

Conclusiones

Derivado del análisis de los tres capítulos anteriores se plantean algunas conclusiones importantes que a continuación se señalan. Así como algunas posibles recomendaciones sobre los temas abordados a lo largo de la tesis.

Tal como se planteó en el capítulo uno el nuevo paradigma de la globalización ha promovido cambios y una mayor interacción entre diversos agentes, tradicionales y nuevos, tanto al interior como al exterior de los mismos e incluso más allá de sus fronteras nacionales.²⁷⁰ De manera sobresaliente es en el ámbito económico donde ha ocurrido con mayor profundidad este proceso globalizador, motivado tanto por el avance tecnológico como por las políticas a favor de la apertura de la economía y el comercio.²⁷¹ Justamente por lo anterior se ha hecho muy perceptible la actuación de los principales actores que han contribuido a la preeminencia económica de la globalización: los Estados nacionales y las empresas. Específicamente, la globalización ha sido promovida por los Estados y aprovechada primordialmente por las empresas, especialmente las EMNs por la vía de la IED.

De hecho, la globalización ha planteado las características de una nueva economía que se basa en el uso eficiente de la información para la toma de decisiones y la creación de estrategias de los diversos actores a favor del crecimiento y el progreso, por tanto es una economía que incentiva la expansión internacional de las distintas actividades de los entes económicos y sugiere un funcionamiento en red(es) para el logro de objetivos tan

²⁷⁰ Grazia Ietto-Gilles, *Transnational Corporations*, 19

²⁷¹ Jagdish Bhagwati, *In defense of globalization*, 3.

apremiantes como lo son la competitividad y el desarrollo económico.²⁷² Lo anterior muestra que tanto los países como las empresas que decidan internacionalizarse deberán cubrir dicho perfil. A este respecto, han sido los países desarrollados y sus empresas quienes llevan la delantera. Pues la evidencia señala el gran tamaño y el peso de su participación en los flujos de IED, lo cual al mismo tiempo otorga protagonismo a sus EMNs.²⁷³

No obstante, en años recientes un grupo de países en desarrollo ha manifestado gran ímpetu en incursionar sus economías a la globalización. Para el caso de América Latina han sido Brasil y México quienes figuran en este grupo. El capítulo dos señaló que la historia económica de ambos países creó circunstancias particulares que resultaron en importantes asimetrías al interior de ellos. Puesto que durante el modelo ISI (1920-1970) se gestaron políticas a fin de proteger el mercado nacional, en ambos países surgió una industria local de importancia relativa, pero poco competitiva, así mismo, la mayor parte del impulso se dirigió a sectores industriales básicos.²⁷⁴ Además de lo anterior, los apoyos gubernamentales de dicho periodo influyeron mucho en el crecimiento de algunos sectores industriales y el fortalecimiento de un limitado grupo empresarial local. Como resultado, en ambos países surgió un modo de organización en particular: los grupos económicos.²⁷⁵

Sin embargo, la situación de dichos agentes se vio amenazada en la década de 1980 cuando sus economías nacionales experimentaron la crisis de la deuda. Este periodo de inestabilidad dio paso a un periodo de reformas económicas de corte neoliberal, (apegadas a

²⁷² Manuel Castells, *Network society*, 77.

²⁷³ UNCTAD, *World Investment Report 2008*, 37.

²⁷⁴ Enrique Cárdenas, *An economic History 20th century Latin America*, 169.

²⁷⁵ Aléx E. Fernández, “América Latina: el debate sobre los nuevos grupos económicos”.

los lineamientos del llamado Consenso de Washington) particularmente en la década de 1990. Dicho periodo significó una reorientación de las políticas macroeconómicas brasileñas y mexicanas así como ajustes en la organización y las estrategias de los grupos económicos domésticos tanto tradicionales como nuevos.²⁷⁶

En esta tesis, para el caso de Brasil se analizaron doce casos de empresas y grupos económicos y para el caso de México ocho, las cuales son una muestra de las principales empresas domésticas de Brasil y México que se ajustaron a los cambios de sus economías nacionales hasta lograr su internacionalización al llevar a cabo IED, con lo que se convirtieron en EMNs y las principales multilatinas (EMNs de América Latina).²⁷⁷

En general para los casos estudiados en ambos países se encontraron características comunes del comportamiento de tales empresas como lo son las siguientes:

1. La mayoría de las empresas fueron fundadas en el periodo correspondiente al modelo ISI en sus economías de origen como empresas familiares o estatales, en cualquiera de los casos el apoyo gubernamental fue significativo para sustentarlas.²⁷⁸
2. En general desde su origen la mayoría de las empresas domésticas de ambos países han participado en sectores básicos como lo son alimentos y bebidas, metalurgia y siderurgia, cemento y construcción. Algunas excepciones se enfocaron al sector

²⁷⁶ Wilson Peres, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, 14.

