade-e-comercio-exterior/pt-br/arquivos/Presentacion-General-ACFI-ES.pdf> (Consultado: 5/11/2021)
- Misas Arango, Gabriel. 2002. *La ruptura de los 90 del gradualismo al colapso*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Mortimore, Michael. 1993. Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo. *CEPAL* 51: 15-26
- Neary, Peter. 2009. Foreign Direct Investment: The OLI Framework. *The Princeton Encyclopedia of the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.

- Nova Caldas, Germán. 2016. La internacionalización de las empresas en Colombia. *Instituto Universitario de Análisis Económico y Social Documento de Trabajo*
- Osorio Espina, Horacio. 1998. Las mesas sectoriales: una estrategia para el desarrollo tecnológico, económico y social de Colombia. *Informador técnico* 58
- Pedersen, Kurt. 2003. The Eclectic Paradigm: A New Deal?. *Journal of International Business and Economy*
- Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). 2019. *Informe Mundial De Desarrollo Humano 2019: Índices de Desarrollo Humano*. Nueva York: Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
- Porter, Michael. 1980. Industry structure and competitive strategy: Keys to profitability. *Financial analysts journal* 36(4): 30-41.
- Porter, Michael. 1986. Changing patterns of international competition. *California management review* 28(2): 9-40.
- Porter, Michael. 1998. Clusters. Innovation, and Competitiveness: New Findings and Implications for Policy." *European Presidency Conference on Innovation and Clusters*.
- Porter, Michael. 1999. Los clusters y la competencia. *Revista Gestión*.
- Ramirez, Sebastián. 2019. La reforma en el sector eléctrico del Gran Buenos Aires. Comercio y nuevos actores empresariales (1992-2000). <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1771/2501>
- Reinstein, Andres y Francisco Rosende. 1999. Reforma Financiera en Chile. *La Transformación Económica de Chile*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Públicos
- Rougier, Marcelo. 2013. Reflexiones sobre la historia de la industria y las empresas en América Latina. *Revista de Historia Industrial*: 13-24
- Rougier, Marcelo. 2014 Crisis del sector externo y políticas industriales. Una mirada desde la experiencia histórica. *Industrializar Argentina*: 11-14
- Rougier, Marcelo. 2017 Dos siglos de industria en la Argentina. Una revisión historiográfica. *Serie Documentos de Trabajo del IIEP-BAIRES* 23: 1-104
- Rugman, Alan. 2006. *Inside the Multinationals 25th Anniversary Edition The economics of internal markets*. Londres: Palgrave Macmillan
- Sampieri, Roberto, Carlos Collado y Pilar Lucio. 2006. *Metodología de la Investigación, cuarta edición*. México DF: Mc Grow Hill Interamericana.
- Santamaría, Mauricio y Gabriel Piraquive. 2013. Evolución de la industria en Colombia. *Archivos de Economía del Departamento Nacional de Planeación*.
- Santiso, Javier. 2011. *La década de las multilatinas*. Madrid: Fundación Carolina.
- Servicio Nacional de Aprendizaje <https://www.sena.edu.co/es-co/Empresarios/Paginas/mesasSectoriales.aspx> (Consultado: 06/12/2021)
- Stal, Eva y Milton De Abreu Campanário. 2010. Empresas multinacionais de países emergentes: O crescimento das multilatinas. *Economia Global e Gestão*
- Strandkov, Jesper. 1995. Internationalization of companies. Copenhagen
- Tanev, Stoyan. 2012. Global from the Start: The Characteristics of Born-Global Firms in the Technology Sector. *Technology Innovation Management Review*.

- Tykesson, Daniel y Mikael Alserud. 2011. The Uppsala Model's Applicability on Internationalization Processes of European SMEs, Today. Lunds Universitet, <https://lup.lub.lu.se/luur/download?func=downloadFile&recordId=2058238&fileId=2436198>
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1991. *The Triad In Foreign Direct Investment*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1992. *Transnational corporations as engines of growth*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1993. *Transnational corporations and integrated international production*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1994. *Transnational Corporations, Employment and the Workplace*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1995. *Transnational corporations and competitiveness*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1996. *Investment, Trade and International Policy Agreements*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1997. *Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1998. *Trends and determinants*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 1999. *Foreign direct investment and the challenge of development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2000. *Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2001. *Promoting linkages*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2002. *Transnational Corporations and Export Competitiveness*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2003. *FDI Policies for Development: National and International Perspectives*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2004. *The Shift Towards Services*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development

- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2005. *Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2006. *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2007. *Transnational Corporations, Extractive Industries and development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2008. *Transnational Corporations, and the Infrastructure Challenge*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2009. *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2010. *Investing in a low-carbon economy*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2011. *Non-equity modes of international production and development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2012. *Towards a New Generation of Investment Policies*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2013. *Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2014. *Investing in the SDGs: An Action Plan*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2015. *Reforming International Investment Governance*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2016. *Investor Nationality: Policy Challenges*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2017. *Investment and the Digital Economy*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2018. *Investment and New Industrial Policies*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2019. *Special Economic Zones*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development

- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2020. *International Production Beyond the Pandemic*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- United Nations Conference of Trade and Development (UNCTAD). 2021. *Investing in sustainable recovery*. Geneva: United Nations Conference of Trade and Development
- Vernon, Raimond. 1966. International Investment and International Trade in the Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics* 80 (2): 190–207
- Welch, Lawrence y Reijo Luostarinen. 1993. Inward-Outward Connections in Internationalization. *Journal of International Marketing* 1(1): 44–56.



Universidad de
San Andrés

VII. ANEXOS

Anexo 1: Modelo de entrevista semi-estructurada

Preguntas para el conocimiento del entrevistado

- ¿Nos podría contar el rol que ocupa en la empresa?
- ¿Hace cuánto trabaja en la misma?
- Anteriormente, ¿se había desarrollado en algún rol parecido en otra empresa? ¿qué hacía antes?

Preguntas sobre la internacionalización de la empresa

- ¿Cuándo fue que se internacionalizó por primera vez? (entendiendo internacionalizar cómo generar valor afuera de Argentina con una planta, o centro de distribución, o cualquier otro tipo de actividad que implique valor agregado)
- Antes de generar valor agregado fuera del país, ¿exportaba?
- ¿Cuántas filiales tienen?
- ¿En dónde?
- ¿Cuál fue la primera?
- ¿Por qué eligió ese país?
- ¿Por qué lo hizo en ese momento y no en otro?
- ¿Tuvo que ver alguna acción puntual del país donde se internacionalizó que lo hiciera elegirlo?
- ¿Cuál fue el incentivo a internacionalizarse? o sea, por qué no siguió haciendo esa fase del producto como lo hacía hasta ese momento (sea produciendo en el país de origen o importándolo)

En el caso de que tenga producción en más de un país, repetir las últimas 5 preguntas

Factores que determinaron la internacionalización

- Si tuviera que determinar un hito de la empresa, ¿cuál contaría? ¿por qué?
- ¿En qué contexto se dió? ¿Cuáles considera que fueron los principales obstáculos y cómo los superaron?
- ¿Qué otros factores considera que favorecieron la internacionalización de la empresa?
- ¿El Estado argentino colaboró en su internacionalización?
- ¿Usted considera que hubo políticas públicas que incentivaron esto?

- ¿Todas las plantas que abrió en diferentes lugares tuvieron el mismo estímulo?
- Que Argentina integre una unión aduanera como es el Mercosur, ¿tiene o tuvo algún impacto en la internacionalización de la empresa?



Universidad de
San Andrés

Anexo 2: Perfil de los entrevistados

Tabla 1.

Perfil de los entrevistados y fechas de la entrevista

Empresa	Cargo	Antigüedad	Fecha de la entrevista
Arcor	Gerente de Asuntos públicos	2 años	Junio 2021 – Noviembre 2021 ²⁹
BGH	Gerente de Relaciones Institucionales	Menos de un año	Diciembre 2021
Despegar	Gerente senior de Relaciones Institucionales	5 años	Julio 2021
Promedon	Vicepresidente ejecutivo en la empresa	11 años	Diciembre 2021

Universidad de
San Andrés

²⁹ Para este caso, por motivos de ocupación de la empresa, la interacción se hizo en base a múltiples correos electrónicos y de preguntas puntuales por llamados telefónicos a la Jefa de Asuntos Públicos de la empresa.

Anexo 3: Medidas relevadas que favorecen a la IED

Argentina

1. Régimen de promoción de inversiones en bienes de capital en manufacturas e infraestructura (2004)
2. Acuerdo de Alcance Parcial para la Promoción Económica, Comercial y de Inversiones entre Argentina y Bolivia (2004)
3. Privatización de las empresas de telecomunicaciones estatales (1993)
4. Privatización de la empresa estatal de gas (1992)
5. Se quitaron los requisitos de autorización, restricciones a la repatriación de utilidades y dividendos, así como el pago de impuestos especiales a la repatriación, y restricción de acceso al crédito interno (1992)

Brasil

1. Financiamiento BNDES (2010)
2. Proveedores de telecomunicaciones de línea fija operen en más de una región del país (2009)
3. Banco controlado por el Estado do Brasil para comprar participaciones en bancos de propiedad privada (2009)
4. Eliminaron los impuestos que gravaban a los inversores extranjeros por transacciones en los mercados financieros y por la liquidación de préstamos en moneda extranjera (2009)
5. Fin al monopolio del Instituto de Resseguros do Brasil, de propiedad estatal (2006)
6. Simplificación de procedimientos (2004)
7. Revisión de política de inversiones (2004)
8. Financiamiento BNDES (2002)
9. Libera privat de servicios (1996)
10. Libera privatizaciones (1995)
11. Financiamiento BNDES (1994)

