

LA ALTERNATIVA LATINOAMERICANA

Ángel Daniel Vergara Castro*

29

Resumen

Este artículo tiene como objetivo primordial hacer un breve análisis de la evolución de la Inversión extranjera directa (IED) desde los años 90 hasta la actualidad, con la intención de informar el avance de las economías latinoamericanas en la captación de IED; así como abordar el tema de las empresas multinacionales ubicadas en ésta zona, las cuales han permitido el crecimiento y en muchos casos la estabilidad de los diversos países.

Palabras clave: Empresas multinacionales, Inversión extranjera directa.

Clasificación JEL: F02, F23, O11, O14.

Introducción

La IED se define como el incremento en la posición patrimonial de un propietario extranjero que posee más del 10% de las acciones de una firma. También incluye los préstamos recibidos de la casa matriz extranjera por la compañía local. De hecho, cerca del 20% de los flujos de IED toman la forma de préstamos de la casa matriz. La IED no es la firma y sus activos, sino es simplemente una de las fuentes de financiamiento para la firma.¹

La IED es uno de los tantos métodos que existen para que una economía se recupere o crezca, sin duda también es el mecanismo más rápido para lograr el objetivo mencionado, porque permite la generación de empleos, con ello, se aprecia la mejora en la calidad de vida de los individuos y como resultado final el aumento de la producción de un determinado país.

* Alumno de la licenciatura en Economía de la UAM-A.

¹ Fernández y Hausmann (2000).

En la gran mayoría de los casos la IED otorga la oportunidad de establecer un monopolio dependiendo de la tecnología y de las patentes que se manejen en la producción de una mercancía específica, obviamente el bien producido o manufacturado tendrá una ventaja por diferenciación en comparación con el resto de los bienes que son sustitutos perfectos, dando lugar a la obtención de ganancias extraordinarias que desaparecerán en la medida en que nuevas empresas se incorporen a esa misma rama productiva.

1. La lógica de las empresas multinacionales

30

En primera instancia es esencial entender qué es una empresa transnacional, para ello contamos con la siguiente interpretación. Una empresa transnacional forma parte de un grupo de empresas o conjunto económico con actividad multinacional. Robinson, define las empresas multinacionales (firmas, conglomerados, corporaciones, transnacionales, etc.) como “Un sistema de producción o prestación de servicios, integrado por unidades localizadas en distintos países, que responden a estrategias centralmente planificadas en una casa matriz cuyo control se basa pre eminentemente aunque no exclusivamente en la propiedad de todo o parte del capital de las subsidiarias, y que a su vez es poseída y gerenciada por ciudadanos del país donde tal matriz tiene su domicilio”.²

La empresa multinacional es, hoy, el principal protagonista y motor de la inversión mundial. Es indudable que el nacimiento de las empresas multinacionales, tiene su origen en el comercio internacional.³

La gran variedad de empresas multinacionales que inundan el mundo por medio de IED se manejan por medio de un código de desarrollo y participación dentro de los países receptores de dicha inversión, primordialmente se da por entendido entre país emisor y receptor de la IED que las empresas multinacionales o también conocidas como transnacionales que ahora en adelante llamaremos ETN tienen como objetivo lograr una mayor productividad mediante costos laborales más bajos, que se busca conseguir la no discriminación, promoción y protección de la inversión, es decir, no limitar los derechos de los inversionistas, además de que el trato debe ser igual por parte de un país hacia inversionistas nacionales y extranjeros, para así proveer de las mismas oportunidades de éxito a los diversos inversionistas interesados en insertarse en la vida productiva de la nación que les parece rentable.

Una empresa transnacional es aquella, que a partir de una casa matriz habitualmente situada en un país desarrollado, expande y universaliza sus actividades a nivel global, en beneficio de los intereses de los inversionistas del país central. En cambio, la empresa *multinacional*, es aquella organización productiva o de servicio, integrada por dos o más países,

² Duque (2004).

³ Aguilar *et al.* (2006).

⁴ Aguilar *et al.* (2006).

en el que el control y dirección de sus actividades se encuentra en los países miembros, con aportes de capital que pertenecen necesariamente a estos y destinada a fortalecer mecanismos de cooperación regional.

