

Índice

Presentación.....	7
--------------------------	----------

Dossier

Las nuevas multinacionales

editado por María Inés Barbero y Mario Cerutti

Introducción: Las nuevas multinacionales, entre la historia y la teoría María Inés Barbero.....	11
--	-----------

Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017) Mario Cerutti	31
--	-----------

Multinacionais brasileiras: estratégias e trajetórias Armando Dalla Costa	85
---	-----------

Sin recetas. La internacionalización de multinacionales de software argentinas (2002-2014) Alejandro Artopoulos	135
--	------------

Dos grupos económicos às novas multinacionais em Portugal (1970-2010) José Amado Mendes.....	187
---	------------

Reseña

Llorca-Jaña, Manuel y Diego Barría Traverso. eds. 2017. <i>Empresarios y empresas en la historia de Chile: 1930-2015.</i> Santiago de Chile: Editorial Universitaria Araceli Almaraz	207
--	------------

Directrices para autores/as.....	215
---	------------

Presentación

Con esta décima edición del *Anuario Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo* (CEEED) iniciamos una nueva etapa de publicación semestral de la revista. Los cambios implementados son producto tanto de la experiencia acumulada a lo largo de estos años en la edición de revistas científicas como de la multiplicación de los intercambios con colegas que integran el staff de publicaciones similares.

El presente número, editado por María Inés Barbero y Mario Cerutti, contiene un dossier sobre las “nuevas multinacionales”. Reune colaboraciones inéditas de investigadores de México, Brasil, Argentina y Portugal, a los que suma un artículo introductorio de revisión que ofrece asimismo aportes originales. El dossier aborda la problemática de las empresas multinacionales de países emergentes o de desarrollo intermedio desde una perspectiva histórica, proponiendo al mismo tiempo establecer puentes con la teoría, revisitándola a la luz de la experiencia concreta de las firmas.

Su preparación ha representado un muy importante esfuerzo colectivo de parte de este equipo editorial y de los evaluadores externos, cuyo aporte deseamos destacar, ya que han contribuido con sus observaciones a enriquecer las colaboraciones de los autores.

Equipo Editorial

Dossier

Las nuevas multinacionales

editado por María Inés Barbero y Mario Cerutti

Introducción

Las nuevas multinacionales: entre la historia y la teoría

María Inés Barbero¹
Universidad de Buenos Aires, Argentina

Resumen

Esta contribución se propone analizar el contenido de los artículos incluidos en el presente dossier a la luz de los debates sobre la pertinencia de la teoría clásica de la internacionalización de firmas para explicar la expansión de las empresas multinacionales de países emergentes y de desarrollo medio (las “nuevas multinacionales”). Tras presentar diversas vertientes de las teorías clásicas y de las nuevas propuestas teóricas, se enfoca en el fenómeno de las multinacionales latinoamericanas (las multilaterales), identificando las mayores y las más internacionalizadas, sus países de origen y su especialización sectorial. Luego de sintetizar los contenidos de los distintos artículos que integran el dossier, la introducción se cierra analizando los aportes que ofrecen para fortalecer el diálogo entre teoría e historia.

Palabras clave

Empresas Multinacionales; Países Emergentes; Teoría; Historia de empresas.

Abstract

This contribution intends to analyze the content of the articles included in this dossier, in the light of the discussions on the relevance of

¹ Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo / Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (UBA-CONICET), Argentina.
barbero.mariaines@gmail.com

the classical theory of the internationalization of the firms to explain the expansion of multinational companies in emergent countries (the “new multinationals”). After presenting different aspects of classical theories and new theoretical proposals, it focuses on the phenomenon of the Latin American multinationals (“multilatinas”), identifying the largest and the most internationalized, their countries of origin and their sectoral specialization. After summarizing the content of the various articles that integrate the dossier, the introduction closes analyzing their contributions to strengthen the dialogue between theory and history.

Key words

Multinational Corporations; Emerging Countries; Theory; Business History.

Introducción

Uno de los fenómenos más destacados de la segunda economía global, que ha generado perplejidad en managers, consultores y académicos (Cuervo-Cazurra y Ramamurti 2014), ha sido la expansión de empresas multinacionales provenientes de economías emergentes o de ingreso medio (EMNEs), que desde la década de 1990 han ido incrementando su participación en el mercado mundial, compitiendo con las de los países más desarrollados (DMNEs).

Su presencia y su dinamismo han significado un desafío no solo para las grandes compañías internacionales estadounidenses, europeas y japonesas -que han debido enfrentarse a nuevos competidores en sus mercados internos y externos-, sino también para la teoría de la empresa multinacional, que hasta entonces había sido elaborada a partir de la experiencia de las DMNEs en la segunda mitad del siglo XX.

Cabe destacar sin embargo que, aunque las EMNEs han acrecentado drásticamente su participación en la economía global desde los años 1990, su internacionalización se inició varias décadas antes (Wells 1977, Lall 1983). La primera oleada, que comenzó durante los años 1960 y tomó mayor impulso durante la década posterior, fue protagonizada por empresas asiáticas y latinoamericanas, con inversiones destinadas a países limítrofes con menor nivel de desarrollo. La segunda, que tuvo lugar en la década de 1980, fue encabezada por compañías asiáticas, provenientes

de Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea del Sud. Las empresas latinoamericanas, por su parte, se vieron muy afectadas por la crisis de la deuda externa, si bien algunas de ellas continuaron con la actividad internacional. En comparación con la oleada precedente, las inversiones fueron en promedio de mayor escala y en segmentos de mayor sofisticación tecnológica, destinándose su producción a mercados externos al del país receptor (Chudnovsky y López 1999).

