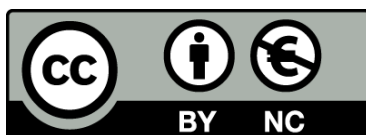




UNIVERSITAT DE
BARCELONA

La mundialización de la economía brasileña en sus empresas transnacionales

Karla Núbia Magalhães



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement- NoComercial 3.0. Espanya de Creative Commons**.

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento - NoComercial 3.0. España de Creative Commons**.

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution-NonCommercial 3.0. Spain License**.



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultad de Derecho

Departamento de Derecho y Economía Internacionales

Línea de Recerca: Derecho Internacional Privado

Programa de Doctorado: Derecho en una Sociedad Globalizada - Bienio 2006-2008

**La Mundialización de la Economía Brasileña en sus
Empresas Transnacionales**

Tesis doctoral presentada por:

Karla Núbia Magalhães

Para optar al título de Doctora por la Universidad de Barcelona

Director: Dr. Francesc Granell Trias

Tutor: Dr. Joaquin Joan Forner Delaygua

Barcelona, 2015.

A mis padres Neto y Neusa.

RESUMEN

La presente investigación se centra en el análisis de las empresas multinacionales del Brasil. La cuestión de las empresas multinacionales es hoy en un aspecto esencial del derecho económico internacional, ya que, son uno de los principales vehículos de internacionalización de capital, principales protagonistas de los procesos de integración, globalización y regionalización del capital. Ocupando un lugar destacado están aquellas precedentes de países emergentes, específicamente las brasileñas, objeto de este estudio. La relevancia del tema, radica en la innovación, pues por primera vez, las salidas de inversión extranjera directa de economías en desarrollo alcanzaron cifras sin precedentes, principalmente aquellas orientadas a países del Sur. Igualmente, existen fuertes relaciones entre la IED y el crecimiento económico, prosperidad y desarrollo industrial en los países emergentes. La IED aumenta el estoc de capital del país, la productividad, y los niveles de empleo y renta. El tema se incierta en un esfuerzo académico en profundizar, desde una doble perspectiva, en el análisis de los cambios internos y externos que se están produciendo en el proceso de internacionalización brasilero a partir de la última década y más específicamente, en el aspecto novedoso del crecimiento y fortalecimiento de sus empresas multinacionales. El modelo conceptual se apoya en las principales teorías sobre internacionalización de empresas, con especial énfasis en los elementos del Paradigma Ecléctico, especialmente por las ventajas de propiedad y de localización, y el Modelo de Uppsala, dado que la mayoría de las empresas multinacionales brasileñas analizadas en el estudio de caso, siguen un proceso secuencial de desarrollo que depende de la acumulación gradual de conocimientos sobre mercados externos para alcanzar su internacionalización. El estudio examinó las decisiones del modo de entrada y modo de establecimiento para una muestra de 114 empresas. Se analizaron las inversiones en múltiples países de destino emprendidas por empresas multinacionales brasileñas de diferentes características. Después de la construcción del cuestionario centrado en los fines específicos de esta investigación, se realizó un análisis tras coleccionar información y entrevista a ejecutivos de las empresas multinacionales brasileñas. Los resultados del estudio muestran el decisivo papel del Estado en el desarrollo de medidas para incentivar y fortalecer dichas empresas.

Palabras clave: empresas multinacionales, ventaja competitiva, Brasil, internacionalización, multilatinas, países emergentes.

RESUM

La present investigació es centre en l'anàlisi de les empreses multinacionals del Brasil. La qüestió de les empreses multinacionals és, avui en dia, un bon aspecte del dret econòmic internacional, ja que són un dels principals vehicles d'internacionalització de capital, principals protagonistes dels processos d'integració, globalització i regionalització del capital. Ocupant un lloc destacat trobem aquelles procedents de països emergents, específicament les brasileres, objecte del present estudi. La rellevància del tema, radica en la innovació, per primera vegada, les sortides d'inversió estrangera directa d'economies en desenvolupament assolixen xifres sense precedents, principalment aquelles orientades al països del Sud. Tanmateix, fonts relacionades entra la IED i el creixement econòmic, prosperitat i desenvolupament industrial en els països emergents. L'IED augmenta l'estoc de capital país, la productivitat i els nivells d'ocupació i renda. El tema s'insereix en un esforç acadèmic en profunditzar, des d'una doble perspectiva, en l'anàlisi dels canvis interns i externs que s'estan produint en el procés d'internacionalització brasilera a partir de l'última dècada i més específicament, en l'aspecte nou del creixement i enfortiment de les seves empreses multinacionals. El model conceptual es recolza en les principals teories sobre la internacionalització d'empreses, amb especial èmfasis en els elements del Paradigma Eclèctic, especialment per els avantatges de propietat i de localització, i el Model Uppsala, donat que la majoria de les empreses multinacionals brasileres analitzades en l'estudi de cas, seguint un procés seqüencial de desenvolupament que depèn de l'acumulació gradual de coneixement sobre mercats externs per aconseguir la seva internacionalització. L'estudi examina les decisions del mode d'entrada i mode d'establiment per una mostra de 114 empreses. S'han analitzat les inversions en múltiples països de destí empreses per empreses multinacionals brasileres de diferents característiques. Després de la construcció del qüestionari centrat en els fins específics d'aquesta investigació, es va realitzar un anàlisi després de recol·lectar informació i es va entrevistar a executius de les empreses multinacionals brasileres. Els resultats de l'estudi mostren el paper decisiu de l'Estat en el desenvolupament de mesures per incentivar i enfortir aquestes empreses.

Paraules clau: empreses multinacionals, avantatge competitiu, Brasil, internacionalització, multi llatines, països emergents.

ABSTRACT

This research focuses on the analysis of multinational companies in Brazil. The question of multinational corporations is now an essential aspect of international economic law, since they are one of the main vehicles of internationalization of capital, leading in the processes of integration, globalization and regionalization of the capital. Occupying a prominent place those precedents are emerging countries, particularly Brazil, object of this study. The relevance of the issue lies in innovation, because for the first time, FDI outflows from developing economies reached record levels, especially those aimed at developing countries. Also, there are strong relationships between FDI and economic growth, prosperity and industrial development in emerging countries. FDI increases stock of capital, productivity, and employment levels and income. The issue is uncertain in an academic effort to deepen, from two perspectives, the analysis of internal and external changes that are occurring in the process of Brazilian internationalization from the last decade and more specifically, in the new aspect of growth and strengthening of its multinational companies. The conceptual model is based on the main theories on internationalization of enterprises, with special emphasis on the elements of the Eclectic Paradigm, especially for the benefits of ownership and location, and the Model of Uppsala, given that the majority of Brazilian multinational companies analyzed in the case study, follow a sequential development process that depends on the gradual accumulation of knowledge about foreign markets to achieve its internationalization. The study examined the decisions of the input mode and setting mode for a sample of 114 companies. Investments in multiple destination countries undertaken by Brazilian multinational companies with different characteristics were analyzed. After construction focused on the specific purposes of this research questionnaire, an analysis was made after collecting information and interview executives of Brazilian multinational companies. The study results show the decisive role of the state in the development of measures to encourage and strengthen these companies.

Keywords: multinationals, competitive advantage, Brazil, internationalization, multinationals, emerging countries.

AGRADECIMIENTOS

Esta tesis doctoral, si bien ha requerido esfuerzo y dedicación por parte de la autora y su director de tesis, no hubiese sido posible su finalización sin la cooperación desinteresada de todas y cada una de las personas que a continuación citaré y muchas de las cuales han sido un soporte muy importante en el desarrollo de ésta.

Primero, agradezco a Dios, por estar conmigo en cada paso transcurrido a lo largo de esta tesis, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi apoyo y compañía durante todo el periodo de estudio.

Mi especial agradecimiento es para el Dr. Granell Trías, director de este trabajo, que revisó meticulosamente cada argumento de esta investigación. Gracias por tu paciencia, tu dedicación, por tus valiosos aportes que me fueron imprescindibles para la finalización de este trabajo. Agradezco también el apoyo de la Dra. Montserrat Millet, Dra. Patricia García y María Luisa del departamento de derecho y economía internacionales.

Mi agradecimiento al Dr. Joaquín Forner, tutor de este trabajo y a los miembros de la Universidad de Barcelona, especialmente a los profesores del periodo del DEA, del departamento de derecho privado. Además del Dr. Ramón Viñas y Dr. Jaume Saura que siempre han estado presentes en los trámites académicos y administrativos.

Agradezco también a los responsables de las Becas de Colaboración de la UB, principalmente a Ignasi Labastida, del PMID, a todos los integrantes del departamento jurídico, especialmente a Asunción Sans y Mercé Adell, y de Convenios, Pilar Navarro y Fina Iglesias. Además de la actual beca, Oriol Rubés, Jamón Borrás, Cristian Escuin, Francisco Berigui y Carlos Navas. Dichas becas me permitieron un soporte financiero para seguir la investigación.

Mis agradecimientos a todos los directivos de las empresas multinacionales brasileñas que han participado muy activamente en esta investigación, contribuyendo con su conocimiento y paciencia.

Gracias también a la Dra. Anna Ayuso del CIDOB, responsables por los seminarios sobre la política económica de Brasil.

Un agradecimiento especial a mi madre Neusa y mi padre Neto, mis hermanas Larissa y Pauliene, a mi cuñado Valdimar, y a mi marido Javier, por ser los primeros en creer en este proyecto, apoyándome e incentivando en todos los momentos. Gracias también, a mi familia española que siempre me han brindado su apoyo.

Agradezco también a mi amiga Érica y a los amigos del doctorado Claudia, Salima, Jordana, Raimundo, Ybeth y Mónica.

Por último, gracias a todas las personas, profesores, amigos y familiares que directa o indirectamente me apoyaron para realizar esta investigación. A todos ellos mi sincero agradecimiento.