Es importante destacar que no basta con que un país posea recursos naturales, mano de obra barata o mercados atractivos para que se produzca la inversión extranjera. Resulta necesario que las firmas poseedoras de la inversión extranjera también sean propietarias de ciertas técnicas, habilidades y recursos que a otras firmas no les sea fácil obtener.⁴

2. Las características de la IED y de las ETN

La IED en cualquier parte del mundo tiene caracteres en común y caracteres contingentes que permiten diferenciar un tipo de empresa multinacional de otra, como la pluralidad de componentes, la relación entre los componentes: subordinación o coordinación, una unidad subyacente, la solidaridad y la extensión de la empresa a varios territorios estatales, por mencionar algunos; dentro de los caracteres contingentes tenemos la dimensión de la empresa, el fin de lucro y los vínculos con sus modalidades operativas, entre las cuales se destacan la estrategia global, la diversificación y el comercio cautivo, incluyendo la sobrefacturación, la subfacturación y particularmente las transferencias tecnológicas.⁵

Características esenciales de la IED

1) Pluralidad de componentes: autonomía formal o aparente de los mismos. 2) Relación entre los componentes: subordinación o coordinación: aún admitiendo que la empresa multinacional puede estar compuesta de personas jurídicas de alto grado de autonomía, éstas se encuentran íntimamente relacionadas entre sí por un vínculo de coordinación o de subordinación. 3) Unidad subyacente: si bien puede verse una empresa en cada uno de los componentes del grupo, éste, a su vez puede ser concebido como una gran empresa; siendo el grupo la expresión de una unidad económica, determinada por la estrecha vinculación (unión) de sus partes componentes, la aparente autonomía de estas partes no podrían (ni deberían) impedir el reconocimiento de tal unidad. 4) Solidaridad: existe casi un completo acuerdo en postular la solidaridad del grupo por las obligaciones contraídas por cualquiera de los componentes del conjunto. 5) Actividad Multinacional: es decir, la extensión de la empresa a varios territorios estatales.

Características no esenciales

1) La Dimensión: es decir, el tamaño de la empresa multinacional. 2) El fin de lucro: es decir, el desarrollar la actividad comercial o industrial a la obtención de ganancias, lo que se traduce en un carácter esencial a la noción de grupo de empresas, y consecuentemente, al concepto de empresa multinacional. 3) Los vínculos con sus modalidades operativas, entre las cuales se destacan la estrategia global, la diversificación y el comercio cautivo, lo que

⁵ Duque (2004).

incluye la sobrefacturación, la subfacturación y algunas particularidades de la transferencia de tecnología.⁶

Las empresas multinacionales toman la decisión de inversión en un determinado país dependiendo de la rentabilidad que se contemple de dicha inversión, es decir, de las expectativas de ganancias, siempre en busca de que éstas sean extraordinarias si es que el mercado así lo permite. Las ETN pueden clasificarse por medio de las actividades que desempeñan, pueden existir empresas de la rama extractiva, manufactureras o financieras y de servicios, dentro de una segunda clasificación es posible dividir en multinacionales por naturaleza, por vocación, por especialización, o incluso multinacionales por accidente.⁷

Causas del desarrollo y evolución de las ETN

La primera de ellas es la necesidad de las empresas por aumentar su producción, con la finalidad intermedia de reducir los costos unitarios. Una segunda causa, se ha atribuido a circunstancias tecnológicas. Esto quiere decir que existe una brecha tecnológica, que representa el monopolio de los conocimientos científicos y técnicos por un reducido número de países altamente desarrollados. Una tercera causa, la encontramos en las llamadas empresas extractivas (industria petrolera, industria del caucho, minería, etc.), éstas son multinacionales al tener que instalarse en el territorio donde se encuentran las materias primas que constituyen el objeto de su explotación. Un cuarto elemento que incide en la instalación de filiales en el extranjero, son las diferencias de costos, especialmente en países donde la mano de obra es sensiblemente más barata. Finalmente, una quinta causa la constituye el evitar las barreras arancelarias, y así formar agrupamientos regionales eficaces.

Dentro de las fusiones entre multinacionales encontramos las fusiones horizontales, cuya finalidad es la adquisición de una empresa por parte de otra del mismo mercado, con el objetivo de mejorar la eficiencia y/o aumentar el poder de mercado. Uno de los problemas presentes a raíz del análisis de las fusiones horizontales es el equilibrio entre el aumento de eficiencia y el incremento del poder de mercado.