La tercera ola de inversiones se inició en la década de 1990. La participación de los países emergentes en los stocks mundiales de inversión extranjera directa (IED) fue aumentando progresivamente desde fines del siglo XX, alcanzando el 7% en 1990, el 10% en 2000, el 14% en 2010 y el 21% en 2015 (UNCTAD 2000 y 2016), si bien la presencia de “nuevas multinacionales” entre las cien mayores no financieras a nivel mundial es todavía muy limitada (UNCTAD 2017). Aunque hasta principios de la década de 1980 predominaron los flujos Sud-Sud, a partir de entonces se fue acrecentando la IED desde países en desarrollo hacia países desarrollados, lo cual implica un desafío a la sabiduría convencional acerca de los flujos de capitales, de tecnología y de conocimiento en la economía global (Ramamurti 2009).

El contexto de la segunda globalización explica en parte la expansión de las EMNEs. La liberalización del comercio mundial provee la plataforma fundamental para su desarrollo, y en paralelo a la apertura de los mercados, la economía global funciona como una red caracterizada por interacciones directas entre las empresas, configurando una *networked global economy* (Mathews 2002, 25). La revolución de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) ha reducido los costos e incrementado los beneficios de la internacionalización, facilitando la deslocalización de actividades. La segmentación de los procesos productivos, favorecida por el cambio tecnológico, ha contribuido a la conformación de cadenas globales de valor. Las políticas públicas, por su parte, han generado economías más abiertas y desreguladas, incentivando los intercambios de bienes y capitales.

En los países emergentes las políticas de apertura y desregulación, generalizadas desde los 1990s, redundaron en escenarios más competitivos, que impulsaron a su vez estrategias ofensivas por parte de firmas locales frente al avance de empresas multinacionales que disputaban sus mercados internos. Muchas empresas de países emergentes fueron forzadas a adoptar estrategias innovadoras para poder sobrevivir, entre

ellas la internacionalización, que implicó profundizar tendencias previas o bien iniciar la expansión más allá de sus fronteras. Los tratados regionales, por su parte, también actuaron como vectores de la internacionalización de las EMNEs, mientras que el retiro de las DMNEs de algunos sectores maduros de actividad abrió oportunidades que fueron explotadas por las EMNEs, que en numerosos casos adquirieron a sus competidoras de los países más desarrollados. En el universo de las multinacionales latinoamericanas -las “multilatinas”- se encuentran empresas líderes mundiales en la minería (la brasileña Vale), el petróleo (la brasileña Petrobras), y en las industrias del cemento (la mexicana CEMEX), del acero (la brasileña Gerdau, las argentinas Tenaris y Ternium) o de alimentos (la brasileña JBS Friboi en carnes, la argentina Arcor en golosinas).

De esta realidad se desprenden varias preguntas. ¿Cómo han logrado los países emergentes generar tantas empresas globales en las últimas décadas? ¿Su competitividad ha dependido de las capacidades construidas por las firmas o de las ventajas ofrecidas por sus países de origen? ¿Son adecuadas las teorías clásicas para explicar sus procesos de internacionalización? ¿Deben ser adaptadas o es necesario elaborar nuevos marcos conceptuales?

En la búsqueda de respuestas a dichos interrogantes, la historia y la teoría se entrecruzan y se retroalimentan, en la medida en que los estudios históricos permiten reconstruir las estrategias y trayectorias de las empresas, así como la evolución y las características de los contextos en los que se desempeñan, y a partir de allí analizar las propuestas teóricas a la luz de nueva evidencia empírica.

Las EMNEs y la teoría de la empresa multinacional²

La teoría clásica sobre la empresa multinacional comenzó a elaborarse en los Estados Unidos en los 1960s, en el marco de la gran expansión de las DMNEs desde el fin de la Segunda Guerra Mundial, y continuó desarrollándose en las dos décadas siguientes, basándose fundamentalmente en la experiencia de las compañías multinacionales (EMNs) norteamericanas y europeas. Frente a las limitaciones de la teoría del comercio inter-

² Este apartado se basa en parte en Barbero (2014 y 2017). Dada la complejidad del tema, ofrece solo una breve síntesis que sirva como introducción a los artículos que integran este dossier.

nacional para explicar por qué las empresas deciden invertir en otros países como alternativa a la exportación, distintos autores propusieron otras explicaciones teóricas, entre las que se destacaron las que identificaron o bien la voluntad de excluir potenciales competidores, aprovechando las propias capacidades, o bien la de reducir costos de transacción.

A mediados de la década de 1970 el economista británico John Dunning elaboró el denominado paradigma ecléctico, con el objetivo de integrar diversas visiones alternativas y ofrecer una interpretación holística sobre el fenómeno de la inversión externa. Según dicho paradigma, conocido también como paradigma *OLI* (*ownership, localization and internalization advantages*), las empresas que se internacionalizan cuentan en primer lugar con ventajas de propiedad específicas, que incluyen activos tangibles e intangibles que les permiten competir en otros mercados. En segundo término, eligen ventajas de localización a partir de las cuales deciden crear filiales en otros países. En tercer lugar, obtienen ventajas al establecer filiales (*market internalization*), que no obtendrían en el caso de exportar sin producir *in loco* o de otorgar licencias (Dunning 2001; Dunning y Lundan 2008).