ÍNDICE

Lista de cuadros, gráficos y tablas.....	5
Glosario de siglas.....	7

INTRODUCCIÓN

A. Objeto.....	9
B. Importancia.....	15
C. Hipótesis de la investigación.....	16
D. Estructura de la tesis.....	17
E. Metodología de análisis.....	21
F. Fuentes y métodos de obtención de información.....	24
G. Limitaciones del estudio.....	30

PRIMERA PARTE - ELEMENTOS TEORICOS E HISTORICOS

1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y EMPRESA TRANSNACIONAL: DEFINICION Y DELIMITACION CONCEPTUAL	
1.1. Introducción.....	33
1.2. Internacionalización de la empresa: definición y delimitación conceptual....	34
1.3. Empresa multinacional: definición y delimitación conceptual.....	39
1.3.1. Diferencia conceptual: ETN tradicional y ETN de países emergente.	44
1.3.2. Términos análogos y acepciones.....	45
1.3.3. Inversión Directa en el Exterior (IDE).....	47
1.4. Medida e indicadores del grado de internacionalización (GRI) y de multinacionalización de la empresa.....	52
1.4.1. Indicadores del grado de internacionalización en el presente estudio.....	58
1.5. Conclusiones.....	60

2. LAS TEORÍAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESA

2.1. Introducción.....	63
2.2. Dirección estratégica en la internacionalización de empresa.....	64
2.2.1. Teorías de la organización internacional.....	67
2.2.2. Teoría de la competitividad.....	71
2.2.2.1. Crítica a la teoría de la competitividad.....	78
2.2.3. El modelo del ciclo de vida del producto.....	79
2.2.4. Teoría de la internalización.....	82
2.2.5. El paradigma ecléctico de Dunning.....	87
2.2.6. Enfoque gradualista o secuencial – El modelo de Uppsala.....	91
2.2.7. Enfoque de innovación (EI).....	96
2.2.8. Enfoque de redes.....	98
2.2.9. Fenómeno de las <i>Born Globals</i>	98
2.3. Empresas transnacionales procedentes de países emergentes.....	103
2.4. Directrices de la OCDE para las empresas multinacionales.....	113
2.5. Diferencias entre las ET tradicionales y las nuevas transnacionales.....	116
2.5.1. Alianza público privada para una nueva visión de desarrollo.....	123
2.6. Innovación y gestión del conocimiento en las empresas transnacionales....	127
2.7. Conclusiones.....	129

3. TRANSFORMACIÓN DE LATINOAMÉRICA DESDE UNA POSICIÓN SOLO RECEPTORA A UNA POSICIÓN MIXTA RECEPTORA/INVERSORA DE INVERSIÓN EXTRANJERA

3.1. Introducción y cambio de estructura de la economía global.....	135
3.2. De la sustitución de importaciones de la CEPAL a la apertura exterior de la economía brasileña.....	138
3.2.1. El caso brasileño.....	141
3.2.2. Tendencias y perspectivas de la IDE en América Latina.....	147
3.2.3. La IED y América Latina.....	150
3.3. Regionalismo Latinoamericano y Cooperación Sur-Sur.....	154
3.4. Integración económica en el ámbito del Mercosur.....	162
3.5. Conclusiones.....	163

SEGUNDA PARTE – ESTUDIO DE CASO
LA MUNDIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA

4. ASCENSIÓN DE BRASIL EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO

4.1. Introducción.....	171
4.2. Comercio.....	175
a) Balanza comercial brasileña.....	177
b) Adopción del patrón Internacional IFRS en Brasil.....	181
c) Brasil y las disputas en la OMC.....	182
4.3. Inversiones internacionales.....	184
4.4. Servicios.....	188
4.5. Turismo.....	194
4.6. Conclusiones.....	197

5. NORMATIVA COMPARADA DE LAS REGLAS QUE SE APLICAN A EMPRESAS TRANSNACIONALES BRASILERAS Y LATINOAMERICANAS

5.1. Introducción.....	203
5.2. Marco jurídico de las empresas transnacionales.....	205
5.3. Legislación actual sobre empresas transnacionales brasileñas.....	210
5.3.1. Consolidación de los resultados inferidos en el exterior.....	218
5.3.2. Los impuestos pagados en el exterior y los acuerdos para evitar la doble tributación y su efecto en la internacionalización de las empresas brasileñas.....	222
5.4. Las formas de financiamiento de las empresas multinacionales brasileñas.....	227
5.4.1. Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).....	233
5.5. Comparación reglamentaria tributaria: Brasil y principales países Latinoamericanos.....	237
5.5.1. México.....	241
5.5.2. Chile.....	244
5.5.3. Colombia.....	247
5.5.4. Argentina.....	250

5.5.5. La incidencia del regionalismo latinoamericano en la aparición de empresas multinacionales brasileñas.....	252
5.6. Conclusiones.....	255

6. EL CASO DE LAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS COMO EJEMPLO DE INTERNACIONALIZACIÓN ACTIVA

6.1. Introducción.....	261
6.2. Metodología adoptada.....	263
6.2.1. Justificación y procedimiento de la metodología adoptada.....	265
6.3. Evolución reciente del entorno institucional brasilero.....	268
6.4. Innovación y gestión del conocimiento en transnacionales brasileñas.....	273
6.5. Relatos de las experiencias de las principales transnacionales brasileñas.....	278
6.5.1. Fitesa.....	289
6.5.2. Construtora Norberto Odebrecht.....	292
6.5.3. InterCement.....	294
6.5.4. Gerdau.....	296
6.5.5. Stefanini IT Solutions.....	299
6.5.6. Marfrig.....	300
6.5.7. Arteccla.....	302
6.5.8. Metafrio.....	304
6.5.9. CZM.....	306
6.5.10. JBS.....	308
6.5.11. Magnesita Refratários.....	310
6.5.12. Minerva Foods.....	313
6.5.13. Votorantim Industrial.....	315
6.5.14. Tupy.....	316
6.5.15. Tavex/Santista.....	319
6.5.16. WEG.....	321
6.5.17. Tigre.....	323
6.5.18. Vale.....	324
6.5.19. Marcopolo.....	326
6.5.20. Embraer.....	327
6.6. Conclusiones.....	329

CONCLUSIONES.....	333
-------------------	-----

BIBLIOGRAFIA.....	353
-------------------	-----

ANEXOS

Anexo I – Tratados firmados por Brasil para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal sobre los impuestos sobre la renta.....	387
Anexo II - Modelo E-mail invitación.....	393
Anexo III - Cuestionario de informaciones y opiniones remitido a las empresas transnacionales brasileñas.....	395

LISTA DE CUADROS, GRÁFICOS Y TABLAS

Cuadro 1. Definición de Internacionalización.....	38
Cuadro 2. Capital económico de la empresa.....	43
Cuadro 3. Empresa Multinacional: términos análogos y acepciones.....	46
Cuadro 4. Las distintas alternativas posibles para introducirse en los mercados extranjeros.....	95
Cuadro 5. Forma que la empresa industrial se financia.....	232
Cuadro 6. Proyectos de desarrollo e integración fronteriza.....	239
Cuadro 7. Número de empresas multinacionales por países.....	240
Cuadro 8. Las mayores empresas por país: Brasil.....	279
Cuadro 9. Dispersión geográfica de las sedes de multinacionales brasileñas.....	283
Cuadro 10. Dispersión geográfica de multinacionales brasileñas en el mundo.....	284
Cuadro 11. Ranking FDC de las Multinacionales Brasileñas - 2015.....	288
Gráfico 1. Entradas de IED, mundiales y por grupos de economías, 1995-2013 y proyecciones para 2014-2016.....	109
Gráfico 2. Entradas de IED: 20 principales economías receptoras, 2012 y 2013.....	110
Gráfico 3. Salidas de IED: 20 principales economías de origen, 2012-2013.....	111
Gráfico 4. Tipos de alianzas estratégicas.....	126
Gráfico 5. Economía mundial y regiones emergentes: 1950-2009 y proyecciones para 2050.....	137
Gráfico 6. Escenarios de crecimiento potencial para América Latina y Caribe.....	153
Gráfico 7. Balanza comercial en billones de dólares (Brasil) FOB.....	178
Gráfico 8. Exportaciones e importaciones en relación al PIB (Brasil) – FOB de 2000 a 2009.....	178
Gráfico 9. Evolución de la balanza comercial.....	180
Tabla 1. Características principales de las nuevas multinacionales.....	120
Tabla 2. Porcentajes de multinacionales brasileñas por Estados.....	283
Tabla 3. Países con mayor presencia de empresas brasileñas.....	285
Tabla 4. Área de actuación de las multinacionales participantes.....	287

GLOSARIO DE SIGLAS

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas
AIR	Acuerdo de integración regional
APRI	Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones
BCB	Banco Central de Brasil
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Económico y Social
BID	Banco Internacional de Desarrollo
BIT	Bilateral Trade Agreements
CAMEX	Secretaria Executiva da Câmara de Comercio Exterior
CCI	Cámara de Comercio Internacional
CEBRI	Centro Brasileiro de Relações Internacionais
CEPAL	Comisión económica para América Latina y Caribe
CIADI	Centro internacional de arreglo de diferencias relativas a inversiones
CIDOB	Barcelona Centre for International Affairs
CIME	Comité sobre inversión internacional y empresas multinacionales
CNAE	Clasificación nacional de actividades económicas
CPC	Código de Proceso Civil
CSLL	Contribución Social sobre el Lucro Líquido
CSS	Cooperación Sur-Sur
DCTF	Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federales
DIT	División Internacional del Trabajo
ETN	Empresa Transnacional
FDC	Fundação Dom Cabral
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIESP	Federação da Indústria do Estado de São Paulo
FMI	Fondo Monetario Internacional
FRIDE	Fundación para las Relaciones Exteriores y Diálogo Exterior
GATT	Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles
GATS	Acuerdo sobre Comercio de Servicios
G8	Grupo de los siete países más industrializados más Rusia
G20	Grupo de los veinte países más industrializados
I+D	Investigación y desarrollo
IDE	Inversión directa extranjera