Cuando nos referimos a integración vertical, estamos hablando de la compra de una empresa proveedora o una empresa cliente. Los ejemplos de integración vertical son la compra de un detallista por el distribuidor, la compra del fabricante de piezas por el fabricante de automóviles, etc.

Integración Vertical. En la elaboración de cualquier artículo o en la prestación de un servicio, desde el momento en que se extraen las materias primas hasta la terminación del producto o servicio final pasando por los productos intermedios, requiere de varias etapas, que, en muchas ocasiones están cubiertas por diversas empresas, siendo unas proveedoras de las siguientes en el proceso productivo. Estas empresas están verticalmente relacionadas.

⁶ Aguilar *et al.* (2006).

⁷ Duque (2004).

Un problema es que no es posible establecer contratos a largo plazo a prueba de todo entre los grupos integrados. Esto implicaría que si una inversión es muy específica, la única forma de internalizar todos estos efectos sería la integración vertical.

Para saber qué tipo de empresa o qué tipo de estructura de mercado es la más adecuada para la inversión en investigación y desarrollo nos basamos en la hipótesis de Schumpeter,⁸ según la cual, las grandes empresas con posiciones más o menos monopolistas son las que poseen mayores incentivos para ser el motor del progreso tecnológico. Las grandes empresas mantienen más facilidad para un acceso a los mercados de capitales, una mayor capacidad de absorción de riesgos, y además, existen economías a escala en las actividades de la investigación y el desarrollo.⁹

Dentro de América Latina los mayores países receptores de IED siempre han sido México, Argentina, Brasil y Chile; la inversión extranjera en esta región del mundo se ha caracterizado por el rápido crecimiento en el volumen de las inversiones y en el número de las mismas, las inversiones se concentran en un pequeño grupo de países, en esta zona geográfica se dio una gran inflexibilidad frente a la crisis financiera internacional de los noventa, y también porque dos terceras partes del volumen de la IED han consistido en la compra de activos existentes.¹⁰

Dentro de las principales ETN latinoamericanas encontramos por parte de Brasil a Petrobrás, Itaú, Garantía Brasil, Odebrecht, Brama Gerdau, por Argentina tenemos a Pérez Companc, Techint, YPF Argentina Petróleo, por México sobresale Alfa/Hylsamex, Vitro, Cemex, Carso, Bimbo, Televisa y Gruma, y en Chile Matte Chile Forestal, Hurtado Vicuña, Pathfinder Chile Forestal, etc.¹¹

Ahora retomemos cómo apareció la IED: la primera ola de IED de países en desarrollo incluyó firmas de Argentina, Brasil, Hong Kong, Singapur, Malasia e India, que se embarcaron en diferentes clases de proyectos de inversión, desde operaciones en sectores extractivos (minería, petróleo) y obras de ingeniería civil y construcción hasta iniciativas destinadas a sustituir importaciones en el país receptor.

La segunda ola estuvo dominada por firmas de Hong Kong, Taiwán, Singapur y Corea, economías que habían venido creciendo de forma acelerada desde los años 60, y que se caracterizan por su fuerte orientación exportadora. *Resource seeking* son las inversiones orientadas a explotar recursos naturales, o mano de obra no calificada, cuya disponibilidad es, obviamente, la principal ventaja de localización que ofrece el país receptor. Las inversiones *market seeking* se dirigen a explotar el mercado doméstico del país receptor (y eventualmente el de los países cercanos). Las inversiones *market seeking* son seguidas con frecuencia de inversiones *efficiency seeking*, en las cuales se busca racionalizar la producción para explotar economías de especialización y de

⁸ Schumpeter (1983: 106).

⁹ Aguilar *et al.* (2006).

¹⁰ UNCTAD (2003b).

¹¹ Duque (2004).

ámbito, cabe señalar que el objetivo central de las estrategias *strategic asset seeking* es adquirir recursos y capacidades que pueden ayudar a la firma inversora a mantener y acrecentar sus capacidades competitivas nucleares en los mercados regionales o globales.¹²

3. Análisis comparativo de la década de los noventa-siglo xxi

Las multinacionales más grandes en América Latina en la década de los 90 fueron encabezadas por Petróleos de Venezuela que sobrepasó a Daewoo Corporation, para reclamar así el primer lugar en la lista de la CNUCED para 1999. En 2003, se publicó el listado de las 50 ETN más grandes según ventas consolidadas en ese año, cabe destacar que no aparece ninguna ETN latinoamericana debido a que no logran alcanzar un nivel de ventas elevado a comparación de General Motor, Telefónica SA y Wal Mart Stores que encabezan dicha lista. No obstante la región de Latinoamérica es la más demandada por las grandes ETN para ubicar sus principales filiales.¹³

Pero no todo es malo para América Latina, ya que aun cuando esta región no sea origen de grandes ETN, se ve beneficiada en su mayoría por la gran demanda de mano de obra que se consigue al convertirse en zona de destino de las principales transnacionales, las cuales manejan estrategias de operación muy diversas que permiten su desarrollo como corporativo, al igual que el desarrollo conjunto del país receptor.