Chile

1. Restricciones cambiarias adicionales (1995)
2. Liberalización del régimen de salida de IED (1994)
3. Regulación Bancaria (1993)
4. entidades supervisoras (1993)
5. Nueva ley de propiedad intelectual (1992)

Colombia

1. Promoción de privatizaciones (2007)
2. Venta de Ecogar (2007)
3. Participación extranjera de Ecopetrol (2007)
4. Consejo de inversiones con Estados Unidos (1998)
5. Transmisión de televisión a la IED (1995)
6. “Ex post facto” (1994)



Universidad de
San Andrés

Anexo 4: IED desde países latinoamericanos

Tabla 2

Flujo de IED desde países latinoamericanos (expresado en millones de dólares)

Año	Argentina	Brasil	Chile	Colombia
1989	79	523	10	29
1990	50	665	8	16
1991	-41	1014	123	24
1992	-7	137	378	50
1993	704	580	434	240
1994	1,013	618	911	149
1995	1,498	1,163	751	285
1996	1600	-469	1,188	328
1997	3,653	1,116	1,463	809
1998	2,325	2,854	1,483	796
1999	1,730	1,690	2,558	116
2000	901	2,282	3,987	325
2001	161	-2,258	1,610	16
2002	-627	2,482	343	857
2003	774	249	1,606	938
2004	442	9,807	1,563	142
2005	1,311	2,517	2,183	4,662
2006	2,439	28,202	2,212	1,098
2007	1,504	7,067	4,852	913
2008	1,391	20,457	9,151	2,486
2009	712	-10,084	6,213	3,505
2010	965	22,060	10,534	5,483
2011	1,488	11,062	13,617	8,420
2012	1,055	-5,301	17,041	-606
2013	890	-478	9,390	7,652
2014	1,921	-3,261	12,091	3,899
2015	875	-11,643	15,456	4,218
2016	1,787	-5,901	8,236	4,517
2017	1,156	19,040	3,599	3,690
2018	1,802	-16,336	1,292	5,126
2019	1,539	19,031	9,278	3,219
2020	1,234	-25,808	11,583	1,966

Fuente: World Investment Report 1991-2021

Anexo 5: Acuerdos firmados por Argentina, Brasil, Chile y Colombia

Tabla 3

Acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones de Brasil

Acuerdos de cooperación y facilitación de inversiones		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en vigencia
India	25/1/2020	Tramitación en el Congreso
Ecuador	25/9/2019	Tramitación en el Congreso
Marruecos	13/6/2019	Tramitación en el Congreso
Emiratos árabes	15/3/2019	Tramitación en el Congreso
Guyana	13/12/2018	Tramitación en el Congreso
Suriname	2/5/2018	Tramitación en el Congreso
Etiopía	11/4/2018	Tramitación en el Congreso
Colombia	9/10/2015	En ratificación por Colombia
Angola	1/4/2015	En vigor
Malawi	25/6/2015	En ratificación por Malawi
Mozambique	30/3/2015	En ratificación por Mozambique
México	26/5/2015	En vigor

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del sitio web del Ministerio de Relaciones Exteriores de Brasil.

Universidad de
San Andrés

Tabla 4**Acuerdos de doble imposición firmados por Brasil**

Acuerdos de doble imposición		
País	Fecha de firma	Entrada en vigor
Japón	1967	1967
Francia	1971	1972
Bélgica	1972	1973
Dinamarca	1974	1975
España	1974	1976
Austria	1975	1976
Suecia	1975	1975
Alemania	1976	Sin efecto desde 2006
Italia	1978	1981
Luxemburgo	1978	1980
Argentina	1980	1983
Noruega	1980	1981
Ecuador	1983	1988
Filipinas	1983	1991
Canadá	1984	1986
Eslovaquia y Rep. Checa	1986	1991
Hungría	1986	1991
India	1988	1992
Corea del sur	1989	1991
Países bajos	1990	1991
China	1991	1993
Finlandia	1996	1998
Portugal	2000	2001
Chile	2001	2003
Ucrania	2002	2006
Sudáfrica	2003	2006
México	2003	2006
Rusia	2004	2017
Israel	2005	2005
Venezuela	2005	2014
Perú	2006	2009
Trinidad e Tobago	2008	2014
Turquía	2010	2013
Emiratos árabes	2018	2021
Suiza	2018	n/d

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del sitio web del Ministerio de Economía de Brasil.