Otras contribuciones a la teoría de la empresa multinacional han enfatizado la necesidad de considerar no solo las ventajas propias de las empresas (*Firm Specific Advantages, FSA*) sino también las provenientes de sus países de origen y destino (*Country Specific Advantages, CSA*). Mientras que las *FSA* derivan de las ventajas de propiedad de las firmas, las *CSA* son producto tanto de la dotación de factores de los países como de condiciones de orden institucional, social, cultural y político (Rugman 2005).

Los economistas de la escuela de Uppsala se han enfocado en cambio en la dinámica de la internacionalización y en el proceso de aprendizaje que acompaña a la inversión externa, sosteniendo que se lleva a cabo por etapas (*stages*) y es el resultado de una serie de decisiones incrementales que las firmas van adoptando en función de su nivel de conocimiento sobre los mercados de destino, en una secuencia que va sucesivamente de la exportación a través de un agente, al establecimiento de una filial comercial y, eventualmente, a la producción en el país anfitrión (Johanson y Vahlne 1977).³

³ Los cambios en los actores y en los mecanismos de los procesos de internacionalización característicos de las últimas décadas han llevado tanto a Dunning como

Es ineludible mencionar también los aportes de Mira Wilkins, que a partir de sus estudios históricos sobre multinacionales estadounidenses identificó, en forma contemporánea pero independiente respecto de los economistas de Uppsala, las diversas fases de la internacionalización de las firmas (Wilkins 1974) y elaboró una propuesta conceptual para analizar las razones por las cuales las empresas deciden invertir fuera de sus fronteras, identificando cinco parámetros que hacen atractivos a los países de destino: la oportunidad, las condiciones políticas, la familiaridad, la cercanía a un tercer país y los *corporate parameters*, es decir los procesos de aprendizaje y el *corporate style* de las firmas (Wilkins 1994). La autora remarca que dichos parámetros varían en importancia según los momentos, enfatizando que el análisis de los procesos de internacionalización debe ser siempre dinámico, dado que en la historia de las empresas multinacionales “change is the norm” (Wilkins 1994, 27).

El nacimiento y desarrollo de compañías multinacionales procedentes de países emergentes ha implicado un enorme desafío para la teoría elaborada en base a la trayectoria de las DMNEs, dado que distintos aspectos de las experiencias y prácticas de las EMNEs presentan diferencias sustantivas con ellas. Ello ha llevado a diversos autores a cuestionar la pertinencia de los paradigmas disponibles para explicar sus éxitos y su acelerado crecimiento, si bien las posiciones al respecto no han sido homogéneas, oscilando entre respuestas negativas radicales -que sostienen la necesidad de elaborar teorías alternativas (Mathews 2002, 2006)- y posiciones más moderadas -que aun reconociendo los límites de la teoría disponible sugieren enriquecerla y extenderla- (Guillén y García Canal 2009, 2010; Ramamurti 2009).

John Mathews sostiene que mientras en la teoría convencional las empresas cuentan con recursos para internacionalizarse, las EMNEs o *challenger multinationals* se internacionalizan para obtener recursos, en particular activos estratégicos y capacidades, y lo hacen de manera veloz. A partir de esta comprobación, discute la pertinencia de la teoría recibida para explicar su internacionalización y concluye que es preferible desarrollar un nuevo marco conceptual para comprender el proceso de internacio-

a Johanson y Vahlne a revisar en trabajos más recientes sus propuestas originales, incorporando variables institucionales y remarcando el rol de las redes en los procesos de internacionalización. Ver por ejemplo Dunning (2001) y Johanson y Vahlne (2009).

nalización, proponiendo un paradigma alternativo, al que denomina *LLL* (*linkage, leveraging, learning*). El *linkage* (vinculación) implica la adquisición de recursos por medio de diversas formas de colaboración con otras firmas, que permiten reducir los riesgos y la incertidumbre que conlleva la operación en mercados externos. El *leveraging* (apalancamiento) se deriva del *linkage*, en la medida en que los vínculos con otras empresas ofrecen recursos que pueden ser apropiados por los *latecomers*. El *linkage* y el *leveraging* confluyen a su vez en un proceso de aprendizaje (*learning*) y facilitan según Mathews la internacionalización acelerada, permitiendo que numerosas pequeñas y medianas empresas puedan operar a escala mundial, integradas en redes internacionales, compitiendo de manera satisfactoria con las empresas transnacionales clásicas (Mathews 2002, 2006).

Mauro Guillén y Esteban García Canal se encuentran entre los representantes de posiciones más moderadas, ya que, desde la perspectiva de la *Resource-Based View*, tratan de identificar las características específicas de las que denominan “nuevas multinacionales”, sin proponer un paradigma teórico alternativo. A diferencia de Mathews, afirman que los EMNEs se internacionalizan tanto para adquirir activos intangibles (mediante alianzas internacionales y la compra de empresas en mercados desarrollados) como para aprovechar activos de los que ya disponen, de naturaleza gerencial, organizativa y también política, dada su experiencia en operar en contextos de gran incertidumbre, debilidad institucional y mercados regulados. Con respecto a la pertinencia de la teoría recibida, sostienen que la declinación del modelo tradicional de EMNs no implica necesariamente el rechazo de los marcos conceptuales existentes, señalando que la falta de las capacidades clásicas en tecnología o en marketing no implica la ausencia de otras capacidades, y en lo que concierne a las etapas de la internacionalización, expresan que dentro de las EMNEs coexisten firmas que se internacionalizan en forma gradual, comenzando por los países vecinos, con otras de rápida internacionalización en busca de activos estratégicos, por medio de alianzas o adquisiciones (Guillén y García Canal 2009, 2010).