Cuadro 1
América Latina y el Caribe: Estrategias de las ETN

<i>Estrategia corporativa y sector</i>	<i>Búsqueda de recursos naturales</i>	<i>Búsqueda de mercado local (nacional o regional)</i>	<i>Búsqueda de eficiencia para la conquista de terceros mercados</i>	<i>Búsqueda de activos tecnológicos</i>
Bienes	Petróleo y gas: Comunidad Andina, Argentina, Trinidad y Tabago Minería: Chile, Argentina, Comunidad Andina	Automotor: Mercosur Química: Brasil Industria alimentaria: Argentina, Brasil, México Bebidas: Argentina, Brasil, México Tabaco: Argentina, Brasil, México	Automotor: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe Prendas de vestir: Cuenca del Caribe y México	
Servicios	Turismo: México y Cuenca del Caribe	Finanzas: México, Chile, Argentina, Venezuela (República Bolivariana de), Colombia, Perú, Venezuela (República Bolivariana de) Comercio minorista: Brasil, Argentina, México Energía eléctrica: Colombia, Brasil, Chile, Argentina, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Chile, Colombia, Bolivia	Servicios de administración Costa Rica	

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

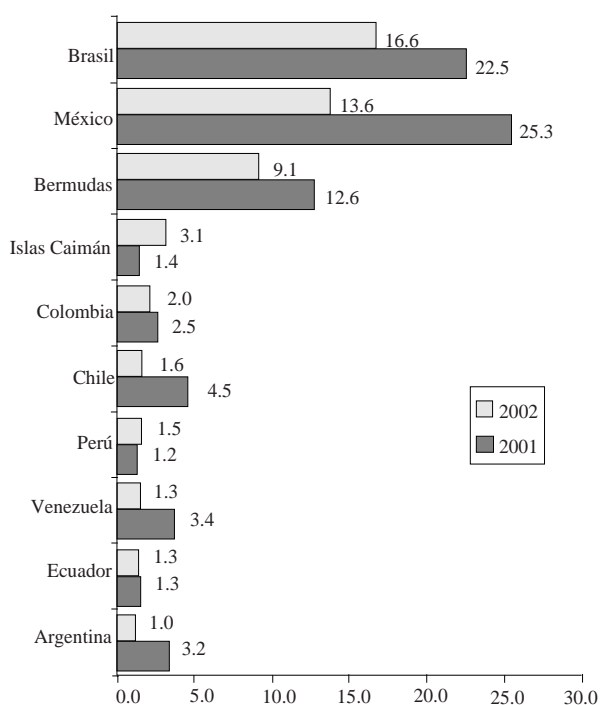
¹² Dunning *et al.* (1998: 271-275).

¹³ CEPAL (2004).

En 2002 los flujos de inversión hacia América Latina sufrieron una caída al igual que hacia el resto del mundo; la caída prácticamente se debió a:

- Incertidumbre sobre la recuperación de la economía mundial.
- Crisis de los sectores de la nueva economía.
- Fuerte disminución de fusiones y adquisiciones.
- Aumento de la aversión al riesgo.
- Difícil acceso de las empresas al financiamiento.
- Caída de la tasa de ganancia y de los índices bursátiles.
- Desaceleración de la expansión global de las empresas.¹⁴

Gráfica 1
América Latina y el Caribe: entradas del IED en los 10 principales países, 2001-2002^a
 (miles de millones de dólares)