Tabla 5

Tratados bilaterales de inversión firmados por Chile

Tratados bilaterales de inversión		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en vigencia
Argentina	2/08/1991	27/02/1995
España	2/10/1991	27/04/1994
Francia	14/07/1992	5/12/1994
Bélgica	15/07/1992	5/08/1999
Malasia	11/11/1992	4/08/1995
Italia	8/03/1993	23/06/1995
Venezuela	1/04/1993	17/05/1994
Suecia	24/05/1993	13/02/1996
Finlandia	27/05/1993	14/06/1996
Dinamarca	28/05/1993	30/11/1995
Noruega	1/06/1993	4/11/1994
Ecuador	27/10/1993	21/02/1996
Brasil	22/03/1994	n. d.
China	23/03/1994	14/10/1995
Bolivia	22/09/1994	21/07/1999
Croacia	28/11/1994	31/07/1996
Reino Unido	24/04/1995	23/06/1997
República Checa	24/04/1995	2/12/1996
Portugal	28/04/1995	22/09/2000
Rumania	4/07/1995	27/08/1997
Polonia	5/07/1995	22/09/2000
Paraguay	7/08/1995	21/12/1999
Ucrania	30/10/1995	29/08/1997
Filipinas	20/11/1995	6/11/1997
Cuba	10/01/1996	30/09/2000
Australia	9/07/1996	18/11/1999
Grecia	10/07/1996	7/03/2003
Costa Rica	11/07/1996	8/07/2000
Corea	6/09/1996	18/11/1991
El Salvador	8/11/1996	18/11/1991
Guatemala	8/11/1996	10/12/2001
Nicaragua	8/11/1996	10/12/2001
Panamá	8/11/1996	21/12/1999
Honduras	11/11/1996	10/01/2002
Hungría	10/03/1997	n. d.

Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en vigencia
Alemania	14/04/1997	17/11/2000
Austria	8/09/1997	18/06/1999
Turquía	21/08/1998	n. d.
Túnez	23/10/1998	n. d.
Sudáfrica	12/11/1998	n. d.
Países Bajos	30/11/1998	21/12/1999
Indonesia	7/04/1999	n. d.
Nueva Zelanda	22/07/1999	n. d.
Egipto	5/08/1999	n. d.
Vietnam	16/09/1999	n. d.
Suiza	24/09/1999	22/08/2002
Líbano	13/10/1999	n. d.
Colombia	22/01/2000	n. d.
Perú	2/02/2000	11/08/2001
República Dominicana	28/11/2000	n. d.
Islandia	26/06/2003	16/05/2006
Uruguay	25/03/2010	n. d.

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Sistema de información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

Tabla 6**Acuerdos de doble imposición firmados por Chile**

Acuerdos de doble imposición	
País	Vigencia
Canadá	2000
México	2000
Brasil	2004
Corea	2004
Ecuador	2004
España	2004
Noruega	2004
Perú	2004
Polonia	2004
Croacia	2005
Dinamarca	2005
Reino Unido	2005
Suecia	2006
Francia	2007
Nueva Zelanda	2007
Irlanda	2009
Malasia	2009
Paraguay	2009
Portugal	2009
Colombia	2010
Bélgica	2011
Suiza	2011
Tailandia	2011
Rusia	2013
Australia	2014
Austria	2016
Argentina	2017
China	2017
Italia	2017
Japón	2017
República Checa	2017
Sudáfrica	2017
Uruguay	2019

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Ministerio de Economía de Chile

Tabla 7**Tratados de libre comercio firmados por Chile**

Acuerdos de libre comercio		
Partes signatarias	Firma	Vigencia
Canadá	5/12/1996	5/07/1997
México (ACE 41)	17/04/1998	1/08/1999
Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua)	18/10/1999	
Unión Europea (UE)	18/11/2002	1/02/2003
Corea del Sur	15/02/2003	1/04/2004
Estados Unidos	6/06/2003	1/01/2004
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	26/06/2003	1/12/2004
Nueva Zelanda, Singapur y Brunei Darussalam (P4)	18/07/2005	
China	18/11/2005	1/10/2006
Panamá	27/06/2006	7/03/2008
Perú	22/08/2006	1/03/2009
Colombia	27/11/2006	8/05/2009
Japón	27/03/2007	3/09/2007
Australia	30/07/2008	6/03/2009
Turquía	14/07/2009	1/03/2011
Malasia	13/11/2010	18/04/2012
Vietnam	12/11/2011	4/02/2014
Tailandia	4/10/2013	5/11/2015
Alianza del Pacífico	10/02/2014	1/05/2016
Hong Kong, China	7/09/2014	29/11/2014
Indonesia	14/12/2017	10/08/2019
Acuerdo Amplio y Progresista de Asociación Transpacífico (CPTPP)	8/03/2018	30/12/2018
Reino Unido	30/01/2019	1/01/2021