Otros fenómenos recientes, aunque no exclusivos de las EMNEs, han llevado a cuestionar los modelos teóricos elaborados en los años setenta. Entre ellos cabe mencionar a las *born global companies*, denominadas también *global start ups* o *new international ventures*, definidas como empresas que desde su fundación buscan ventajas competitivas a través del uso de recursos y de la venta de productos en más de un país (Oviatt y

McDougall 1994, 49). El rasgo más característico de estas firmas es justamente su temprana internacionalización, que ha llevado no solo a confrontar su experiencia con la escuela de Uppsala, sino también a identificar sus ventajas competitivas. Son en general firmas intensivas en tecnología, especializadas en nichos de mercado, que han adoptado estructuras flexibles que les permiten acceder a proveedores y clientes alrededor del mundo desde su nacimiento.

Las Multilatinas

Si bien las multinacionales asiáticas son claramente predominantes dentro de las EMNEs, las multinacionales latinoamericanas, denominadas también multilatinas o translatinas, ocupaban en 2011 el segundo lugar, con 9 de las 100 mayores EMNs de países emergentes (UNCTAD 2013).

La internacionalización de empresas latinoamericanas, como ya mencionamos, no es un fenómeno reciente. Más allá de experiencias aisladas de firmas argentinas a comienzos del siglo XX, las multilatinas tuvieron un rol muy activo en la primera oleada de internacionalización de economías emergentes, durante los 1960s y 1970s, mostraron un menor protagonismo en los 1980s y recuperaron su dinamismo desde los 1990s, en el marco de los procesos de reforma estructural que llevaron a la liberalización y desregulación de los mercados y a la privatización de empresas estatales.

El auge de la IED desde Latinoamérica en las últimas tres décadas ha sido facilitado por diversos factores de contexto, a nivel tanto internacional como nacional. En lo que concierne al escenario internacional, las multilatinas se han visto beneficiadas, al igual que las EMNEs en general, por la liberalización y el auge de los intercambios de bienes, servicios y capitales en el contexto de la segunda economía global, al igual que por la revolución de las TICs. Algunos autores han puesto el énfasis en su posibilidad de acceder a los mercados internacionales de capitales, que les permitió endeudarse en condiciones relativamente comparables a las de sus contrapartes de la OCDE, reduciendo el costo del financiamiento y facilitando las adquisiciones en el exterior (Santiso 2008). En cuanto a los contextos locales, los países latinoamericanos fueron implementando, en diversos momentos y con distintos ritmos, reformas estructurales que implicaron la liberalización y desregulación

de sus mercados, la apertura externa y la privatización de las empresas públicas. Chile estuvo a la vanguardia de este proceso, iniciando las reformas en los 1970s. El resto de los países las fue adoptando entre fines de la década de 1980 y mediados de la de 1990. Algunos, como Argentina, Chile y Perú, las aplicaron en forma más agresiva, mientras que otros, como Brasil, México y Colombia, lo hicieron de manera más gradual. Las reformas fueron acompañadas en algunos países por el desarrollo de un mercado de capitales local -como en el caso de Chile-, o bien por la oferta de crédito público destinado a sostener la expansión de los campeones nacionales -como en Brasil desde la década de 2000- (Finchelstein 2012). Contemporáneamente a la liberalización y apertura de las economías, se establecieron tratados de libre comercio, tanto en América del Norte -el NAFTA, entre EE.UU., Canadá y México, que se firmó en 1994- como en América del Sud -el Mercosur, entre Brasil, Argentina, Uruguay y Paraguay, concretado en 1991-.

La globalización y las reformas estructurales significaron tanto oportunidades como desafíos para las empresas latinoamericanas. La estabilización de las economías locales y la reanudación del crecimiento, tras la “década perdida” de 1980, implicaron la reactivación de la demanda, del crédito y de la inversión. La privatización de compañías estatales, por su parte, abrió a las firmas privadas la posibilidad de acceder a sectores antes reservados al Estado o de adquirir empresas públicas con las cuales previamente competían. Pero al mismo tiempo, los mercados internos se hicieron mucho más competitivos y atractivos para las empresas multinacionales en plena expansión en el marco de la globalización.

El ingreso masivo de empresas extranjeras en América Latina implicó la venta de gran cantidad de firmas locales a EMNs, pero significó asimismo la consolidación de las empresas latinoamericanas que fueron capaces de competir con grandes jugadores internacionales tanto en sus mercados internos como a nivel mundial.

La IED procedente de países latinoamericanos creció significativamente desde comienzos de la década de 1990 y continuó durante el nuevo siglo. El flujo anual de IED, que fue en promedio de 32.091 millones de dólares entre 2005 y 2009, alcanzó en 2012 a 47.362 millones (CEPAL 2016). Si bien todavía en 1994 no había firmas latinoamericanas en la lista de las 100 mayores empresas multinacionales publicada en el *World Investment Report* de UNCTAD, desde 1999 comenzaron a estar representadas por CEMEX, y en 2011 ya eran nueve.

No existen estadísticas oficiales para el conjunto de las multinacionales latinoamericanas, pero sí rankings elaborados por organismos internacionales, instituciones académicas y publicaciones periódicas, que permiten identificar entre otros aspectos los países de origen de las compañías y su especialización sectorial. La clasificación propuesta recientemente por Mauricio Losada-Otálora y Veneta Andonova (2017, 17-27) identifica 226 multilatinas, todas ellas con ventas superiores a 100 millones de dólares.⁴ Los países que se destacan por la cantidad de EMNs son Brasil y México, con 62 cada una, seguidas muy de cerca por Chile, que cuenta con 58. Un segundo grupo está encabezado por Colombia, con 27, seguida de lejos por Argentina, con 9, y por Perú, con 5. Bolivia, Guatemala y Panamá cuentan con una cada una.