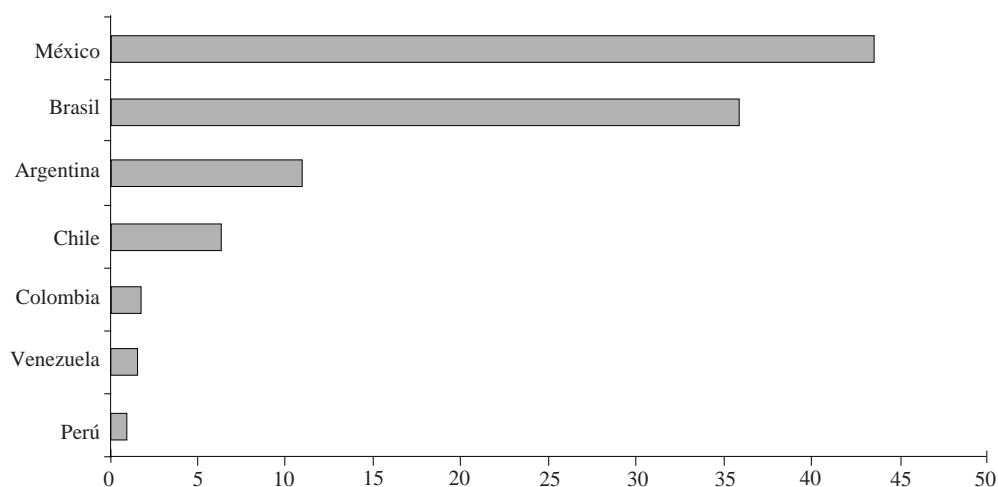
Fuente: UNCTAD (2003c).

¹⁴ Ruiz Yamel (http://www.isri.cu/Paginas/Boletin/boletin_22.htm).

Durante 2003 se dio una tendencia al descenso de la IED colocada en la región de América Latina y el Caribe, dando como resultado un fuerte impacto al creciente desarrollo de las economías de este continente, ya que las cifras de la inversión se redujeron por tercer año consecutivo de 84,000 millones de dólares durante 2001 hasta 56,000 millones en 2003.¹⁵ Cabe destacar que el sector servicios fue el más afectado por la disminución de IED proveniente principalmente de Europa y EUA. Algunos países se vieron menos afectados con dicha disminución, tal es el caso de México que por medio del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) apaciguó relativamente el impacto en la disminución de inversión proveniente del exterior, debido a que con el libre comercio que se entabló con EUA y Canadá se logró fortalecer principalmente la actividad de montaje de artículos manufacturados.

36

Gráfica 2
América Latina y el Caribe: Principales países en los que operan las 50 mayores ETN según ventas consolidadas, 2003 (porcentaje)



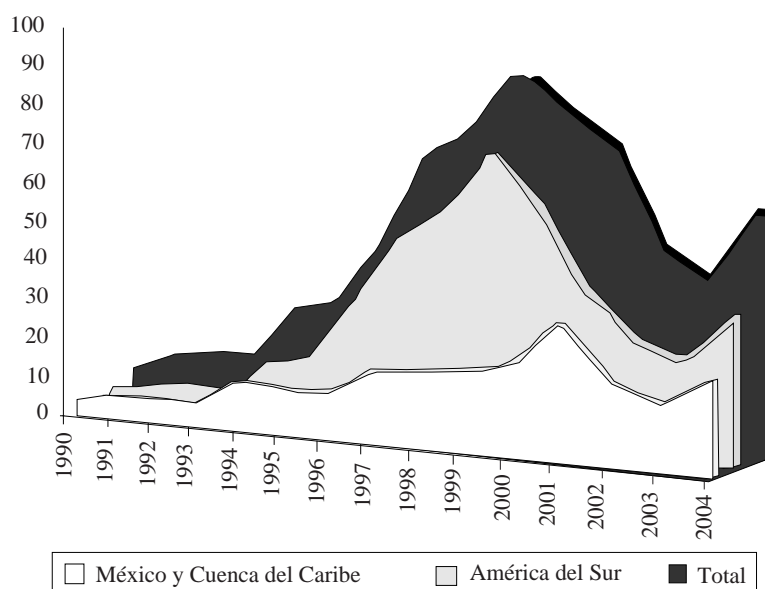
Fuente: CEPAL, sobre la base de información proporcionada por el Departamento de Estudios y Proyectos Especiales de la revista *América economía*, Santiago de Chile, 2004, complementada con datos de “Las 500 empresas más importantes de México”, *Expansión*, N° 893, 25 de junio al 9 de julio del 2004; y “Melhores e maiores”, *Exame*, número especial, julio del 2004.