IDBE	Inversión directa brasileña extranjera
IEDI	Instituto de Estudios para el desarrollo industrial
IFRS	International Financial Reporting Standards
IRPJ	Renta de las personas Jurídicas
INCOTERMS	Consolidación de términos comerciales internacionales
INPI	Instituto Nacional de Propriedade Industrial
MERCOSUR	Mercado común del Sur
MIGA	Agencia multilateral de Garantía para Inversiones
MRE	Ministerio de las Relaciones Exteriores
MIDC	Ministerio de la Industria, Desarrollo y Comercio Exterior
OCDE	Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo
OCT	Observatorio de Corporaciones Transnacionales
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OIE	Organización Internacional de Empleadores
OMAL	Observatorio de Multinacionales en América Latina
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organizaciones No Gubernamentales
ONU	Organización de Naciones Unidas
P&D	Pesquisa y desarrollo
PIS/PASEP	Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público
PNC	Puntos Nacionales de Contacto de la OCDE
PNUD	Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo
RSC	Responsabilidad Social Corporativa
RTT	Regime Tributário de Transição
SENAI	Sevicio Nacional de Aprendizaje Industrial
SOBEET	Sociedade Brasileira de Estudos de Empresas Transnacionais e da Globalização Econômica
SSD	Sistema de Solución de Diferencias de la OMC
TBI	Tratados Bilaterales de Inversiones
TLC	Tratado de Libre Comercio
UNCTAD	Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo

INTRODUCCIÓN

A. OBJETO

La presente investigación se centra en un aspecto esencial del derecho económico internacional, las empresas transnacionales, vez que, son uno de los principales vehículos de internacionalización de capital, principales protagonistas de los procesos de integración, globalización y regionalización del capital. Ocupando un lugar destacado están aquellas precedentes de países emergentes, específicamente las brasileñas, objeto del presente estudio, que según la revista *América Economía*, Brasil lideraba la clasificación de las 500 mayores empresas latinoamericanas en el año 2012.¹

El proceso de internacionalización de la producción, inserto en las dimensiones de la globalización económica, tiene como agente principal la empresa transnacional y se caracterizan por una elevada complejidad conceptual y por una variada perspectiva analítica. Su estudio desde diferentes enfoques ha generado una extensa literatura sobre el tema en cuestión, el cual, indudablemente, ha enriquecido el debate científico.

El economista Levitt² fue el primero a introducir el término globalización para designar la convergencia de los mercados en el mundo entero. Sin embargo, Ohmae³ se encargó de popularizar la idea en el campo de análisis económica. Para él, la globalización es una nueva etapa en el desarrollo de las multinacionales, la gestión en la escala mundial del conjunto de las actividades de una compañía multinacional, en pesquisa y desenvolvimiento hasta la comercialización, pasando por la producción.

La inversión extranjera directa mundial sufrió un aumento considerable en las últimas décadas, además de estimular la competencia, la innovación, el ahorro y la formación de capital, y por consiguiente, la creación de empleo y el crecimiento económico.

¹ SANTISO, J. (2011). *La década de las multilatinas*. Madrid: Siglo XXI de España Editores S.A, Fundación Carolina.

² LEVITT, T. (1983). *The globalization of markets*. Harvard Business Review. p. 92-103.

³ OHMAE, K. (1996). *De l'État-nationaux États-régions*. Paris, Dunod, p. 214.

De acuerdo con el informe sobre las inversiones en el mundo, elaborado por UNCTAD (2007), los flujos de entrada mundiales de inversión directa en el exterior (IDE) crecieron 38% en 2006, e atingirán la suma de US\$ 1.306 billones, mucho próximo del valor excepcionalmente elevado del año 2000, que fue de US\$ 1.411 billones. Como en años anteriores, las fusiones y adquisiciones continuaran representando parcela importante de los flujos de IDE, más las nuevas inversiones también aumentarían, principalmente en los países en desarrollo y en las economías en transición.⁴ En el mismo año, los flujos de salida de IDE de las empresas transnacionales originarias de los países desarrollados representarían 84,1% de las salidas mundiales de inversión directa mientras las salidas de los países en desarrollo y de las economías en transición alcanzaron, conjuntamente, 15,8% del total mundial.

Además, las fusiones y adquisiciones transfronterizas son responsables por la elevación en los valores registrados de IDE mundiales, a punto de haber sido contabilizadas, en 2006, 172 transacciones por valores arriba de US\$ 1,0 billón cada, las cuales representarían cerca de dos terceras partes del total de las fusiones y adquisiciones globales.

Sin embargo la supremacía de las empresas transnacionales originarias de países desarrollados, el número de empresas de los países en desarrollo que pasaron a integrar la lista de las 100 mayores ETN no financieras mundiales, clasificadas conforme sus activos en el extranjero, aumentaron de cinco para siete en 2005 en relación a 2004. De las siete listadas, apenas la empresa mexicana Cemex no es asiática, lo que demuestra el retraso relativo de las transnacionales latino-americanas en relación a las asiáticas.⁵

Incluidas entre las empresas transnacionales de países emergentes están las procedentes de Brasil, más específicamente las translatinas, nombre dado por Santiso en el Seminario de la Organización para la Cooperación y Desarrollo económico (OCDE), en 2006. Esta expresión fue rápidamente incorporada al medio académico por otros

⁴ Los países de Europa sur-oriental y de la Comunidad de Estados Independientes (CEI) son considerados economías en transición.

⁵ UNCTAD. (2007). *Transnational corporations, extractive industries and development*. New York: United Nations.

autores, como Cuervo-Carruza⁶ y entre consultorías de gestión como el Boston Consulting Group (BCG 2009). Aykut y Goldstein,⁷ se refieren a multinacionales del sur, mientras Tavares y Ferraz⁸ y Casanova⁹, optaron por translatinas y globalatinas, respectivamente (mejor analizado en el primero capítulo, referente a la definición y delimitación conceptual).

Posteriormente, los flujos mundiales de IDE se han visto gravemente afectados en todo el mundo por la crisis económica y financiera ocurrida en 2008-2009. La crisis ha modificado el panorama de la IDE: las inversiones dirigidas a las economías en desarrollo y en transición crecieron fuertemente, aumentando su porcentaje de los flujos mundiales de IDE hasta el 43% en 2008. Esto se debió en parte a la considerable reducción que se produjo simultáneamente en los flujos de IDE a los países en desarrollo (29%). Por otra parte, las fusiones y adquisiciones transfronterizas han sufrido una reducción continua en 2009.

La contracción registrada en todo el mundo en 2008 fue diferente en cada uno de los tres grandes grupos económicos - los países desarrollados, los países en desarrollo, y las economías en transición de Europa sudoriental y la Comunidad Estados Independientes (CEI) - debido a que la crisis actual tuvo un impacto inicial distinto en los diferentes países. En los países desarrollados, en los que se originó la crisis financiera, los flujos de IDE se redujeron en 2008, mientras que en los países en desarrollo y en las economías en transición siguieron aumentando. Esa diferencia geográfica parece haber desaparecido hacia finales de 2008 y principios de 2009, teniendo en cuenta que los datos iniciales correspondientes apuntan a una reducción general en todos los grupos económicos.¹⁰

⁶ CUERVO-CAZURRA, A. (2008). *The multinationalization of developing country MNEs: The case of Multilatinas*. Journal of International Management, v.14 (2), p. 138-154.

⁷ AYKUT, D. y GOLDSTEIN, A. (2007). *Developing Country Multinationals: South-south Investment Comes of Age, Industrial Development for the 21st Century*. Sustainable Development Perspectives. OECD.

⁸ TAVARES, M.; FERRAZ, J.C. (2007). *Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam?* In. Afonso Fleury e Maria T. Fleury (eds.): *Internacionalização e países emergentes*. São Paulo. Ed. Atlas.

⁹ CASANOVA, L. (2011). *El ascenso de las multilatinas en la economía mundial*. Revista ICE 859, p.21-31.

¹⁰ UNCTAD. (2009). *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.

En 2010, la IDE mundial registró una recuperación modesta e irregular durante el primer semestre a 1,24 billones de dólares, pero se mantuvieron un 15% por debajo del promedio anterior a la crisis. Las economías en desarrollo y en transición atrajeron la mitad de las entradas mundiales de IDE e invirtieron una cuarta parte de las salidas mundiales de IDE.¹¹

De este modo, acuerde con datos de UNCTAD (2011), por primera vez, las economías en desarrollo y en transición atrajeron en total más de la mitad de las corrientes mundiales de IDE. Las salidas de IDE de esas economías también alcanzaron cifras sin precedentes; la mayor parte de esta inversión se dirigió a otros países del Sur. En cambio, las entradas de IDE en los países desarrollados siguieron declinando.

Conforme el informe de UNCTAD¹² de 2013, la recuperación llevará más tiempo de lo previsto, debido, sobre todo, a la fragilidad económica y la incertidumbre acerca de las políticas en todo el mundo. Asimismo, los países en desarrollo — por primera vez en la historia — superan a los países desarrollados en materia de inversiones. En 2012, las economías en desarrollo absorbieron más IDE que los países desarrollados, concretamente un 52% de las corrientes mundiales de IDE. La consecuencia es en parte la mayor caída de las entradas de IDE se produjo en los países desarrollados, que actualmente solo representan el 42% de las corrientes mundiales. Las economías en desarrollo generaron también casi un tercio de las salidas mundiales de IDE, manteniendo una tendencia constante al alza.

Se está produciendo una importante transformación en la estructura económica y política de Brasil que viene marcada por un ambiente de incerteza y turbulencia, característico del escenario económico mundial actual. Este cambio es responsable en muchos casos, por el aumento de la competencia industrial, presionando las empresas, entre otras acciones, a si dirigieren a mercados internacionales.

Asimismo, el presente estudio es innovador pues se ocupará de proporcionar un análisis profundo a cerca de las razones que llevaron las empresas procedentes de países en desarrollo a internacionalizarse, y más específicamente las empresas

¹¹ _____. (2010). *Investing in a Low-Carbon Economy*. New York and Geneva: United Nations.