²⁷⁷ Selección propia en base a la lista del Primer Ranking de Multilatinas de la revista *América Economía*.

²⁷⁸ José Crettaz, *et al.*, "Cuestión de Familia, los mayores grupos de América Latina," 25-6.

automotriz, eléctrico y aeronáutico en Brasil, y al sector de los servicios en México.²⁷⁹

3. La mayoría de tales empresas surgieron y se han concentrado en las regiones geográficas de mayor desarrollo de sus países, para el caso de Brasil en la región sudeste y para el caso de México en la región noreste.²⁸⁰
4. Crecieron y se posicionaron en sus mercados nacionales como conglomerados siguiendo estrategias de integración vertical u horizontal, quedando como empresas líderes en sus propios países para finales de 1970.²⁸¹

Sin embargo, la crisis de la deuda durante 1980 planteó desafíos que tuvieron que enfrentar no sólo los países latinoamericanos sino también sus grandes empresas domésticas. Por ello, cuando en la década de 1990, primero México y luego Brasil, llevaron a cabo una reorientación en sus políticas económicas, dirigidas a la apertura de sus economías, dichos cambios en el contexto económico exigieron ajustes de parte de las empresas.²⁸² En general, las grandes empresas domésticas de estos países realizaron cambios en cinco áreas estratégicas:

1. Incrementaron su comercio internacional, ampliaron sus volúmenes de exportación y comenzaron a importar insumos a fin de mejorar el costo y la calidad de sus productos, esta estrategia favoreció su competitividad, pero enfatizó la desarticulación hacia su mercado local.²⁸³

²⁷⁹ Rita Giacalone, "Gigantes en acción: las multinacionales latinas en el nuevo siglo," 21-23.

²⁸⁰ Ronaldo Munck, *Contemporary Latin America*, 7 y 10.

²⁸¹ Rita Giacalone, "Gigantes en acción: las multinacionales latinas en el nuevo siglo," 19.

²⁸² Álvaro Cuervo-Cazurra, "Liberalización económica y multilaterales", 85.

²⁸³ Wilson Peres, *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*, 18.

2. Modernizaron sus procesos productivos, innovaron sus productos y/o servicios; mejoraron sus estrategias de marketing.²⁸⁴
 3. Adquirieron tecnología en el exterior, mejoraron tanto sus equipos, maquinaria y técnicas de trabajo.²⁸⁵
 4. Obtuvieron mayor acceso al capital local e internacional, lo que contribuyó a que realizaran las mejoras señaladas anteriormente.²⁸⁶
 5. Efectuaron cambios en su organización, primero tocante al rumbo de sus negocios para decidir si especializarse en su rama de actividad principal o diversificarse.²⁸⁷
- Además, iniciaron una etapa de crecimiento a nivel internacional mediante alianzas estratégicas, joint ventures, pero sobretodo F&A de empresas tanto al interior de su país como en diversos países.²⁸⁸ Dado que las empresas estatales se privatizaron esto dio paso a la creación de importantes grupos como Vale en Brasil y Carso en México, los cuales al igual que los grupos tradicionales, todavía hoy se encuentran controlados por unas cuantas familias prominentes en sus respectivos países.

Los puntos anteriores muestran cómo ocurrió el proceso de internacionalización que las grandes empresas privadas de Brasil y México siguieron hasta convertirse en EMNs. Al respecto, Celso Garrido señala que “con este cambio radical en su perspectiva de negocios

²⁸⁴ Ruy de Quadros y Roberto Bernardes, “Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil”, 164; Celso Garrido, “Liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas” ,447-67.

²⁸⁵ Ruy de Quadros y Roberto Bernardes, “Cambiando con la economía: la dinámica de empresas líderes en Brasil”, 164; Celso Garrido, “Liderazgo de las grandes empresas industriales mexicanas” ,447-67.

²⁸⁶ Javier Santiso “La emergencia de las multilatinas,” 19.