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Servicio de Información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

Tabla 8**Tratados bilaterales de inversión firmados por Colombia**

Tratados bilaterales de inversión		
Parte	Firma	Entrada en vigencia
España	31/03/2005	22/09/2007
Suiza	17/05/2006	6/10/2009
Perú	11/12/2007	30/12/2010
China	22/11/2008	3/07/2012
India	10/11/2009	3/07/2012
Reino Unido	17/03/2010	10/10/2014
Japón	12/09/2011	No vigente
Singapur	17/07/2013	No vigente
Francia	10/07/2014	No vigente
Turquía	28/07/2014	No vigente

Fuente:Elaboración propia en base a los datos del Servicio de Información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

Tabla 9**Acuerdos de doble imposición firmados por Colombia**

Acuerdos de doble imposición		
País	Firmado	Aplicado
Comunidad Andina de Naciones	2004	2005
España	2006	2008
Chile	2008	2009
Suiza	2009	2012
Canadá	2011	2012
México	2012	2013
República Checa	2013	2015
Portugal	2013	2015
India	2013	2014
Corea del sur	2013	2014
Gran Bretaña	2018	2019
Italia	2019	2021
Francia	2020	No vigente
Alianza del Pacífico – Tratamiento impositivo para Fondos de Pensiones.	2021	No vigente
Japón	2021	No vigente
Emiratos arabes	n/d	No vigente

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Ministerio de Economía de Colombia

Tabla 10**Tratados de libre comercio firmados por Colombia**

Acuerdos de libre comercio		
Parte signataria	Firma	Vigencia
Alianza del Pacífico	10/02/2014	1/05/2016
Asociación Europea de Libre Comercio (AELC)	25/11/2008	1/07/2011
Canadá	21/11/2008	15/08/2011
Chile	27/11/2006	8/05/2009
Corea	21/02/2013	15/07/2016
Costa Rica	22/05/2013	1/08/2016
Estados Unidos	22/11/2006	15/05/2012
Israel	30/09/2013	11/08/2020
Mercosur AAP.CE N° 72	21/07/2017	
México	13/06/1994	
Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras)	9/08/2007	
Unión Europea	26/06/2012	

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Servicio de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos (OEA)

Tabla 11**Tratados bilaterales de inversión firmados por Argentina**

Tratados bilaterales de inversión		
Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en vigencia
Italia	22/05/1990	14/10/1993
Bélgica-Luxemburgo	28/06/1990	20/05/1994
Reino Unido	11/12/1990	19/02/1993
Alemania	9/04/1991	8/11/1993
Suiza	12/04/1991	6/11/1992
Francia	3/07/1991	3/03/1993
Polonia	31/07/1991	01/09/1992
Chile	2/08/1991	1/01/1995
España	3/10/1991	28/09/1992
Canadá	5/11/1991	29/04/1993
Estados Unidos	14/11/1991	20/10/1994
Suecia	22/11/1991	28/09/1992
Turquía	8/05/1992	1/05/1995
Egipto	11/05/1992	3/12/1993
Túnez	17/06/1992	23/01/1995
Austria	7/08/1992	1/01/1995
Países Bajos	2/10/1992	1/10/1994
China	5/11/1992	1/08/1994
Dinamarca	6/11/1992	2/01/1995
Hungría	5/02/1993	1/10/1997
Senegal	6/04/1993	n.d.
Armenia	16/04/1993	20/12/1994
Rumania	29/07/1993	1/05/1995
Finlandia	5/11/1993	3/05/1996
Venezuela	16/11/1993	1/07/1995
Jamaica	8/02/1994	1/12/1995
Ecuador	18/02/1994	1/12/1995
Bolivia	17/03/1994	1/05/1995
Corea	17/05/1994	24/09/1996
Portugal	6/10/1994	3/05/1996
Perú	10/11/1994	24/10/1996
Croacia	2/12/1994	1/06/1996
Israel	23/07/1995	10/04/1997
Ucrania	9/08/1995	6/05/1997
Australia	23/08/1995	11/01/1997