¹² _____. (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Panorama General. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*. New York and Geneva: United Nations.

brasileñas. Por consiguiente, se utilizará tanto la perspectiva macroeconómica, pues, es necesario analizar el contexto político y económico del país, con fin de situar y alcanzar el objeto del estudio, cuanto microeconómica, ya que, es una parte de la economía que estudia el comportamiento económico de agentes individuales, como son los consumidores, las empresas, los trabajadores e inversores; así como de los mercados. Considera las decisiones que toma cada uno para cumplir ciertos objetivos propios. Los elementos básicos en los que se centra el análisis microeconómico son los bienes, los precios, los mercados y los agentes económicos.

De este modo, el **objeto de la presente investigación** consiste en profundizar, desde una doble perspectiva, en el análisis de los cambios internos y externos que están siendo producidos en el proceso de internacionalización brasilero a partir de la última década y más específicamente, en el aspecto novedoso del crecimiento y fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileñas, teniendo en cuenta que la tradición histórica del país era justamente la recepción de tales empresas y no el contrario.

Para la consecución de tal objetivo, se pretende: a) establecer el marco teórico general ecléctico que integre y complemente las distintas perspectivas y enfoques teóricos sobre la internacionalización de empresas; b) construcción de un modelo y formulación de hipótesis de pesquisa basadas en la literatura internacional; c) prueba empírica del modelo a partir de la perspectiva de las multinacionales brasileñas, en el intuito de avaluar su aplicabilidad; y d) comparación sistemática de casos de análisis que se aplica con fines de generalización empírica y de la verificación de hipótesis.

Introducido este objetivo, a seguir se especifica la pregunta orientadora de investigación, que se buscó contestar:

¿Cuáles son los factores internos y externos que propiciaron la creación y fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileñas en la última década?

De modo **específico** se tratará de:

- Efectuar un análisis de las tendencias y perspectivas de IDE en América Latina con el fin de comparar la posición de Brasil con los principales países latinoamericanos, en función de la atracción o rechazo de las empresas transnacionales;
- Conocimiento del entorno global de la economía internacional y definición de su naturaleza estructural a partir de los elementos y las causas que han configurado la ascensión de Brasil en los diversos sectores de su economía;
- Realizar un análisis de la legislación brasilera en cuanto a sus multinacionales, además de una comparación reglamentaria entre estas y las empresas procedentes de los principales países latinoamericanos;
- Obtención de evidencias empíricas sobre la experiencia de internacionalización de empresas multinacionales brasileñas y comparación con multinacionales tradicionales;
- Verificar la existencia de una relación positiva entre el grado de desempeño de las empresas transnacionales brasileñas y el impacto en el índice de desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño;
- Analizar hasta qué punto Brasil puede ser una fuente de ventajas competitivas para sus empresas transnacionales.
- Facilitar elementos para la comunidad empresarial y administración pública brasileña para que puedan definir acciones conjuntas en el sentido de continuar el fortalecimiento de las transnacionales brasileiras y maximizar sus posibilidades de éxito.

B. IMPORTANCIA

Facilitado por un entorno financiero favorable, además de una política gubernamental de continuidad, el proceso de internacionalización brasileña sufrió un cambio importante en la última década. El resultado viene demostrado a través del aumento del crecimiento económico y disminución de la pobreza lo que consecuentemente ha aumentado su poder de negociación en el ámbito internacional, como los logros en las disputas de la OMC, liderazgo en el G20 y en los BRICS. Brasil, igualmente, ha aumentado sus relaciones con África, Asia y China ocupa hoy un papel antes circunscrito a EEUU en materia de comercio.

El capital internacional siempre ha tenido un papel destacado en la historia económica de Brasil, aunque su patrón de inserción internacional ha cambiado a lo largo del tiempo, en función de la situación política-económica en el plano interno y de la evolución del sistema mundial. No obstante estos cambios, incluso desde los tiempos de la colonia, han sido determinantes en la evolución económica, bien en la forma de préstamos o de financiamientos, así como de inversiones de portafolio o como inversiones extranjeras directas.

Con respecto a las inversiones extranjeras directas, principalmente a través de las empresas transnacionales, operando en el país y controladas por extranjeros no residentes - la historia muestra su papel destacado en los procesos de acumulación de capital y crecimiento económico. La profunda y amplia inserción internacional del aparato productivo del Brasil, es parte de la historia económica del país. La globalización productiva constituye uno de los aspectos más relevantes de su proceso de desarrollo histórico-económico.

Asimismo, la relevancia del tema radica en que existen fuertes relaciones entre la inversión extranjera directa y el crecimiento económico, prosperidad y desarrollo industrial en los países emergentes. La IDE aumenta el estoque de capital del país, la productividad, y los niveles de empleo y renta. Además de estos efectos directos, ha también ganancias resultantes del aumento de la competencia generada por las empresas extranjeras, de los transbordamientos tecnológicos y gerenciales y de los efectos del aprendizaje *learning-by-doing* sobre los proveedores locales. Los flujos de

capital son considerados de importancia secundaria, frente a transmisión de ideas y de conocimiento tecnológico, organizacional y gerencial.¹³

Al analizar la participación de Brasil en el proceso de internacionalización de sus empresas, podremos percibir que esta participación brasilera en el mercado exterior aún es pequeña se compararnos a participación de empresas de otros países desarrollados donde la internacionalización de las empresas de estos no es un fenómeno nuevo¹⁴. De acuerdo con una pesquisa elaborada en 2002, por la *Fundação Dom Cabral*, Brasil ocupaba la 47ª posición entre los 49 países pesquisados con relación al volumen del comercio internacional. Aún que, sea esta inserción pequeña y tardía por parte de las empresas brasileiras, sus acciones tienen se destacado en diversas partes del mundo.¹⁵

C. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Trasladando el objetivo de la investigación anteriormente citado y el marco teórico definido en el primero y segundo capítulos, a continuación se presentan las hipótesis a contrastar a cerca de la mundialización de la economía brasileña en sus empresas transnacionales:

Hipótesis 1: Las empresas transnacionales brasileñas han realizado esfuerzos de adaptación de sus productos en todos los mercados de destino en que esto ha sido necesario, ya que originariamente, no fueron diseñados para servir a un mercado global.

Hipótesis 2: Los principales motivos que facilitaron la internacionalización brasileña han sido: a) progresiva liberalización comercial y financiera exterior, a través de una política de continuidad y reducción de impuestos de importación en la década de los 90. b) aumento de la integración económica con MERCOSUR; y c) estabilización

¹³ GAMMELTOFT, P. (2008). *Emerging multinationals: outward FDI from brics countries*. International Journal of Technology and Globalisation, v. 4, n 1, Ginebra, Inderscience Publishers.

¹⁴ GIÃO, P. R. et al. (2008). *O processo estratégico de internacionalização da Gerdau*, In: Seminários em Administração – XI SEMEAD, São Paulo.

¹⁵ FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. L. (Org.). (2007) *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas.

macroeconómica a partir del Plano Real en 1994. Además del aumento de la búsqueda internacional por *commodities* en los últimos quince años y el proceso de maduración institucional de varios conglomerados industriales brasileños.

Hipótesis 3: Casi ausencia de políticas y apoyo a las empresas transnacionales brasileñas. Los programas de los gestores del gobierno brasileño se derivan en parte de políticas anteriores de apoyo a exportación, además de políticas de promoción de industria y tecnología.¹⁶

- a) Ayudas públicas - Se trata de estudiar el papel que el gobierno ha jugado en el fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileñas en el exterior mediante la aportación de ayudas y subvenciones independientemente de la forma de éstas.

Hipótesis 4: Existencia de una relación positiva entre el grado de desempeño de las empresas transnacionales brasileñas y el impacto en el índice de desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño.

Hipótesis 5: En vista de la creciente descentralización mundial e importancia económica de Brasil juntamente con sus empresas transnacionales, Brasil despunta como donantes y también en el plano de cooperación y no apenas como inversor.¹⁷

D. ESTRUCTURA DE LA TESIS

La presente investigación se estructura en dos partes claramente diferenciadas, la *primera* posee carácter teórico, consta de tres capítulos, en los que se revisan las principales aportaciones teóricas sobre la internacionalización de empresas, inversión extranjera directa y las empresas transnacionales que constituirán el marco teórico de análisis aplicado al caso de Brasil. Además de una contextualización del

¹⁶ RAMSEY, J. y ALMEIDA, A. (2010). *A ascensão das multinacionais brasileiras: O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais*. Tradução Sabine Holler. Tradução de: *The rise of brazilian multinationals*. Rio de Janeiro: Elsevier, Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral. p. 33

¹⁷ OP. CIT. 1

panorama de la política económica brasileña en Latinoamérica, es decir, rodearlo de un entorno y de un conjunto de elementos que han sido combinados de una manera única a fin de permitir que se obtenga una mejor comprensión del todo.

Más específicamente, el primero capítulo tratará de definir y delimitar conceptualmente los principales términos y conceptos del estudio para que sea solventado las dudas casualmente existentes, con el objetivo de comprender y explicar dichos fenómenos empresariales. Además de presentar los indicadores de medición de internacionalización de la economía brasilera.

El segundo capítulo presentará las principales teorías acerca de la internacionalización de empresas, desde una doble perspectiva, teórica y empírica. Asimismo, pretende ofrecer una revisión de algunas de las teorías más representativas y relevantes a cerca de la internacionalización empresarial - desde las más antiguas hasta los enfoques más modernos. Igualmente, realiza una mención especial a las empresas multinacionales, dado que se trata del paradigma de empresa internacionalizada por excelencia. Dicho capítulo explicará las diferencias entre las transnacionales tradicionales y las nuevas empresas transnacionales, los desafíos de la inserción internacional brasileña.

A continuación, se analizan las distintas alternativas estratégicas para la introducción en los mercados internacionales, además, realiza especial mención a las empresas transnacionales procedentes de países emergentes, objeto de la presente investigación, bien como, las Directrices de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) para empresas multinacionales.