²⁸⁷ John Dunning, “Trade, Location and Economic Activity,”196.

²⁸⁸ “América Latina sale de compras” *América Economía* no. 324 (febrero de 2006), 35-42.

respecto a la ISI, ese segmento de las grandes empresas locales renueva su tradicional liderazgo económico en sus economías”.²⁸⁹

Sin embargo, un aspecto interesante de este proceso es que en la mayoría de ellas aconteció de manera gradual, pues pasaron de exportadores a inversores, primero en sus países vecinos y luego a nivel regional.²⁹⁰ En el caso de Brasil la presencia de sus EMNs es particularmente notorio en Argentina y Sudamérica.²⁹¹ En cambio, para el caso de México la cercanía con EE.UU., como uno de los mercados más importantes del mundo, le valió para incursionar tempranamente en Norteamérica.²⁹² Aunque prácticamente en la actualidad todas las empresas tanto mexicanas y brasileñas ya tienen presencia en todo el continente americano, lo cual ha otorgado a la mayoría de las multilatinas de Brasil y México un grado de internacionalización intermedio por ser actores regionales.²⁹³ Pero al mismo tiempo han incursionado en menor grado a Europa, África y más recientemente en Asia. Los casos más notables a este respecto son Cemex en México y Embraer de Brasil cuya presencia es considerada global.²⁹⁴

Por otra parte, se examinaron los principales factores de empuje y atracción tanto dentro como fuera de las empresas estudiadas, que motivaron su internacionalización. En primer lugar, encontramos los factores macroeconómicos donde el principal factor de empuje para que las grandes empresas de ambos países se internacionalizaran fueron las reformas económicas de la década de 1990 ya que aumentaron las presiones competitivas

²⁸⁹ Celso Garrido, “Grandes empresas, competencia global,” 236.

²⁹⁰ Felipe Aldunate, “Las más globales de América Latina,” 23.

²⁹¹ Luis Stolovich, “Los grupos económicos de Argentina, Brasil y Uruguay”.

²⁹² CEPAL, *La inversión extranjera en América Latina, 2005*, 89.

²⁹³ Felipe Aldunate, “Las más globales de América Latina,” 23.

²⁹⁴ Marcos Aguiar *et al.*, “The 2008 BGC 100 new global challengers”.

para las empresas y los países.²⁹⁵ Y como principal factor de atracción a nivel macroeconómico se encuentra la oportunidad que presentaban los acuerdos comerciales firmados por las sus países para incursionar en otros mercados.²⁹⁶

Por otra parte, a nivel microeconómico o empresarial el principal factor de empuje fue el hecho de que los mercados locales de estas empresas ya se encontraban saturados además de que los ajustes que llevaron a cabo las perfilaban como actores capacitados para realizar IED. Así mismo, tuvieron incentivos o factores de atracción para incursionar a nuevos mercados, como el ampliar o mejorar el acceso de recursos financieros, tecnológicos y humanos así como la búsqueda o el seguimiento de clientes importantes.²⁹⁷

No obstante, es precisamente en este contexto de expansión, diversidad y complejidad, el cual al mismo tiempo significa mayor competencia, donde los actores económicos (países y empresas) demandan el logro de la competitividad. Así mismo, en vista de las diferencias en las condiciones de vida en y entre los países y sus ciudadanos la búsqueda del desarrollo ha resultado primordial. Tal como se planteó en el capítulo uno, la nueva economía global también ha revelado el vínculo entre la competitividad y el desarrollo económico. Por una parte, la competitividad alude a mejorar la capacidad de producir y vender bienes y servicios tanto local como internacionalmente con lo que se procura mejorar la calidad de vida de la gente.²⁹⁸ Por otra parte, el desarrollo económico se refiere al crecimiento económico por la vía del aumento en la producción y productividad con el consecuente aumento en los estándares de vida de las personas pero condicionado a

²⁹⁵ Alvaro Cuervo-Cazurra, "Liberalización económica y multilaterales", 85

²⁹⁶ CEPAL, "Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2005."

²⁹⁷ CEPAL, "Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2005."