El ranking de la revista *América Economía*, que se publica en forma anual, es confeccionado en base a un índice de internacionalización de las empresas.⁵ La clasificación de las cien más internacionalizadas en 2015, es encabezada por Brasil (30), seguido muy de cerca por México (26) y luego por Chile (18). Un segundo grupo está integrado por Colombia (10), Argentina (7) y Perú (5). Guatemala y Venezuela, por su parte, cuentan con una multinacional cada una.⁶ En cuanto al ranking de Boston Consulting Group para 2018, identifica 100 multilatinas, encabezadas por las mexicanas (28) y las brasileñas (26), seguidas por las chilenas (18), las colombianas (11), las argentinas (9) y las peruanas (5), más una costarricense y una salvadoreña.⁷

Más allá de las diferencias en las magnitudes, todos los rankings coinciden en señalar la preeminencia de multilatinas brasileñas, mexicanas

⁴ Los autores no incluyen en el ranking a empresas que facturen menos de 100 millones de dólares al año, a empresas estatales ni a las casas matrices de los grupos económicos, sino a sus compañías en forma independiente. Los datos en base a los cuales se elaboró el ranking registran las ventas del año 2011.

⁵ El índice de internacionalización se calcula en base a cuatro indicadores: el % de ventas anuales logradas fuera del país de origen, el % de empleados fuera del país de origen, la cobertura geográfica y la expansión de cada compañía en el año considerado.

⁶ <https://rankings.americaeconomia.com/2016/multilatinas/> Acceso el 20 de agosto de 2018. Las 100 se completan con una empresa mixta chileno-brasileña.

⁷ Boston Consulting Group. 2018. "Why multilatinas hold the key to Latin America's Economic Future". <https://www.bcg.com/publications/2018/why-multilatinas-hold-key-latin-america-economic-future.aspx> Acceso el 20 de agosto de 2018.

y chilenas, y de ubicar en un segundo grupo a las colombianas, argentinas y peruanas. Colombia es el país que más posiciones ha ganado en los últimos años, seguido por Perú, y Argentina es el caso más paradójico, ya que habiendo sido pionera desde los años 1960 fue perdiendo participación en forma gradual, por efecto principalmente de sus condiciones macroeconómicas e institucionales. Chile, por su parte, es el país latinoamericano con una mayor proporción de EMNs en relación con su PIB, lo cual fortalece su posición frente a México y Brasil.

En cuanto a la estructura sectorial de la inversión externa de empresas latinoamericanas, se trata, mayormente de industrias maduras, entre las que sobresalen alimentos y bebidas, seguidas a distancia por química y petroquímica, forestal/celulosa, siderurgia y cemento. En general la especialización sectorial de las multilatinas se ha vinculado a la dotación de recursos naturales, incluyendo empresas mineras y petroleras. En contraposición a las empresas asiáticas, son muy pocas las que operan en sectores de tecnología de punta. Sin embargo, como indica un estudio reciente de Boston Consulting Group, en los últimos diez años se ha incrementado el número de las que bautiza como *technolatinas* (especializadas en tecnología de la información y las comunicaciones), así como de las firmas productoras de bienes de consumo y de las empresas financieras (Boston Consulting Group 2018).

De todos modos, el hecho de que predominen firmas no tecnológicas no implica que las multilatinas no hayan sido capaces de desarrollar diversos tipos de innovaciones y capacidades que sustentan su competitividad externa, sobre todo en tecnología de procesos, en gestión y desarrollo de modelos de negocios y en distribución y marketing. Un dato que se desprende tanto de la lectura de los rankings como de la información cualitativa disponible es la abrumadora presencia de firmas pertenecientes a grupos económicos diversificados, otro de los factores que contribuyen a sostener su competitividad, gracias a la disponibilidad de recursos y capacidades a nivel corporativo.

México, Brasil y Argentina

Tres de los artículos que integran este dossier están referidos a multilatinas de México, Brasil y Argentina. Incluyen a dos países líderes y a uno rezagado, y responden de manera implícita o explícita a las preguntas formuladas al comienzo de esta Introducción.

El de Mario Cerutti –“Comportamiento reciente de grupos empresariales del norte de México (1985-2017)”- reseña la actuación de media docena de grupos nacidos y desarrollados en el norte de México, particularmente en Monterrey, la primera región industrial del país. El período considerado por el autor se inicia luego de la crisis terminal que experimentó la economía mexicana en 1982, tras el default de la deuda externa. Frente a la apertura comercial, las más grandes empresas mexicanas debieron enfrentar un severo proceso de reconversión, definiendo a partir de 1985 una política que apostó al escenario global. Cerutti analiza en profundidad la trayectoria de cuatro grupos empresariales diversificados, tres de ellos regiomontanos (CEMEX, Vitro y Gruma) y uno perteneciente a la región de La Laguna (LaLa), y ofrece asimismo información sobre otros dos originarios de Monterrey (FEMSA y Alfa). A partir de una sólida evidencia empírica, el autor reconstruye su trayectoria histórica, sus estrategias pasadas y recientes y su proceso de expansión dentro y fuera de México. Identifica cómo, a partir de mediados de la década de 1980, fueron experimentando profundos cambios, apostando a incrementar su competitividad por diversas vías, que incluyeron la innovación tecnológica y la adopción de nuevos modelos de gestión, en un proceso que, refiriéndose a Vitro, el autor denomina “de reconversión material y mental”.