El tercero capítulo, se centrará en la transformación de Latinoamérica desde de una posición solo receptora a una posición mixta receptora/inversora de inversión extranjera, en consecuencia, se procederá un análisis de las tendencias y perspectivas de IED en América Latina con el fin de comparar la posición de Brasil con los principales países en la región. Además de situar Brasil en el contexto regional y global, se pretende también concretar como el regionalismo ha favorecido el crecimiento y fortalecimiento de las empresas transnacionales brasileñas.

La *segunda parte* de la tesis presentará el estudio de caso, que permita contrastar la validez de las hipótesis. Por tanto, el capítulo cuarto indica el panorama actual de la ascensión de Brasil en materia de inversión extranjera directa, comercio, servicios y turismo. Asimismo, examina la relación existente entre el desarrollo económico de Brasil, con énfasis en las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED, en respuesta a los cambios en la estructura productiva del país.

En el capítulo quinto tiene como objeto realizar un análisis de la legislación referente a las empresas transnacionales brasileñas con especial hincapié en el derecho tributario brasileño y en las lagunas existentes en ello. Además se hará una comparación reglamentaria entre empresas transnacionales brasileñas y latinoamericanas con el objetivo de presentar el marco jurídico actual sobre la materia, para identificar las diferencias y similitudes en el área y aclarar cómo estos países contribuirán o dificultaron el fortalecimiento e establecimiento de sus empresas transnacionales. Conjuntamente, el capítulo también presentará las formas de financiamiento de las empresas multinacionales brasileñas y el papel desarrollado por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

Complementar el estudio de la IDE brasileña a través de la óptica de las teorías institucionales es importante porque permite entender el proceso histórico de formación y transformación de las instituciones económicas que han perfilado el contexto económico del país de origen en el que se han desarrollado las empresas (que posteriormente se han transformado en multinacionales), y que el análisis a través de instrumentos convencionales no considera.

Además, aun con respeto al marco jurídico institucional, cualquier transacción, por reducida que sea, está sujeta a una normativa, que es la que garantiza que se respetarán las reglas impuestas para el tipo de transacción de que se trate, pero además, la normativa marcará las pautas de conducta de cada uno de los participantes. Es decir, la acción de los individuos es dirigida por las instituciones por medio de reglas o normas establecidas.¹⁸ Siguiendo esta lógica, las instituciones condicionan el comportamiento de las empresas que posteriormente invierten en el extranjero, por

¹⁸ NORTH, D. C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (Primera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

tanto, las características institucionales del país de origen se encuentran dispuestas en tales inversiones.

Por tanto, si el Estado instaura una legislación eficiente, los intercambios económicos serán menos costosos y se impulsará la actividad económica.¹⁹ Al mismo tiempo, el Estado tiene la posibilidad de establecer diversas estrategias para desarrollar ciertos sectores y empresas con la finalidad de que puedan competir a nivel internacional.

Finalmente, el capítulo sexto aborda el caso de las multinacionales brasileñas como ejemplo de internacionalización activa, ex internacionalización pasiva. Para esclarecer el tema propuesto, tratará de demostrar cómo el proceso de globalización de la economía brasileña ha auxiliado el desarrollo del comercio y de la IDE de sus empresas multinacionales. Un aspecto importante del análisis institucional es el reconocimiento del papel del Estado como actor fundamental en el desempeño económico de un país, debido a que establece y hace cumplir las leyes que determinan los derechos de propiedad y rigen los intercambios.

Además, de un relato de las principales empresas transnacionales brasileñas, de acuerdo con el *Ranking 2015*, estudio elaborado por la *Fundação Dom Cabral*. Divulgado en septiembre de 2015, la pesquisa fue basada en datos de 2014 y contemplo muestras de 62 empresas, siendo 48 empresas brasileñas que actúan en el exterior principalmente por medio de unidades propias y 14 por medio de franquicias.²⁰

Para la elaboración del ranking fue utilizada la metodología adoptada por *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), al cual consiste en la conjugación de tres indicadores correspondientes al peso relativo de la recetas, activos y empleados de las empresas en el exterior.

¹⁹ NORTH, D. C. (1979). *A framework for analyzing the state in economic history*. Explorations in Economic History. v. 16 (3), p. 249-259.

²⁰ FUNDACAO DOM CABRAL. (2015). *Ranking FDC das multinacionais Brasileiras 2014. Os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras*. Disponible en: <http://www.fdc.org.br/imprensa/Paginas/noticia.aspx?noticia=19>

E. METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Pretende se aquí describir los principales procedimientos metodológicos que orientaron el desarrollo de la pesquisa. La metodología de esta investigación es cualitativa en el que se han aplicado elementos descriptivos, explicativos y analíticos.

En la parte descriptiva hemos expuesto los aspectos estructurales de las mundialización de la economía brasileña con el objetivo de interpretar su evolución histórica, elaborar una clasificación, y comparar con otras experiencias internaciones. En la parte explicativa, se busca entender el porqué de las empresas transnacionales de origen brasileño hayan logrado el fortalecimiento y crecimiento en la última década, buscando de este modo, las causas y efectos de esta internacionalización. No tocante a parte analítica hemos examinado los aspectos jurídicos y políticos en los que se basa su desarrollo.

La investigación cualitativa cuenta con una gran variedad de métodos de investigación, entre los cuales están la investigación de acción, etnografía, estudio de campo y el estudio de casos, que consisten en recabar datos en forma de palabras e imágenes, que después serán analizadas mediante diversos métodos que no incluyen la estadística ni la cuantificación de ningún tipo. El método de estudio de casos, es una metodología adecuada para explicar los nuevos fenómenos empresariales e incrementar el conocimiento científico existente de la realidad empresarial, siempre que sea debidamente empleado, es decir, con rigor científico.²¹ Pese a todo, el debate sobre su validez como metodología de investigación, sigue existiendo en el medio académico.²²

En este mismo sentido, algunas críticas al enfoque cuantitativo son efectuadas por algunos estudiosos, que lo consideran impersonal, frío, limitativo, cerrado y rígido. Según Hernández et. al, que también cita algunos contrarios al enfoque

²¹ LARRINAGA, O. V. (2006). *Estrategia de internacionalización de empresas. Un estudio de casos de multinacionales vascas*. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco.

²² STOEKER, R. (1991). *Evaluating and Rethinking. The Case Study*. The Sociological Review. v. 39, n 1, p. 88-112.

BOWEN, H. P. y WIERSEMA, M. F. (1999). *Matching Method to Paradigm*. In *Strategy Research: Limitations of Cross-sectional. Analysis and Some Methodological Alternatives*. Strategic Management. v. 20, p. 625-636.

cuantitativo, consideran como un método vago, subjetivo, inválido, meramente especulativo, sin posibilidades de réplica y sin datos sólidos que apoyen las conclusiones.²³ Asimismo, Stake²⁴ sostiene que: “el objetivo de la investigación cualitativa es la comprensión, centrando la indagación en los hechos; mientras que la investigación cuantitativa fundamentará su búsqueda en las causas, persiguiendo el control y la explicación.”

El comportamiento internacional de la empresa justifica que hayan surgido numerosas teorías que intenten explicar este fenómeno, teniendo en vista su naturaleza compleja, dinámica y multidimensional.²⁵ Sin embargo, cabe decir que no existe una única teoría que ofrezca una respuesta satisfactoria y de forma integrada a los distintos aspectos de la internacionalización, es decir, cada teoría se centra en uno o varios aspectos parciales del fenómeno.²⁶ Debido a la complejidad de la estrategia internacional, no se ha podido configurar un único modelo válido, sino respuestas concretas a cuestiones particulares, aunque cada una de ellas puede ayudar a comprender y completar el conocimiento de la actividad internacional de la empresa.²⁷

Aunque intrínsecamente relevantes, ninguno de los enfoques se muestra capaz, por sí solo, de recoger y explicar en toda su amplitud la compleja naturaleza de la internacionalización de la empresa, por lo que se requiere una perspectiva más amplia que reúna sus principales aportaciones.²⁸ En este sentido, autores²⁹ como: Holmlund y

²³ HERNÁNDEZ, R., et. al. (2003). *Metodología de la Investigación*. 3ª Ed.. México: Editorial Mc Graw Hill

²⁴ STAKE, R. (1995). *The art of case study research*. London: Sage Publications. p. 37.

²⁵ DICHTL et al., (1984b). *The foreign orientation of management as a central construct in export-centered decision-making process*. En G. M. Hampton y A. Van Gent (eds.) *Marketing Aspects of International Business*. Boston: Kluwer- nijhoff Publishing, p. 119-141.

²⁶ LÓPEZ-DUARTE, C. y VIDAL-SUÁREZ, M. M. (2013). *Cultural distance and the choice between wholly owned subsidiaries and joint ventures*. *Journal of Business Research*. University of Oviedo, Faculty of Commerce, Tourism and Social Sciences, Gijón, Spain.

²⁷ DUNNING, J.H. (1992a). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Welsey. Londres.

PLÁ BARBER, J., y SUÁREZ ORTEGA, S.M. (2001). *¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora*. *ICADE Revista de las actualidades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales*, v. 52.

²⁸ RIALP, A. (1999). *Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura*. *Información Comercial Española (ICE)*, n 781.

²⁹ HOLMLUND, M. y KOCK, S. (1998). *Relationships and the internationalization of finish small and medium-sized companies*. *International Small Business Journal*. 16, (4).

COVIELLO, N. E. y MCAULEY, A. (1999). *Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research*. *Management International Review*. 39, (3)

Kock, Coviello y McAuley, Rialp, Andersson, Guisado, Pla y León y López reconocen que para comprender la internacionalización es necesario tener en cuenta la contribución de distintas teorías.

Hernández et al., también sostienen que ambos enfoques resultan muy valiosos y han realizado notables aportaciones al avance del conocimiento. Sustenta también que, ninguno es exclusivamente mejor que el otro y cada uno sirve a una función específica para conocer un fenómeno y para conducir a la solución de los diversos problemas y cuestionamientos.