²⁹⁸ David P. Rankin y Jonathan Strand, "Competitiveness: Useful Concept, Political Slogan or Dangerous Obsession?" 3.

la equidad.²⁹⁹ Por lo anterior, es evidente que en el contexto de la globalización es apremiante conseguir la competitividad y el desarrollo económico pues tienen objetivos comunes. Aunque no siempre el efecto de uno concuerda con el efecto del otro tal y como lo reveló el capítulo tres de esta tesis. Pues en él se dio evidencia de cómo han impactado la internacionalización de las empresas de Brasil y México en sus respectivas economías de origen en términos de competitividad y desarrollo económico.

En primer lugar, en el tercer capítulo se mostró la importancia significativa que estas empresas tienen con respecto a su economía de origen. Para ello se tomaron como indicadores las ventas y utilidades de las empresas como muestra de su tamaño, se midieron sus ventas con respecto al PIB nacional y el PIB industrial de sus respectivos países a fin de determinar el peso que tiene en su economía de origen. Así mismo, se describió de manera cualitativa la posición que cada empresa, de las veinte analizadas en esta tesis, ocupa en sus sectores de actividad tanto nacional como internacionalmente. El resultado de este análisis nos permite concluir que tanto en Brasil como en México las grandes empresas tienen un peso muy importante en sus economías de origen y que su multinacionalización también les ha permitido alcanzar importantes lugares en los mercados internacionales.³⁰⁰ Por tanto, esto los hace actores muy relevantes para sus economías de origen y que puedan contribuir a la competitividad y el desarrollo. Aún más, Kaplinsky señala que al internacionalizarse estas empresas ayudan a insertar a sus

²⁹⁹ Banco de México, *Glosario de política monetaria e inflación*, 7.

³⁰⁰ CEPAL, “Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 2008,” 12.

economías de origen a los mercados internacionales y a crear redes globales de producción.³⁰¹

Respecto a la competitividad de los países se señaló el desempeño de su balanza comercial durante el periodo de 2000 al 2007, durante el cual Brasil mostró saldos superavitarios y México deficitarios en sus respectivas balanzas, lo cual en términos generales deja en mejor posición de competitividad internacional a Brasil respecto a México. No obstante, para analizar el papel y el desempeño que sus respectivas EMNs domésticas tiene para con sus economías de origen se midió la contribución que las exportaciones de las multilatinas estudiadas en esta tesis tienen en las exportaciones totales de su país. Estos datos revelaron que en ambos casos dichas empresas han contribuido favorablemente al sector exportador de su país. A este respecto Garrido señala que “las grandes empresas tienen una fuerte expansión hacia la economía global al tiempo que expanden el sector externo de sus economías nacionales, mientras que los mercados internos de estas últimas permanecen estancados”.³⁰² Esto significa que no hay una integración entre la dinámica de los mercados locales con respecto a la evolución de las relaciones con la economía mundial. Por otra parte, se realizó un cálculo de la productividad de cada una de estas empresas desde el año 2000 al 2007 el cual mostró que la mayoría de las multilatinas brasileñas y mexicanas registraron importantes incrementos en sus niveles de productividad a medida que se intensificó su proceso de multinacionalización. Todo lo anterior permitió corroborar la primera hipótesis que se planteó en la tesis, a saber, que *la internacionalización de las grandes empresas originarias*

³⁰¹ R. Kaplinsky, “Globalization and unequalization: What can be learned from value chains analysis?” *Journal of Development Studies*, 37, no. 2, 232.

³⁰² Celso Garrido, “Grandes empresas, competencia global y rearticulación de economías nacionales”, 239.

de Brasil y México hacia los mercados internacionales favorece la competitividad de las propias empresas.

Por otra parte, para determinar el impacto que la multinacionalización de estas empresas tienen para con sus economías de origen en términos de desarrollo económico se evaluaron dos variables, los empleos locales y los salarios del sector en el que participan. Respecto a los empleos se usó un comparativo entre el número de empleados de cada empresa en 1990 como un referente previo a que iniciara su internacionalización y el número de empleos locales para el año 2007. El resultado de este ejercicio mostró datos variables para ambos casos ya que mientras en unas empresas el número de empleados locales aumentó en otras permaneció casi igual y en algunas más se redujo. Así que, en este aspecto la contribución al desarrollo económico de estas empresas no resulta muy claro, aunque se sospecha que en realidad sea poco significativo pues como señala la OIT las F&A, que fue el principal estrategia de crecimiento de las multilaterales, tienden a transferir o reducir empleos más bien que a crear nuevos.³⁰³