Por último, Cerutti presenta al final del artículo una serie de comentarios y reflexiones. En ellos destaca el rol de las familias empresariales en la constitución y desarrollo de los grupos (todos ellos son de propiedad familiar), así como la experiencia y los recursos acumulados en el mercado interno durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones, que sirvieron a su vez de plataforma para la internacionalización. Enfatiza asimismo el rol de los vínculos de larga data entre los Estados Unidos y la región fronteriza de Nuevo León como facilitadores de la expansión externa de empresas regiomontanas, remarcando que es necesario considerar tanto los aciertos como los errores de las firmas, sin ocultar sin embargo la solidez de sus cimientos y la perdurabilidad intergeneracional de las familias propietarias. Para el caso de Lala señala también un fenómeno que se replica en otras experiencias latinoamericanas -la vinculación entre el desarrollo de las empresas agroalimentarias y el del sector agropecuario- además de reflexionar sobre el derrame del dinamismo de las empresas de Monterrey hacia otros territorios del Norte de México y sobre los aportes que ofrece el estudio de las multilaterales desde una perspectiva regional.

En síntesis, el autor alega que la descripción de la historia de estos grupos ratifica que su robusta participación en el mercado interno configuró una de las claves para enfrentar con firmeza los nuevos desafíos, pero también señala que su secular relación con la economía de Estados Unidos los había fortalecido para expandirse con vigor hacia los mercados externos.

En su artículo sobre “Multinacionais brasileiras: estratégias e trajetórias”, Armando Dalla Costa examina, basándose en los conceptos de *Firm Specific Advantages (FSA)* y de *Country Specific Advantages (CSA)*, el fenómeno de la internacionalización de empresas brasileñas. Para comprender mejor tanto sus trayectorias como sus estrategias, elige dos grupos de compañías. El primero, integrado por Petrobras (petróleo y gas), Gerdau (siderurgia) y Odebrecht (ingeniería), se expandió utilizando fundamentalmente sus *FSA*, mientras que el segundo, conformado por Vale (minería), JBS Friboi (alimentos) y Brasil Foods (alimentos), se apoyó principalmente en *CSA*⁸.

Tras presentar el mencionado marco conceptual, el autor ofrece algunas consideraciones generales sobre las principales características de las multinacionales brasileñas, para enfocarse luego en las trayectorias y las estrategias de las empresas seleccionadas. Para cada uno de los casos ofrece una minuciosa reconstrucción de su proceso de expansión del mercado interno al mercado internacional (al cual ingresan desde la década de 1990), utilizando información proveniente de fuentes primarias de las compañías, complementada con la consulta de fuentes secundarias. La muestra incluye una empresa estatal (Petrobras), una estatal privatizada (Vale) y cuatro grupos económicos privados (Gerdau, Odebrecht, JBS Friboi y Brasil Foods).

A lo largo del texto Dalla Costa menciona cómo en forma paralela a su expansión las empresas fueron construyendo diversos tipos de capacidades competitivas, que incluyeron, según los casos, la innovación tecnológica basada en I&D (Petrobras), la construcción de un modelo de negocios (Gerdau), la difusión del conocimiento y la capacitación (Ode-

⁸ Las empresas mencionadas tienen como principal actividad la que se ha indicado entre paréntesis, pero cuatro de ellas forman parte de grupos económicos diversificados (Gerdau, Odebrecht, JBS Friboi y Sadia). Petrobras, por su parte, se ha integrado hacia distintos negocios dentro del sector de petróleo y gas, y Vale ha ido ampliando su campo de acción dentro de la minería.

brecht), los modelos innovadores de gerenciamiento y producción (Vale), la capacidad logística y de gestión (JBS Friboi) y la capacidad de innovación sumada a ventajas en distribución (Sadia). Su principal conclusión es que las multinacionales brasileñas más internacionalizadas supieron aprovechar las ventajas ofrecidas por el país, en términos de recursos naturales y humanos, y al mismo tiempo desarrollar tecnologías, innovaciones, productos y procesos propios que las diferencian y les permiten operar con ventajas en el escenario global.

El artículo de Alejandro Artopoulos sobre multinacionales argentinas -“Sin recetas. La internacionalización de multinacionales de software argentinas (2002-2014)”- nos remite a otra geografía y a otra especialización sectorial, dado que trata sobre dos *technolatinas*. El trabajo analiza los fundamentos sociotécnicos de la internacionalización de dos empresas -Grupo ASSA (gA) y Globant- en el contexto de la internacionalización de la industria de tecnologías de la información (IT) en la Argentina. Como punto de partida, remitiendo a los debates teóricos sobre las nuevas multinacionales, el autor presenta como interrogante cuáles son las ventajas de propiedad específicas de las multilatinas de software, y en qué medida se extienden a activos tecnológicos intangibles, a la gestión del capital intelectual acumulado en el mercado doméstico y al relacionamiento con instituciones de educación superior en ciencia y tecnología. Tras una sección dedicada a la internacionalización del sector de software y servicios informáticos (SSI) argentino desde los años 2000, en un ambiente de acelerado cambio tecnológico, reconstruye y analiza el proceso de internacionalización de las dos firmas seleccionadas, identificando algunos rasgos comunes (como la rápida expansión externa y la capacidad de desarrollar e implementar tecnologías de la información) y otros diferenciadores, dado que mientras Globant se fue especializando en las actividades más complejas de la cadena de valor los servicios de IT, gA se especializó en los servicios tecnológicos de software empresarial.