De esta manera, el proceso de construcción de conocimiento elaborado en esta investigación, se ha realizado siguiendo la metodología cualitativa, en otras palabras, es inductiva, y sus etapas no son excluyentes sino que operan en un verdadero proceso de raciocinio, de lo particular a lo general, de manera interactiva, sin separar rotundamente la caracterización de la situación, el diseño metodológico, la recolección, la organización, el análisis y la interpretación de los datos, sino que la información se organiza y analiza en forma continua, con el fin de garantizar la representatividad y validez de los datos y orientar, a su vez, la búsqueda de nuevas evidencias que profundicen la comprensión del problema, que lo aclaren o lo caractericen con mayor precisión. Los métodos de investigación cualitativa son adecuados para la generación de la teoría, ya que el investigador trata de completar el conocimiento.³⁰

En el estudio comparativo con la experiencia tradicional norteamericana y europea, hemos utilizado referencias obtenidas en centros académicos de documentación, en fondos documentales disponibles en las universidades, y en la inestimable aportación de los instrumentos que ofrece la red universal de información electrónica.

ANDERSSON, S. (2000). *The Internationalization of the Firm from an Entrepreneurial Perspective*. International Studies of Management & Marketing. v. 30, n 1, p. 63-92.

GUISADO, M. (2003). *Estrategia de Multinacionalización de la empresa y Política de Empresa*. Madrid: Pirámide.

PLA, J. y LEÓN, F. (2004). *Dirección de Empresas Internacionales*. Madrid: Pearson Educación.

LÓPEZ RODRÍGUEZ, J. (2004). *Análisis de la Actividad Exportadora de la Empresa: una aproximación desde la Teoría de Recursos y Capacidades*. Tesis Doctoral, Universidad de A Coruña.

³⁰ WRIGHT, L. (1996). *Qualitative International Management Research*. Eds: Handbo for International Management Research, Blackwell, p. 63-81.

Es el resultado de la profunda reflexión sobre evidencia teórica y empírica para entender la realidad, analizar su estructura y dinámica interna con el objetivo de explorar nuevos componentes y nuevas maneras de entenderla y operar sobre ella. Esto supone el dominio de la literatura especializada, tanto como, la apertura a nuevas formas de concebir la realidad desde la teoría y proponer de modo fundamentado nuevos marcos de referencia más precisos que abren vías de desarrollo de la realidad.

Así, con el fin de asegurar que nuestro análisis tenga validez interna y que pueda haber generalización dentro de los límites de un conjunto de parámetros, estudiamos empresas en sectores determinados siguiendo el método comparativo de casos emparejados.³¹ La principal idea sobre la que se basa esta metodología es elegir estratégicamente casos para un estudio comparativo sistemáticos, de tal forma que algunas variables son controladas, mientras que otras permiten al investigador desarrollar y examinar una teoría en concreto.

Asimismo, para asegurar la validez del estudio, es necesario, en la mayoría de los estudios de casos, utilizar combinación de técnicas para obtener la información, tales como cuestionarios, revisión de documentos y colaboración de personas expertas en el sector estudiado.³² Por tanto, las fuentes de información que se pueden utilizar en un estudio de casos son múltiples. Asimismo, no se debe considerar que ninguna fuente tenga una ventaja absoluta sobre las demás, más bien, las distintas fuentes son altamente complementarias, por lo que para realizar un buen estudio de casos se utilizan todas las que sean posibles, lo que permite a la vez contrastar diferentes tipos de datos.³³

F. FUENTES Y MÉTODOS DE OBTENCIÓN DE INFORMACIÓN

Existe una clara analogía entre la formulación del marco teórico de la investigación y la elaboración de su diseño. Si el primero tiene por finalidad analizar el objeto como construcción teórica, para permitir una clara aproximación conceptual, la

³¹ GUPTA, A. y GUILLÉN, F. (2009). *Developing, testing, and validating management theory with comparative cases studies*. Working paper.

GERRING, J. (2007). *Case Study Research: Principles and Practices*. Cambridge University Press.

³² DAWSON, P. (1997). *In at the deep end: conducting processual research on organisational change*. *Scandinavian Journal of Management*, v.13, p. 389-405.

³³ YIN, R. (1994). *Case Study Research: Design and Methods*. Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

elaboración del diseño se ocupa, en contrapartida, del abordaje de ese mismo objeto como fenómeno empírico, para lograr confrontar así la visión teórica del problema con los datos de la realidad.

De este modo, con el propósito de contrastar las hipótesis planteadas en esta investigación, fue necesaria la recolección de información sobre la internacionalización de las empresas brasileñas, a través de tres métodos distintos, como: la *observación* (gracias a participación en conferencias y seminarios promovidos por el CIDOB³⁴ y CEBRI³⁵). Además de las *entrevistas personales* y el *análisis de documentos*.

La **observación** es directa cuando el investigador forma parte activa del grupo observado y asume sus comportamientos; recibe el nombre de observación participante. Cuando el observador no pertenece al grupo y sólo se hace presente con el propósito de obtener la información, la observación, recibe el nombre de no participante o simple. La observación cualitativa no es una mera contemplación, ella implica adentrarnos en profundidad a situaciones sociales y mantener un papel activo, así como una reflexión permanente y estar atento a los detalles, sucesos, eventos e interacciones.³⁶

Hernández *et al.*,³⁷ señala tres actividades que se encuentran estrechamente vinculadas entre sí para recolectar información, que son:

- Seleccionar un instrumento o método de recolección de los datos;
- Aplicar ese instrumento o método para recolectar datos;
- Preparar observaciones, registros y mediciones obtenidas.

Además de la observación, que desempeña un importante papel en esta investigación, también nos hemos basado en las **entrevistas personales**, que fueron realizadas a través de las contestaciones de un cuestionario, elaborado y enviado a

³⁴ CIDOB. *Barcelona centre for international affairs*. http://www.cidob.org/es/temas_regiones

³⁵ CEBRI. *Centro brasileiro de Relações Internacionais*. <http://www.cebri.org/cebri/eventos>

³⁶ SABINO, C. (1992). *El proceso de investigación*. Buenos Aires: Lumen. http://paginas.ufm.edu/sabino/word/proceso_investigacion.pdf

³⁷ HERNÁNDEZ, S. et al (2006). *Metodología de la investigación*. Mc Graw-Hill. 4 ed. México D.F.

diferentes categorías de individuos representantes de las empresas transnacionales brasileñas (ver cuestionario en el anexo III).

El objetivo de las entrevistas personales fue conseguir información de primera mano sobre los factores que posibilitaron el crecimiento y fortalecimiento de las empresas transnacionales brasileñas. De este modo, la determinación de la muestra se construyó a través de una búsqueda inicial de las 20 principales empresas industriales y de prestación de servicios con control de capital brasileño que poseen activos operacionales en por lo menos más de un país extranjero.

El cuestionario que ha servido de base para las entrevistas personales constituye el anexo III de este trabajo, donde los nombres de los profesionales que han colaborado en el proyecto, no serán publicados, para incentivar la empresa/respondedora en la colaboración de esta investigación. El instrumento fue compuesto por ocho bloques de preguntas, en torno a los siguientes temas:

- a) Experiencia previa de la empresa;
- b) Información sobre la subsidiaria instalada en el país hospedero;
- c) Ambiente regulatorio del país hospedero;
- d) Relaciones político-económicas del país hospedero;
- e) Distancia normativa entre el país hospedero y Brasil;
- f) Distancia cognitiva entre el país hospedero y Brasil;
- g) Riesgo político del país hospedero;
- h) Informaciones sobre la persona/contestadora y la empresa inversora

El cuestionario cualitativo ha sido compuesto por tres partes, la primera se refiere a los campos relativos a la identificación del individuo, la segunda parte está formada por un conjunto de preguntas semi-estructuradas, compuesta tanto de cuestiones abiertas cuanto preguntas de múltiple elección. La tercera parte está formada por cuestiones cerradas, estructuradas por esquemas de comparaciones de pares de valores. Además, la tercera parte presenta alternativas de contestaciones exhaustivas y excluyentes.

La elección de preguntas cerradas tuvo como objetivo no incidir en posibles problemas decurrentes de falta de aptitud de comunicación de la persona/contestador y principalmente, reducir el tiempo necesario para las contestaciones. Entre otras ventajas de las contestaciones cerradas, está el hecho de garantizar uniformidad en las alternativas de respuesta, evitando así, contestaciones irrelevantes. Un cuestionario con cuestiones de múltiple elección redactado de forma sintética, precisa y en lenguaje simple tiene su confiabilidad aumentada.³⁸

Las cuestiones estructuradas por esquemas de comparaciones de pares de valores es aquella que hace una comparación de pares, consiste en que todas las variantes de respuestas se componen de dos posibilidades de las cuales el encuestado selecciona una. Este esquema se emplea cuando el número de preguntas no resulta grande y cuando exige gran precisión y fidelidad en la respuesta.

El cuestionario permite el conocimiento de las motivaciones, las actitudes y las opiniones de los individuos con relación a su objeto de investigación. Sin embargo, también tiene el peligro de traer consigo la subjetividad y, por tanto, la presunción de hechos y situaciones por quien responda; por tal razón quien recoge información a través de ella debe tener en cuenta tal situación.

Asimismo, el cuestionario es el instrumento indicado cuando si quiere obtener datos o informaciones sobre opiniones acerca de determinado grupo de personas. Por medio del cuestionario, se ha buscado coleccionar las opiniones e ideas de los ejecutivos. Las cuestiones fueron formuladas visando la comprobación de hipótesis específicas, construidas a partir de la literatura sobre la internacionalización de empresas brasileñas.³⁹

Sin embargo, para la elaboración del cuestionario, diversos aspectos de la literatura fueron observados, como el tamaño y complejidad, la cantidad y diversidad

³⁸ MALHOTRA, N. K. (2006). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 4 ed. Porto Alegre: Bookman.

³⁹ FOWLER JR; F.J. (1995). *Improving survey questions: design and evaluation*. London: Sage Publications (Applied Social Research Methods Series, v. 8).

FOWLER JR; F.J. (2009). *Survey research methods*. 4 ed. London: Sage Publications.

de ítems, los tipos de preguntas, con la intención de evitar el bajo retorno de cuestionarios completados e ítems no contestados.