Las causas centrales por las cuales se dio la disminución de la IED en todo el mundo principalmente en América Latina fueron: el lento crecimiento económico de las economías en general, aunado a las expectativas poco alentadoras de recuperación de las mismas, las crisis que asolaban los países latinos, la caída de las cotizaciones bursátiles, la disminución en las utilidades de las empresas, la caída de la rentabilidad, el aumento de economías poco

¹⁵ UNCTAD (2003b).

competitivas, las privatizaciones en algunos países, entre muchas otras razones. En la disminución global de las corrientes de IED tuvo un peso enorme la fuerte reducción del valor total de las fusiones y adquisiciones transfronterizas (FAS). El número de FAS disminuyó de la cifra récord de 7,894 operaciones en 2000 a 4,493 en 2002.¹⁶

Gráfica 3
América Latina y el Caribe: Entradas netas de IED por subregión, 1990-2004^a
 (miles de millones de dólares)



Fuente: CEPAL, sobre la base de estadísticas del Fondo Monetario Internacional, *Balance of Payment Statistics* [CD ROM], noviembre del 2004, y en información oficial hasta el 1° de marzo del 2005.

^a No se incluyen los centros financieros. Las entradas netas de IED corresponden a las entradas de inversión extranjera directa, descontados los giros de capital realizados por los inversionistas extranjeros. Las cifras del 2004 son estimaciones de la CEPAL, excepto en los casos de Brasil, Chile, México y la República Bolivariana de Venezuela.

En el 2005 según los reportes publicados por la UNCTAD aumentó la IED después de tres años de descenso a nivel global, el nuevo aumento tuvo una tendencia a racionalizar las actividades de producción para obtener economías de escala que contribuirían a mejorar el desarrollo de cada entidad.

En América Latina la inversión fue de 68,000 millones de dólares, 44% superior a la de 2003, nuevamente México estuvo dentro de los mayores receptores junto con Brasil, ambos países captaron 18,054.8 y 15,000 millones de dólares respectivamente,¹⁷ posteriormente apareció Chile y Argentina con cifras menores. Por otra parte, la IED en Bolivia y Venezuela

¹⁶ UNCTAD (2003b).

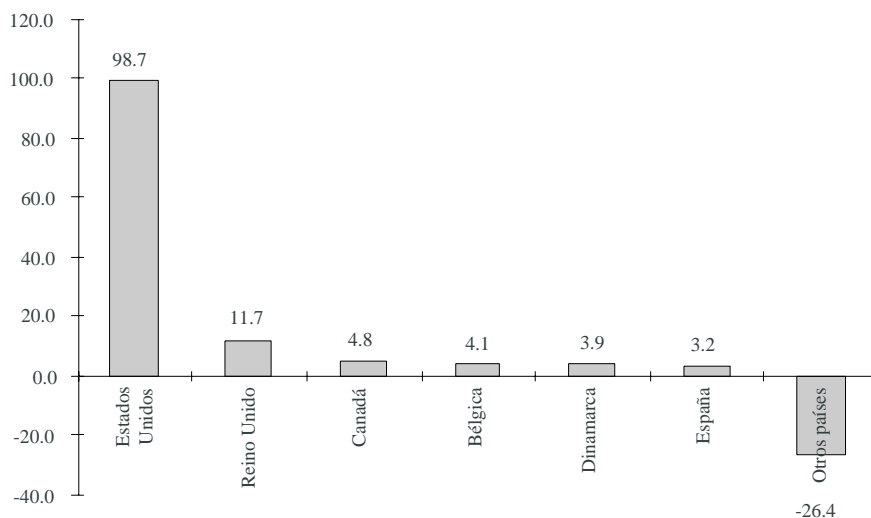
¹⁷ Posadas (2006).

disminuyó por la incertidumbre que provocó la legislación relativa a la proacción del petróleo y el gas, y en Ecuador disminuyó por la construcción del oleoducto.¹⁸