Tocante a los salarios, dado que cada empresa no hace pública ésta información, entonces se tomó como una aproximación los salarios correspondientes al sector o rama económica en la que participa cada empresa, donde se nota que en ambos casos nacionales los salarios no se han incrementado significativamente, lo cual muestra que a pesar del peso de estas empresas multinacionalizadas en la industria de sus países de origen esto no se ha traducido en incrementos sustanciales en los salarios. Estos datos, tanto de los empleos como los salarios, permiten corroborar la segunda hipótesis de la tesis respecto a que *las*

³⁰³ OIT, *La incidencia para el empleo de las fusiones y adquisiciones en el sector del comercio*, 39.

multilatinas, pese a ser competitivas, no promueven un desarrollo económico sustancial que se traduzca en mejores niveles de vida para la población.

En consecuencia, tal como María de los Ángeles pozas señala, estas grandes empresas forman un tejido económico-social a nivel local, nacional y regional que al día de hoy resulta heterogéneo y asimétrico, por tanto en ello hay un desafío y una oportunidad para las políticas públicas.³⁰⁴ A este respecto, se señalan algunas posibles recomendaciones de políticas públicas sobre el tema de las grandes empresas latinoamericanas multinacionalizadas y su relación con un desarrollo económico y social significativo. En primer lugar, se puede inducir a la reinención de las empresas tradicionales latinoamericanas, evolucionando hacia la economía del conocimiento tanto en las grandes, medianas y pequeñas empresas;³⁰⁵ es decir hacer conciencia del agotamiento de los modelos basados en materia prima o mano de obra barata para pasar a segmentos superiores. Esto con el fin de mejorar su participación en los mercados internacionales a futuro.

Por otra parte, se incentiva a los países en desarrollo a mejorar su infraestructura y su marco institucional a fin de tener mayores posibilidades de construir una industria de clase mundial. Con lo cual establecería las condiciones necesarias para promover sus empresas en general tanto grandes como PYMES. Además, en el logro de este objetivo sus grandes empresas juegan un papel relevante ya que en términos prácticos los países en desarrollo no

³⁰⁴ María de los Ángeles Pozas, “Grandes empresas industriales en México: evaluación y perspectivas a diez años de su reconversión”.

³⁰⁵ Celso Garrido, “Grandes empresas, competencia global y rearticulación de economías nacionales,” 241, 243 y 244.

beben desaprovechar las oportunidades que conlleva el contar con EMNs domésticas por lo menos con fines de prestigio y promoción.³⁰⁶

Pero al mismo tiempo, se recomienda desarrollar políticas sectoriales y de encadenamientos, es decir, impulsar la potencialidad que tienen esas grandes empresas para desarrollar fuerzas endógenas hacia la agregación de empresas, territorios, mercados y capacidades; como lo son las enfocadas al desarrollo de proveedores y la formación de recursos empresariales.³⁰⁷ Dichas políticas para impulsar la competitividad y un verdadero desarrollo económico deben ser proactivas y no reactivas como las experimentadas en la década de 1990.

Así mismo, se debe promover un sistema nacional de innovación entendido como el conjunto de esfuerzos tecnológicos y de innovación derivados de I&D tanto públicos como privados en un proceso coordinado e interactivo. Esto con el fin de que existan agendas orientadas a política tecnológica en el que interactúen individuos, empresas, organizaciones sin fines de lucro, organismos gubernamentales, centros de investigación, bancos, etcétera.³⁰⁸ Todo lo anterior facilitaría una concepción de la competitividad desde la perspectiva sistémica y el logro del desarrollo endógeno.

Sin embargo todos estos puntos merecen analizarse con mayor detenimiento a fin de detallar las recomendaciones para cada caso en específico. Este y otros temas son tarea

³⁰⁶ R. Kaplinsky et al., *Guide book for assessing competitive. Performance and practice*, (South Africa: Department of Trade and Industry, Policy Support Programme, 2001).

³⁰⁷ Celso Garrido, “Grandes empresas, competencia global y rearticulación de las economías nacionales,” 240.

³⁰⁸ Pablo Lavarello, “Estrategias empresariales y tecnológicas de las firmas multinacionales de las industrias agroalimentarias argentinas durante los años noventa” *Desarrollo Económico* 44, no. 174 (julio-septiembre de 2004): 236.

pendiente en lo que tiene que ver con el futuro y el impacto de las multilaterales tanto en sus países de origen como en los países en donde operan.