Artopoulos concluye su artículo proponiendo respuestas a los interrogantes con los que lo había iniciado. Afirma que ambas empresas se convirtieron en multinacionales basándose en ventajas de propiedad “clásicas”, gracias a su capacidad para diseñar servicios de nuevo tipo basados en la anticipación de los cambios tecnológicos. En cuanto a los tiempos y modos de la internacionalización, considera que ambas empresas recorrieron un sendero de aprendizaje a la Uppsala, en el que los vínculos con firmas multinacionales fueron el punto de partida. Como síntesis sostiene

que gA y Globant parecen revelar la complementariedad de paradigmas, en un punto medio entre Dunning y Mathews, combinando a la vez una trayectoria en la que se evidencian aspectos tanto de los *stages* de Uppsala como de las firmas *born global*.

Las multinacionales portuguesas

En el cuarto artículo incluido en este dossier –“Dos grupos económicos às novas multinacionais em Portugal (1970-2010)”- José Amado Mendes reconstruye aspectos del proceso de internacionalización de empresas en distintas etapas de la historia económica portuguesa, poniendo el foco en el nacimiento y desarrollo de grandes grupos económicos y la posterior formación de multinacionales. Como punto de partida, el autor ofrece una síntesis sobre la trayectoria de la historia de empresas en Portugal, para centrarse luego en el comportamiento de los principales grupos económicos en diferentes contextos institucionales. De acuerdo con el autor, durante el Estado Novo (1933-1974) se asistió a la formación y desarrollo de poderosos conglomerados bajo un régimen de fuerte regulación estatal. Con las nacionalizaciones llevadas a cabo tras la Revolución de 1974 dichos grupos fueron en gran medida desmantelados, pero desde fines de los 1970s y comienzos de los 1980s se constituyeron los llamados “nuevos grupos”, favorecidos por los procesos de reprivatización de la década de 1980 y por el ingreso de Portugal a la Comunidad Económica Europea a comienzos de 1986.

En base a estudios de caso Mendes identifica características comunes de la inversión externa de los grupos portugueses, entre las que destaca la preferencia por países de destino con proximidad geográfica, lingüística o cultural y el rol de las fusiones, adquisiciones y joint-ventures. En sus conclusiones propone una agenda de investigación, señalando la necesidad de realizar estudios sobre las motivaciones de la internacionalización, sobre las distintas generaciones de empresarios y sobre el accionar de las empresas multinacionales en el ámbito de la responsabilidad social corporativa.

El caso portugués permite contrastar las experiencias de las multilatinas con las de un país de desarrollo intermedio, que al haber contado en el pasado con un imperio colonial y formar parte de la Unión Europea desde la década de 1980 ha tenido a su alcance oportunidades y recursos de los que las empresas latinoamericanas han carecido. De todos modos,

encontramos también elementos comunes, como el predominio de grupos económicos entre las empresas multinacionales y la inestabilidad institucional que se prolongó a lo largo de varias décadas del siglo XX.

Comentarios finales

Retomando los interrogantes presentados al inicio de esta introducción, los cuatro artículos que integran este número permiten esbozar algunas respuestas. Al tratarse de estudios históricos de caso con un enfoque comparado, revelan las estrategias de internacionalización de las empresas permitiendo identificar tanto *Country Specific Advantages* como *Firm Specific Advantages*. Las CSA operaron no solo a nivel nacional, sino también, como en el Norte de México, a nivel regional. Además de dentro de las CSA, hubo coyunturas adversas que empujaron a las firmas a internacionalizarse, como la crisis de los 1980 en México y la de 2001-2002 en Argentina.

Pero no se trató solo de CSA. Los artículos ofrecen suficiente evidencia acerca de las ventajas competitivas que la mayor parte de las multilatinas fue construyendo a lo largo del tiempo, primero en sus mercados locales y luego en el exterior, integrándose en redes, adquiriendo empresas o asociándose con *partners* extranjeros. En este punto debería hablarse de dos generaciones. Por una parte, la de las “multilatinas clásicas”, en general especializadas en sectores maduros y en las que la internacionalización fue parte de un proceso de largo plazo y por etapas. Por otra, la de las “nuevas multilatinas”, que podrían equipararse a las *technolatinas* y son más afines a las *born global*.

Más allá de esta diferenciación, queda claro que todas las empresas estudiadas contaron con diversos tipos de ventajas de propiedad en el momento de internacionalizarse, confirmando la pertinencia del paradigma *OLI*, si bien a lo largo de su proceso de internacionalización fueron asimilando rasgos del paradigma *LLL*.

La propuesta de Guillén y García-Canal se revela muy adecuada para el estudio de las nuevas multinacionales y de las ventajas específicas de propiedad que las caracterizan. De este modo los trabajos incluidos en este dossier permiten comprobar el rol de los grupos económicos en los procesos de internacionalización, en la medida en que facilitan el acceso a recursos y capacidades. También revelan, según los casos, el papel jugado por las *political capabilities*, por la destreza para operar en nichos o en

economías poco desarrolladas, por el desarrollo de marcas étnicas, por la habilidad para gestionar fusiones y adquisiciones y para operar en red.

Quiero destacar, por último, la necesidad de avanzar no solo con los estudios comparados entre multilatinas de distintos países con un enfoque histórico, sino también en la comparación de las multilatinas con las multinacionales de otros países emergentes o de desarrollo medio, una tarea pendiente que se vería facilitada por la realización de proyectos conjuntos.