Acuerdo/Parte(s)	Fecha de suscripción	Entrada en vigencia
Indonesia	7/11/1995	n.d.
Cuba	30/11/1995	19/02/1997
Lituania	14/03/1996	1/09/1998
El Salvador	9/05/1996	8/01/1999
Panamá	10/05/1996	22/06/1998
Vietnam	3/06/1996	1/06/1997
Marruecos	13/06/1996	19/02/2000
República Checa	21/09/1996	23/07/1998
México	13/11/1996	22/07/1998
Costa Rica	21/05/1997	1/05/2001
Guatemala	21/04/1998	7/12/2002
Rusia	25/06/1998	20/11/2000
Sudáfrica	23/07/1998	1/01/2001
Nicaragua	10/08/1998	1/02/2001
India	20/08/1999	12/08/2002
Nueva Zelanda	27/08/1999	n.d.
Filipinas	20/09/1999	1/01/2002
Grecia	26/10/1999	7/01/2003
Tailandia	18/04/2000	7/03/2002
Argelina	4/10/2000	28/01/2002
República Dominicana	16/03/2001	n.d.
Malasia	06/09/1994	20/03/1996
Bulgaria	21/09/1993	11/03/1997

Fuente:Elaboración propia en base a los datos del Servicio de Información de Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA)

Tabla 12**Acuerdos de doble imposición firmados por Argentina**

Convenios para evitar la doble imposición vigentes		
País	Fecha de firma	Entrada en vigor
Bolivia	30/10/1976	4/06/1979
Alemania	15/07/1978	25/11/1979
Francia	4/04/1979	1/03/1981
Italia	15/11/1979	15/12/1983
Brasil	17/05/1980	7/12/1982
Canadá	29/04/1993	30/12/1994
Finlandia	13/12/1994	5/12/1996
Suecia	31/05/1995	10/05/1997
Dinamarca	12/12/1995	3/09/1997
Reino Unido	3/01/1996	1/08/1997
Bélgica	12/06/1996	22/07/1999
Países Bajos	27/12/1996	11/02/1998
Noruega	8/10/1997	30/12/2001
Australia	27/08/1999	30/12/1999
Rusia	10/10/2001	16/10/2012
España	11/03/2013	23/12/2013
Suiza	20/04/2014	27/11/2015
Chile	15/05/2015	11/10/2016
México	4/11/2015	23/08/2017
Emiratos Árabes Unidos	3/11/2016	4/02/2019
Qatar	19/04/2018	31/01/2021

Fuente: Elaboración propia en base a los datos del Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto de Argentina

Anexo 6: Distinción entre economías desarrolladas y en desarrollo según FMI

Tabla 13

Economías emergentes y en desarrollo

Economías emergentes y en desarrollo		
Afghanistan	Georgia	Palau
Albania	Ghana	Panamá
Algeria	Grenada	Papua New Guinea
Angola	Guatemala	Paraguay
Antigua and Barbuda	Guinea	Perú
Argentina	Guinea-Bissau	Philippines
Armenia	Guyana	Polonia
Aruba	Haití	Qatar
Azerbaijan	Honduras	Rumania
Bahamas	Hungría	Rusia
Bahrain	India	Rwanda
Bangladesh	Indonesia	Samoa
Barbados	Irán	São Tomé and Príncipe
Belarus	Irak	Arabia Saudita
Belize	Jamaica	Senegal
Benin	Jordan	Serbia
Bhutan	Kazakhstan	Seychelles
Bolivia	Kenia	Sierra Leone
Bosnia and Herzegovina	Kiribati	Islas Solomon
Botswana	Kosovo	Somalia
Brasil	Kuwait	Sudáfrica
Brunei Darussalam	República de Kyrgyz	Sudán del sur
Bulgaria	Lao	Sri Lanka
Burkina Faso	Lebanon	St. Kitts and Nevis
Burundi	Lesotho	St. Lucia
Cabo Verde	Liberia	St. Vincent and the Grenadines
Camboya	Libia	Sudan ¹
Camerun	Madagascar	Suriname
República Centro Africana	Malawi	Syria ²
Chad	Malaysia	Tajikistan
Chile	Maldivas	Tanzania
China	Mali	Tailandia
Colombia	Islas Marshall	Timor-Leste
Comoros	Mauritania	Togo
República Democrática del Congo	Mauritius	Tonga
República del Congo	México	Trinidad and Tobago
Costa Rica	Micronesia	Túnez
Costa de Marfil	Moldova	Turquía

Economías emergentes y en desarrollo		
Croacia	Mongolia	Turkmenistan
Djibouti	Montenegro	Tuvalu
Dominica	Marruecos	Uganda
República Dominicana	Mozambique	Ucrania
Ecuador	Myanmar	Emiratos Árabes Unidos
Egipto	Namibia	Uruguay
El Salvador	Nauru	Uzbekistán
Equatorial Guinea	Nepal	Vanuatu
Eritrea	Nicaragua	Venezuela
Swatini	Níger	Vietnam
Ethiopia	Nigeria	Yemen
Fiji	North Macedonia	Zambia
Gabón	Omán	Zimbabwe
The Gambia	Pakistan	
¹ Data for 2011 exclude South Sudan after July 9. Data for 2012 and onward pertain to the current Sudan.		
² Data is excluded from 2011 and onward because of the ongoing conflict and related lack of data.		