Igualmente, para la realización de este estudio, nos hemos basado en el **análisis de documentos** (públicos y privados, como libros, artículos de revistas y nota de prensa) que versan sobre el tema, objeto de este estudio.

Con relación a la población de muestra, cabe resaltar la pesquisa efectuada en la *Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimento* (APEX), el *Centro de Estudos do Comércio Exterior* (FUNCEX), la *Secretaria de Comércio Exterior do Brasil* (SECEX) y el *Banco Central do Brasil* (BACEN), donde se verifico la existencia del Decreto-lei n. 5.844 de 2010 del *Banco Central do Brasil*, que especifica que los datos sobre las empresas que poseen IDE, bien como de las personas físicas con inversión en el exterior son sigilosos. Por lo tanto, no existe cualquier tipo de lista oficial de las empresas con IDE en el exterior, siendo necesario constituir un banco de datos a partir de otras fuentes. De hecho, esto también ocurre en otros países, como comenta Hollestein.⁴⁰

De este modo, este análisis se ha podido hacer gracias a la asistencia de datos entre los que quiero destacar la obtención de información a través del banco de datos del área internacional del BNDES, UNCTAD, CEPAL, *Fundação Dom Cabral* y América Economía.

Cuanto al referente a los criterios de participación en la pesquisa, fueron observados⁴¹:

- a. Empresas formalmente constituidas de capital y control mayoritariamente brasileiro;
- b. Sus activos tienen carácter de inversión permanente;

⁴⁰ HOLLESTEIN, H. (2005). *Determinants of International Activities: Are SMEs Different? An Empirical Analysis Based on Swiss Survey Data*, *Small Business Economics*, 24, p. 431–450.

⁴¹ FUNDAÇÃO DOM CABRAL. (2013). *Ranking FDC das multinacionais Brasileiras 2013. Os impactos da política externa na internacionalização de empresas brasileiras*. Disponible en: <http://www.fdc.org.br/imprensa/Paginas/noticia.aspx?noticia=19>

- c. Grupos empresariales e empresas individuales no controladas mayoritariamente por otros grupos;
- d. Empresas que poseen presencia física no exterior a partir de:
 - Oficinas comerciales
 - Depósitos y centrales de distribución
 - Montaje
 - Manufactura
 - Prestación de servicios (ej.: construcción civil y aviación)
 - Agencias bancarias
 - Centros de P&D
 - Franquicias

Respecto a la **recolección de documentos públicos** se realizaron búsquedas a través de Internet y en las bases de diversas bibliotecas e instituciones.⁴² Nos servimos principalmente de los documentos oficiales elaborados por el OCDE, UNCTAD, Gobierno brasileño, BNDES y CEPAL, que versan sobre los diferentes casos analizados, divulgados desde sus respectivas páginas Web, en donde encontramos información determinante para este estudio.

Además, se llevó a cabo una revisión amplia de las publicaciones de los principales estudiosos del tema que nos ocupa, en lengua castellana, inglesa, portuguesa y en otros idiomas. Por tanto, en el primer caso se estudiaron principalmente las obras de Dunning, Upsala, Hymer, Lecraw, Santiso, Casanova, Fleury ..., entre muchos otros.

Encontramos también especialmente relevantes las publicaciones sobre la materia compiladas por el Banco Mundial y artículos publicados en algunas revistas especializadas como *Journal of World Trade*, *Journal of International Economic Law*, *American Journal of International Law*, *World Trade Review*, entre otras.

La última etapa del proceso de la investigación consiste en interpretar los resultados obtenidos con la ayuda de los instrumentos construidos para ello. Dicha

⁴² UB, UPC, FGV, PUC-Rio, PUC-Goiânia, UFG, etc....

interpretación es producto de la operación que se realiza entre el análisis y la síntesis. Es decir, es el proceso mental con el cual se trata de encontrar una significación más completa y amplia de la información empírica recabada.⁴³ Así pues, si ha empleado varias técnicas para recabar información y hacer el análisis e interpretación de los datos por separado.

En este mismo sentido, el uso de la estrategia del estudio de casos como metodología de investigación presenta grandes posibilidades en la explicación de fenómenos contemporáneos ubicados en su entorno real.⁴⁴ La transformación de los mercados, está marcada por el constante cambio en el ámbito de la empresa. Las empresas constantemente se están transformando en respuesta a modificaciones en el entorno, cambios en la regulación, nuevas tecnologías y preferencias de los consumidores. Como consecuencia de este rápido proceso de transformación, las teorías que se generan para explicar el comportamiento en los mercados y los resultados empresariales fácilmente pierden su vigencia, por lo que continuamente deben ser verificadas ante la realidad y, en su caso ajustado o sustituido, con el fin de incorporar las anomalías detectadas.⁴⁵

G. LIMITACIONES DEL ESTUDIO

Las principales teorías acerca de las empresas multinacionales fueron formuladas a partir de estudios de compañías procedentes de Estados Unidos y Europa que ya habían sido internacionalizadas. Además, fue solo a partir de los años 50 que los investigadores pasaron a entender la naturaleza y los factores que la determinaron. El primero análisis global de las multinacionales e IDE fue realizado por Stephen Hymer,⁴⁶ que en su tesis doctoral observó que el “control de la empresa extranjera se desea para

⁴³ ZORRILLA, S. y TORRES, M. (1992). *Guía para elaborar tesis*. Madrid: Mc. Graw-Hill. p. 77

⁴⁴ YIN, R. (1989). *Case Study Research: Design and Methods*. Ed. Sage, Newbury Park, CA.

EISENHARDT, K. (1989). *Building theories from case study research*. *Academy of Management Review*, 14, p. 532-550.

⁴⁵ KUHN, T. (2006). *La estructura de las revoluciones científicas*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

⁴⁶ HYMER, S. (1960). *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Tesis doctoral no publicada. MIT.

acabar con la competencia entre aquella empresa extranjera y las empresas de otros países.”

Naturalmente, estas investigaciones enfatizaron prioritariamente las empresas multinacionales tradicionales y bien estructuradas, en vez de las empresas multinacionales precedentes de países en vías de desarrollo, que aún están consolidando su posición en el mercado internacional. De este modo, se observa una carencia de estudios sistemáticos sobre el tema, lo que demanda pesquisas exploratorias para el desenvolvimiento de novas teorías.

Entre otros criterios, en la población de muestra elegida se excluye aquellas empresas que no poseen capital mayoritario brasileño, bien como, aquellas empresas en etapas iniciales de internacionalización que apenas exportan o actúan en el exterior solamente a través de representantes comerciales.

Además, no se tratará en la discusión las implicaciones sociales que dichas decisiones de internacionalización puedan generar. Tampoco se tratará de modo específico la cuestión laboral derivada de la deslocalización de las empresas.

PRIMERA PARTE - ELEMENTOS TEORICOS E HISTORICOS

1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA Y EMPRESA TRASNACIONAL: DEFINICION Y DELIMITACION CONCEPTUAL

1.1. INTRODUCCIÓN

Se está produciendo una importante transformación en la estructura económica y política de Brasil que viene marcada por un ambiente de incertidumbre y turbulencia, característico del escenario económico mundial actual. Este cambio es responsable en muchos casos, por el aumento de la competición industrial, presionando las empresas, entre otras acciones, a se dirigieren a mercados internacionales.

El objetivo de la tesis consiste en profundizar en el análisis de la mundialización de la economía brasileña con punto de inflexión en sus empresas transnacionales. En este sentido, existe, hoy en día, un claro problema de falta de delimitación conceptual de los principales términos necesarios para comprender y explicar dichos fenómenos empresariales. Resulta ambiguo la aplicación de distintos términos para expresar realidades idénticas, bien como, el empleo de los mismos términos para significados relativamente diferentes, hechos que dificultan la comunicación y la investigación sobre estos temas. Es necesario, por tanto, contar con una delimitación conceptual rigurosa y compartida de los principales términos que caracterizan esta nueva realidad empresarial.

Desde esta perspectiva, en este capítulo tratamos de contribuir a la resolución del problema de delimitación conceptual que genera dicha heterogeneidad en el ámbito de la internacionalización empresarial y para ello, determinamos aquellos términos y conceptos que no explican adecuadamente la compleja realidad actual, empleando una metodología que hacemos explícita.

Igualmente, tras realizar una profunda revisión al respecto, definiremos conceptos actualizados de internacionalización de empresa y de empresa multinacional,

matizando las diversas acepciones existentes al respecto. Por tanto, indicaremos los diferentes términos utilizados en la literatura sobre éste fenómeno económico (la empresa internacional, la empresa global, la inversión directa en el exterior (IDE), la implantación productiva en el exterior, la empresa transnacional, la empresa multidoméstica, la empresa multiplanta, la empresa translatina, etc.), tratando de clarificar ciertas semejanzas que se han establecido entre dichas referencias. Adicionalmente, será elegido los términos actualizados que serán utilizados al largo de la investigación.

1.2. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

Los movimientos internacionales de capitales, hasta 1941, estaban representados por 90% de inversión en cartera y se utilizaban fundamentalmente para financiar los gastos gubernamentales, los ferrocarriles y otros servicios públicos. En 1974, además de intensificarse los movimientos oficiales, la inversión privada ha cambiado su naturaleza. La inversión en cartera ha sido remplazada por la inversión directa, los inversionistas individuales por las corporaciones, los ferrocarriles y otros servicios públicos por las inversiones en industrias extractivas y manufacturas. Consecuencias importantes de este cambio fueron que, en la inversión directa, el inversor ejerce cierto grado de control administrativo sobre la compañía en la que actúa, control que se efectúa por medio de corporaciones y no por el individuo.⁴⁷

Sin embargo, fue en la década de los 80 del siglo XX, que la literatura marcó el comienzo de la internacionalización de empresas en concordancia con el creciente proceso de globalización, conforme Levitt⁴⁸ que introdujo el término por primera vez. Más tarde, fue utilizado y redefinido por otros autores e instituciones como Porter, Ohmae, el FMI, De la Dehesa, entre otros⁴⁹. En 2003, por ejemplo, la facturación de las subsidiarias extranjeras fue el doble de las exportaciones: US\$ 18 trillones y US\$

⁴⁷ CHUDNOVSKY, D. (1974). *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana*. Argentina: Siglo Veintiuno.