4. El caso mexicano

Ahora bien, el caso específico de México es poco alentador, aunque se ha caracterizado por ser uno de los mayores países receptores de inversión extranjera en América Latina, pero las cifras no son muy favorables; por ejemplo durante 2001-2002 las corrientes de IED hacia México experimentaron una estrepitosa caída: de 25,000 millones de dólares en 2001 a 14,000 millones en 2002. Esto se explica fundamentalmente por el hecho de que en 2002 no hubo ninguna transacción comparable a la adquisición de Banamex por Citygroup en 2001.¹⁹ Tres años más tarde la IED fue de 17,000 millones de dólares mostrando así una ligera recuperación pero no comparable con la cifra de 2001. A últimas cifras México, en el periodo comprendido de enero a marzo de 2006, cuenta con una IED de 3005 millones de dólares.²⁰ La IED atraída por México hasta el 2006, principalmente tiene como origen países como EUA, Reino Unido y Canadá, entre otros.²¹

Gráfica 4
Origen de la IED en enero-marzo de 2006
(porcentaje)



Nota: El rubro de otros países aparece negativo debido a la transformación de 521 millones de dólares de IED a inversión mexicana.

Fuente: Secretaría de Economía (2006).

¹⁸ UNCTAD (2005).

¹⁹ UNCTAD (2003c).

²⁰ Secretaría de Economía (2006).

²¹ Secretaría de Economía (2006).

Conclusiones

A pesar de que la IED ha presentado comportamientos muy volátiles en América Latina a través de los años, se ha dado a notar que el continente americano ha sido una alternativa viable para los capitales extranjeros, tomando en cuenta que los beneficios de las empresas, que se han ubicado en éstas economías, han sido muy atractivas a los ojos de los inversionistas, sin olvidar la gran variedad de recursos naturales a su alcance y la abundante mano de obra existente, la cual ha permitido reducir costos al máximo posible.

Sin duda la llegada de capitales al continente Americano seguirá creciendo con el paso de los años, ya que esta zona ha mostrado en general un ambiente estable para los inversionistas; gracias a eso las economías latinas podrán continuar preservando la oportunidad de alimentarse de los beneficios de la captación de IED.

Sin embargo, vale la pena recordar que en la mayoría de las ocasiones, la entrada de ETN a cierto país de América Latina y del mundo en general, provoca la creación de monopolios, a consecuencia de que las empresas locales generalmente pequeñas y medianas no logran competir con las grandes multinacionales, provocando así en muchos de los casos el cierre de las mismas.

Bibliografía

- Aguilar García, Lizbet, Christian García Reyes y Arturo Teran Macias (2006). “Las estrategias de las empresas multinacionales en el sector automotriz en México”, Trabajo Terminal de licenciatura en economía, asesor Dr. Alfredo Sánchez Daza, UAM-A.
- CEPAL (Comisión Económica para América latina). “La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe” en (www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/20928/IED-2004.v.word.pdf).
- Duque Bohórquez, Katuska Elimar (2004). “Origen y causas de la evolución de las empresas multinacionales”, artículo realizado para el postgrado de Derecho Laboral (katuskaedb@hotmail.com).
- Dunning, John H., Roger Van Hoesel y Rajneesh Narula (1998). “Third World Multinationals Revisited: New Developments and Theoretical Implications”, cap. 13, *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*, Elsevier, Reading: University of Reading, pp. 271-275.
- Fernández Ariás, Eduardo y Ricardo Hausmann (2000). “Políticas económicas de América Latina”, Banco Interamericano de Desarrollo (<http://www.iadb.org/res. Vol 11, 2000>).
- Posadas García, Miriam (2006). “La IED es la vía más rápida para beneficiar a la economía” dato proporcionado por Gregorio Canales director de Inversión Extranjera de la Secretaría de Economía, publicado en *La Jornada*, 23 de mayo.
- Ruíz Barranco, Yamel “La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Una arista importante en el desarrollo económico de la región”, boletín electrónico (http://www.isri.cu/Paginas/Boletin/boletin_22.htm).
- Secretaría de Economía. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras (2006). “Informe estadístico sobre el comportamiento de la IED en México” enero-marzo (<http://www.economia.gob.mx/pics/p/p1175/marzo-06.doc>).
- Schumpeter, Joseph A. (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia*, España: Aguilar, p. 106.
- UNCTAD (2005). “Informe sobre las inversiones en el mundo 2005”.

- (2003). “Informe sobre las inversiones en el mundo 2003” (www.unctad.org).
- (2003b). “Informe sobre las inversiones en el mundo 2003. Las políticas de IED como impulsoras del desarrollo: Perspectivas nacionales e internacionales”.
- (2003c). “Caída en picado de la IED en América Latina en 2002”. Las corrientes de este año se asemejan a los niveles de 2002, predice la UNCTAD.