Fuente: FMI. Extraído desde <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/groups.htm>

Tabla 14
Economías desarrolladas

Economías desarrolladas		
Australia	Islandia	Noruega
Austria	Irlanda	Portugal
Bélgica	Israel	Puerto Rico
Canadá	Italia	San Marino
Chipre	Japón	Singapur
Republica Checa	Corea del sur	República Eslovaca
Dinamarca	Latvia	Eslovenia
Estonia	Lithuania	España
Finlandia	Luxembourg	Suecia
Francia	Macao SAR	Suiza
Alemania	Malta	Taiwan
Gracia	Países Bajos	Reino Unido
Hong Kong	Nueva Zelanda	Estados Unidos

Fuente: FMI. Extraído desde <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2020/01/weodata/groups.htm>

Anexo 7: Datos de la operacionalización de los factores

Tabla 15

Factores de empuje de Argentina

Argentina		Período	
		1990-1999	2000-2009
Tamaño de mercado	Población (Banco Mundial)	34.586.239	38.683.807
Vínculos internacionales	TBI en vigor con países desarrollados	20	0
	TBI en vigor con países en desarrollo	23	11
	TDI en vigor con países desarrollados	11	1
	TDI en vigor con países en desarrollo	2	0
	TLC en vigor con países desarrollados	0	0
	TLC en vigor con países en desarrollo	0	0
	Acuerdos regionales en vigor	1	1
	Grado de Apertura de la Economía, a precios corrientes (CEPAL)	17,80	35,42
Barreras comerciales	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos primarios (Banco Mundial)	6,19	3,12
	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos manufacturados (Banco Mundial)	13,44	8,63
	Tasa arancelaria promedio ponderado de todos los productos (Banco Mundial)	12,54	7,85
Dependencia del mercado doméstico	Importaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	9,72	15,27
	Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	9,00	21,13
Riesgo país	EMDB de JP Morgan (sólo se tienen datos desde el 97, para Chile desde el 99) (Banco Mundial)	591,12	2381,02
Costos impositivos	Impuesto sobre utilidades (% de utilidades comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	3,2
	Impuestos laborales y contribuciones (% de ganancias comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	29,40
Escasez de recursos humanos calificados	Fuerza laboral con educación avanzada (% del total)	n/d	84,24
	Fuerza laboral con educación básica (% del total)	n/d	53,81
Escasez de recursos naturales	Ahorros reajustados: Agotamiento de los recursos naturales (% del INB) (Banco Mundial)	1,09	3,88
Inflación	Inflación, índice de deflación del PIB (% anual) (Banco Mundial)	223.33**	
Competencia de empresas extranjeras	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) (Banco Mundial)	2,59	2,16
Falta de industrias de insumos o componentes	Importaciones de bienes por grandes categorías económicas: Bienes intermedios % PIB	2%	7%
Políticas unilaterales de apertura	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	3	2
Políticas de financiamiento	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	0	0

Tabla 16

Factores de empuje de Brasil

		Período	
		1990-1999	2000-2009
	Brasil		
Tamaño de mercado	Población (Banco Mundial)	160.713.996	184.768.141
Vínculos internacionales	TBI en vigor con países desarrollados	0	0
	TBI en vigor con países en desarrollo	0	0
	TDI en vigor con países desarrollados	16	2
	TDI en vigor con países en desarrollo	6	5
	TLC en vigor con países desarrollados	0	0
	TLC en vigor con países en desarrollo	0	0
	Acuerdos regionales en vigor	1	1
	Grado de Apertura de la Economía, a precios corrientes (CEPAL)	17,30	26,28
Barreras comerciales	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos primarios (Banco Mundial)	7,15	2,72
	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos manufacturados (Banco Mundial)	18,55	10,73
	Tasa arancelaria promedio ponderado de todos los productos (Banco Mundial)	14,55	8,53
Dependencia del mercado doméstico	Importaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	9,03	12,69
	Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	8,56	13,58
Riesgo país	EMDB de JP Morgan (sólo se tienen datos desde el 97, para Chile desde el 99) (Banco Mundial)	786,23	578,16
Costos impositivos	Impuesto sobre utilidades (% de utilidades comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	n/d
	Impuestos laborales y contribuciones (% de ganancias comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	n/d
Escasez de recursos humanos calificados	Fuerza laboral con educación avanzada (% del total)	84,24	83,94
	Fuerza laboral con educación básica (% del total)	64,93	
Escasez de recursos naturales	Ahorros reajustados: Agotamiento de los recursos naturales (% del INB) (Banco Mundial)	65,65	1,80
Inflación	Inflación, índice de deflación del PIB (% anual) (Banco Mundial)	849.21**	
Competencia de empresas extranjeras	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) (Banco Mundial)	1,45	2,85
Falta de industrias de insumos o componentes	Importaciones de bienes por grandes categorías económicas: Bienes intermedios % PIB	3%	7%
Políticas unilaterales de apertura	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	2	1
Políticas de financiamiento	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	2	2