Hace casi dos décadas John Dunning definió a los estudios sobre *International Business* como un campo interdisciplinario (Dunning 1989). Otros reconocidos autores han señalado, por su parte, la necesidad de fortalecer los estudios históricos en dicho ámbito de estudio, destacando tanto su pertinencia para iluminar cuestiones conceptuales como el hecho de que ciertos temas solo pueden ser abordados desde un enfoque de largo plazo (Jones y Khanna 2006, 453). Desde esa perspectiva, esperamos que los trabajos incluidos en este número contribuyan al fortalecimiento del diálogo y de los vínculos entre historiadores y otros científicos sociales interesados en la investigación sobre empresas multinacionales.

Referencias

Barbero, María Inés. 2013. *Multinacionales latinoamericanas en perspectiva comparada. Teoría e historia*. Bogotá: Universidad de los Andes. Serie Cátedra Corona n.º 23.

_____. 2017. “Las multinacionales chilenas: contextos, trayectorias, estrategias”. En *Empresas y empresarios en la historia de Chile: 1930-2015*, editado por Manuel Llorca-Jaña y Diego Barría, 235-284. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Boston Consulting Group. 2018. *Why Multilatinas Hold the Key to Latin America's Economic Future*. Acceso el 20 de agosto de 2018. <https://www.bcg.com/publications/2018/why-multilatinas-hold-key-latin-america-economic-future.aspx>.

Comisión Económica para América Latina (CEPAL). 2006. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2005*. Santiago de Chile: ONU.

_____. 2007. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2006*. Santiago de Chile: ONU.

_____. 2013. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2012*. Santiago de Chile: ONU.

_____. 2016. *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015*. Santiago de Chile: ONU.

Chudnovsky, Daniel y Andrés López. 1999. “Las empresas multinacionales de América Latina. Características, evolución y perspectivas”. En *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*, editado por Daniel Chudnovsky, Bernardo Kosacoff y Andrés López, 347-385. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Cuervo-Cazurra, Álvaro y Ravi Ramamurti. 2014. “Introduction”. En *Understanding Multinationals from Emerging Markets*, editado por Álvaro Cuervo-Cazurra y Ravi Ramamurti, 1-12, Cambridge: Cambridge University Press.

Dunning, John H. 1989. “The Study of International Business: A Plea for a More Interdisciplinary Approach.” *Journal of International Business Studies* 20, n.º 3: 411-36.

_____. 2001. “The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future”. *International Journal of the Economics of Business* 8, n.º 2: 173-190.

Dunning, John y Sarianna Lundan. 2008. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Chentelham: Edward Elgar.

Finchelstein, Diego. 2012. “Políticas públicas, disponibilidad de capital e internacionalización de empresas en América Latina: los casos de Argentina, Brasil y Chile”. *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*, n.º 70: 103-134.

Guillén, Mauro y Esteban García Canal. 2009. “The American model of the multinational firm and the ‘new’ multinationals from emerging economies”. *Academy of Management Perspectives* 23, n.º 2: 23-35.

_____. 2010. *The New Multinationals*, Cambridge: Cambridge University Press.

Johanson, Jan y Jan-Erik Vahlne. 1977. “The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments”. *Journal of International Business Studies* 8, n.º 1: 23-32.

_____. 2009. “The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership”. *Journal of International Business Studies*, n.º 40: 1411-1431.

Lall, Sanjaya. 1983. "The Rise of Multinationals from the Third World". *Third World Quarterly* 5, n.º 3: 618-626.

Losada-Otálora, Mauricio y Veneta Antonova. 2017. "Multilatinas-where do we find them?". En *Multilatinas. Strategies for Internationalisation*, editado por Veneta Antonova y Mauricio Losada Otálora, 11-34. Cambridge: Cambridge University Press.

Mathews, John. 2002. *Dragon Multinational. A New Model for Global Growth*. Oxford: Oxford University Press.

_____. 2006. "Dragon multinationals. New players in 21st century globalization". *Asia Pacific Journal of Management* 23, n.º 1: 5-27.

Oviatt, Benjamin y Patricia McDougall. 1994. "Toward a Theory of International New Ventures". *Journal of International Business Studies* First Quarter: 45-64.

Ramamurti, Ravi. 2009. "Why study emerging-market multinationals". En *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, editado por Ravi Ramamurti y Jitendra Singh. Cambridge: Cambridge University Press.

Revista América Economía. 2017. *Ranking Multilatinas 2016*. Acceso el 20 de agosto de 2018. <https://rankings.americaeconomia.com/2016/multilatinas/>

Rugman, Alan. 2005. *The Regional Multinationals*. Cambridge: Cambridge University Press.

_____. 2009. "Theoretical Aspects of MNEs from Emerging Economies". En *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, editado por Ravi Ramamurti e Jitendra V. Singh, 42-63. New York: Cambridge University Press.

Santiso, Javier. 2008. "La emergencia de las multilatinas". *Revista de la CEPAL*, n.º 95: 7-30.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 2000. *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.

_____. 2013. *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.

_____. 2016. *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.

_____. 2017. *World Investment Report*. New York and Geneva: United Nations.

Wells, Louis. 1977. "La internacionalización de firmas de los países en desarrollo", *Integración Latinoamericana* 2, n.º 14: 24-35.

Wilkins, Mira. 1974. *The Maturing of Multinational Enterprise. American Business Abroad from 1914 to 1970*. Cambridge Ma.: Harvard University Press.

_____ 1994. "Comparative Hosts". *Business History* 36, n.º 1: 18-50.

Williamson, Peter, Ravi Ramamurti, Afonso Fleury y Maria Tereza Leme Fleury (eds.). 2013. *The Competitive Advantage of Emerging Market Multinationals*. Cambridge: Cambridge University Press.