Tabla 17
Factores de empuje de Chile

Chile		Período	
		1990-1999	2000-2009
Tamaño de mercado	Población (Banco Mundial)	14.249.597	16.106.936
Vínculos internacionales	TBI en vigor con países desarrollados	4	14
	TBI en vigor con países en desarrollo	8	13
	TDI en vigor con países desarrollados	0	11
	TDI en vigor con países en desarrollo	0	8
	TLC en vigor con países desarrollados	1	5
	TLC en vigor con países en desarrollo	1	4
	Acuerdos regionales en vigor	0	0
	Grado de Apertura de la Economía, a precios corrientes (CEPAL)	54,46	68,90
Barreras comerciales	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos primarios (Banco Mundial)	10,86	4,54
	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos manufacturados (Banco Mundial)	10,77	4,79
	Tasa arancelaria promedio ponderado de todos los productos (Banco Mundial)	10,79	4,72
Dependencia del mercado doméstico	Importaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	27,51	31,15
	Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	28,21	37,87
Riesgo país	EMDB de JP Morgan (sólo se tienen datos desde el 97, para Chile desde el 99) (Banco Mundial)	175,35	145,11
Costos impositivos	Impuesto sobre utilidades (% de utilidades comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	18,33
	Impuestos laborales y contribuciones (% de ganancias comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	3,80
Escasez de recursos humanos calificados	Fuerza laboral con educación avanzada (% del total)	87,39	86,86
	Fuerza laboral con educación básica (% del total)	48,48	47,48
Escasez de recursos naturales	Ahorros reajustados: Agotamiento de los recursos naturales (% del INB) (Banco Mundial)	2,76	4,77
Inflación	Inflación, índice de deflación del PIB (% anual) (Banco Mundial)	10,54	5,37
Competencia de empresas extranjeras	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) (Banco Mundial)	2,05	3,50
Falta de industrias de insumos o componentes	Importaciones de bienes por grandes categorías económicas: Bienes intermedios % PIB	8%	13%
Políticas unilaterales de apertura	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	3	2
Políticas de financiamiento	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	2	2

Tabla 18

Factores de empuje de Colombia

Colombia		Período	
		1990-1999	2000-2009
Tamaño de mercado en general	Población (Banco Mundial)	36.071.912	42.291.228
Vínculos internacionales	TBI en vigor con países desarrollados	0	2
	TBI en vigor con países en desarrollo	0	0
	TDI en vigor con países desarrollados	0	1
	TDI en vigor con países en desarrollo	0	2*
	TLC en vigor con países desarrollados	0	0
	TLC en vigor con países en desarrollo	0	1
	Acuerdos regionales en vigor	1	1
	Grado de Apertura de la Economía, a precios corrientes (CEPAL)	30,04	36,92
Barreras comerciales	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos primarios (Banco Mundial)	11,57	10,33
	Tasa arancelaria promedio ponderado de productos manufacturados (Banco Mundial)	10,36	9,64
	Tasa arancelaria promedio ponderado de todos los productos (Banco Mundial)	10,61	9,80
Dependencia del mercado doméstico	Importaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	19,06	19,53
	Exportaciones de bienes y servicios como % del PIB (Banco Mundial)	16,26	16,51
Riesgo país	EMDB de JP Morgan (sólo se tienen datos desde el 97, para Chile desde el 99) (Banco Mundial)	453,03	418,49
Costos impositivos	Impuesto sobre utilidades (% de utilidades comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	20,88
	Impuestos laborales y contribuciones (% de ganancias comerciales) Datos 2006-2009 (Banco Mundial)	n/d	32,55
Escasez de recursos humanos calificados	Fuerza laboral con educación avanzada (% del total)	n/d	79,43
	Fuerza laboral con educación básica (% del total)	n/d	60,66
Escasez de recursos naturales	Ahorros reajustados: Agotamiento de los recursos naturales (% del INB) (Banco Mundial)	2,64	5,83
Inflación	Inflación, índice de deflación del PIB (% anual) (Banco Mundial)	22,89	8,78
Competencia de empresas extranjeras	Inversión extranjera directa, entrada neta de capital (% del PIB) (Banco Mundial)	4,66	6,50
Falta de industrias de insumos o componentes	Importaciones de bienes por grandes categorías económicas: Bienes intermedios % PIB	4%	8%
Políticas unilaterales de apertura	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	3	3
Políticas de financiamiento	Relevamiento del World Investment Report y otras publicaciones	0	1