⁴⁸ OP.CIT. 2

⁴⁹ POTER, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Plaza y Janés, Esplugues de Llobregat, traducción de: *The competitive advantage of nations*, Nueva York: The Free Press.

9 trillones, respectivamente.⁵⁰ El estudio de la internacionalización productiva se tornó, por tanto, cada vez más relevante para la economía.

Internacionalización de la empresa se entiende por todo aquel conjunto de operaciones que facilitan el establecimiento de vínculos más o menos estables entre la empresa y los mercados internacionales, a lo largo de un proceso de creciente implicación y proyección internacional.⁵¹

Del mismo modo, la internacionalización de empresas puede ser definida como⁵² “el proceso de adaptar modalidades de transacción de intercambio a mercados internacionales.” Esta definición expresa la idea de la internacionalización como una actividad muy dinámica e incluye la estrategia de modo de entrada de dimensiones y selección del mercado internacional. Estas dos dimensiones representan las decisiones estratégicas fundamentales en relación con la internacionalización de una empresa.⁵³

La propia naturaleza de la empresa está asociada a la eficiencia y productividad. La empresa generadora de un proceso de transformación está obligada a añadir valor a la economía e la razón de su internacionalización se explica por la propia dinámica empresarial: la supervivencia y la expansión. De acuerdo con Canals,⁵⁴ los principales objetivos de internacionalizar una empresa son:

- Apertura de nuevos mercados;

OHMAE, K. (1991). *El fin del estado-nación: el ascenso de las economías regionales*. Chile: Ed. Andres Bello.

FMI (1997). *Informe Anual del Directorio Ejecutivo*. Washington.

DE LA DEHESA, G. (2000). *Comprender la globalización*. Madrid: Alianza.

⁵⁰ SAUVANT, K. P. (2007). *O investimento direto estrangeiro dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) no exterior*. In: ALMEIDA, A. (Org.) *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Elsevier.

⁵¹ WELCH, L. & LUOSTARINEN, R. (1988). *Internationalization: Evolution of a concept*. *Journal of General Management*, 14(2), 36-64.

ROOT, F. (1994). *Entry strategies for international markets*. New York: Lexington Books.

RIALP, A. (1999). *Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura*. ICE: Revista de Economía, n.781, p. 117-128.

⁵² ANDERSEN, O. (1993). *On the internationalisation process of firms: a critical analysis*. *Journal of International Business Studies*, second quarter, p. 209-231

⁵³ BUCKLEY, P. y GHOURI, P. (1993). *Introduction and overview*, en Buckley, P. y Ghauri, P. (eds.). *The internationalization of the firm*. London: MacMillan Press.

⁵⁴ CANALS, J. (1994). *La internacionalización de la empresa. Como evaluar la penetración en mercados exteriores*. Madrid: McGraw-Hill.

- Costes de producción más bajos;
- Una estructura de la producción y la distribución de la empresa más eficiente.

Como una alternativa para el crecimiento de las empresas, la internacionalización permite su exposición a patrones internacionales de productos, tecnologías y métodos de gestión, generando importantes retornos para las operaciones domésticas. Al aumentar el tamaño de su mercado, permite que la empresa invierta más en P&D, por la mayor facilidad de retorno. Inversiones en países desarrollados traen grandes ventajas sea en la compra de una empresa existente, en que se garante el acceso a base de experiencia, habilidades y conocimiento tecnológico, sea en la instalación de una nueva fábrica, especialmente en locales con grande concentración de empresas de alta tecnología o de proveedores locales.⁵⁵

En el mismo sentido, algunos estudios muestran que, en un ambiente de globalización, los flujos de IED pueden posibilitar una internacionalización de la economía más efectiva que la que se obtiene solamente con los flujos comerciales.⁵⁶ Asimismo, cabe destacar que el beneficio de las potencialidades derivadas de los flujos de IED se incrementa en la medida en que los países suscriben acuerdos de integración regional (AIR) y disponen de los marcos normativos, institucionales y el ambiente macroeconómico y político propicios para la atracción de flujos de IED y la transferencia de tecnología, materia tratada en el capítulo cuarto y quinto respectivamente.

La internacionalización es un proceso de concepción de planeamiento estratégico y de su respectiva implementación, para que una empresa pase a operar en países diferentes de aquel en el cual está originalmente instalada.⁵⁷

⁵⁵ CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. (2000). *A third wave of FDI from developing countries: Latin America TNCs in the 1990s*. *Transnational Corporations*. 9(2), 31-73.

⁵⁶ GARAY, L. J. y VERA, A. (1998). *La inversión intrarregional en América latina. Naturaleza y evolución reciente*. BID, Washington: Mimeo.

⁵⁷ BARRETO, A. A. (2002). *Internacionalização da firma sob enfoque dos custos de transação*. In: ROCHA, A. (org.) *A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional*. Rio de Janeiro: Mauad.

El proceso de internacionalización de una empresa generalmente es lento y gradual, igualmente, empieza por una exportación pasiva que, con el tiempo va transformando en exportación activa, de acuerdo con su experiencia y tiempo en el mercado. Un segundo momento, es marcado por la construcción de alianzas que culmina en la consolidación de sus actividades, que se da a través de la inversión directa. Sin embargo, el mismo no sucede con las denominadas *Born Globales*, empresas que ya nacen internacionalizadas, conforme explicitado en el capítulo II, que se ocupará de las teorías de internacionalización de empresas.

Importante resaltar también uno de los principales elementos de la internacionalización de la empresa, la estrategia corporativa, que se refiere a una decisión del más alto nivel directivo y con todas las características que se asocian a dicho nivel: globalidad, relevancia, trascendencia, menor reversibilidad, mayor horizonte temporal, entre otros.

También acorde con esta consideración, Pla y León⁵⁸ exponen que “la *estrategia internacional* haría referencia a los *procesos de dirección estratégica* mediante los cuales, las empresas evalúan las condiciones cambiantes del entorno internacional y desarrollan una respuesta organizativa adecuada a sus recursos que implicará el traspaso de las fronteras nacionales.”

Guisado⁵⁹ de igual modo explicita tal idea cuando afirma que “en su propia génesis, la decisión de internacionalizarse constituye una *decisión estratégica de enorme impacto y trascendencia*, en la que normalmente compromete el desarrollo a largo plazo de la empresa y conlleva a tomas ulteriores de decisión y a la adopción de estructuras de difícil reversibilidad.”

Otra definición de internacionalización de empresas es el resultado de la adopción de una serie de estrategias en las que se consideran tanto los recursos y capacidades de la empresa como las capacidades y amenazas del entorno. Además, el proceso de internacionalización consiste en el proceso por el cual una empresa participa

⁵⁸ PLA, J. y LEÓN, F. (2004). *La internacionalización de la industria hotelera española: formas de entrada y factores determinantes*. Papeles de economía española. 102.

⁵⁹ GUIADO, T. M. (2002). *Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados extranjeros*. Madrid: Pirámide.

de la realidad de la globalización, es decir, la forma en que la empresa proyecta sus actividades, total o parcialmente, a un entorno internacional y genera flujos de diversos tipos (comerciales, financieros y de conocimiento), entre distintos países.⁶⁰

En esencia, y previamente a profundizar en el contenido teórico, la internacionalización de empresas se basa en la existencia de fallos de mercado y tiene su origen en la teoría de los costes de transacción. Estas imperfecciones en los mercados de factores y de bienes actúan como barreras al libre comercio, las cuales pueden inducir a las empresas a sustituir el intercambio en el mercado por la organización interna, es decir, cada fallo constituye en si mismo un incentivo del mercado por la organización interna a través de la inversión directa extranjera.⁶¹ Así que, de acuerdo con el análisis de los costes de transacción la empresa se internalizará, cuando la especificidad de los activos sea alta.

Finalmente, con el objetivo de identificar los principales componentes que definen el proceso de internacionalización de las empresas, el siguiente cuadro hace un resumen de algunos autores que se ocuparan del tema.

Cuadro 1. Definición de Internacionalización

Componentes	Principales Autores
Estrategia corporativa	Pla y León (2004); Guisado (2002); Martínez Senra (1999); Alonso y Donoso (1998); Velasco (1992); Melin (1992); Jarillo y Martínez (1991), Tarziján (2013); Bloomberg (2015).
Estrategia de crecimiento	Luostarinen (1979); Jarillo y Martínez (1991); Young <i>et al.</i> (1991); Forcada (1995); Coviello y McAuley (1999); Villarreal <i>et al.</i> (2004); Rialp y Rialp (2005); Tarziján (2013).
Diversificación geográfica internacional	Luostarinen (1979); Jarillo y Martínez (1991); Guisado (2002); Zaldo (1997); Rialp (1997); Villarreal <i>et al.</i> (2004); Rialp y Rialp (2005); Zingone (2014).
Proceso evolutivo y dinámico	Johanson y Wiedersheim-Paul (1975); Johanson y Vahlne (1977); Jarillo y Martínez (1991); Albaum <i>et al.</i> (1994); López Duarte (1996); Hurtado (2000); Rialp y Rialp (2005); Ellis, (2000), Fleury (2010).

⁶⁰ ARAYA, L. (2009). *El proceso de internacionalización de empresas*. TEC Empresarial, Vol. 03, Ed.03. Disponible en: http://www.tec-digital.itcr.ac.cr/servicios/ojs/index.php/tec_empresarial/article/view/653/580

⁶¹ MORA, M. C. (1997). *Causas de internacionalización de las empresas. Un estudio aplicado a pequeñas y medianas de la provincia de Alicante*. Tesis doctoral, Universidad de Alicante. p. 126.

Largo plazo	Guisado (2002); Alonso y Donoso (1998); Rialp (1997); Cavusgil (1980); Forcada (1995); Ramsey (2010).
Afectación gradual a las diferentes actividades de la cadena valor	Velasco (1992); Durán (1994); Jarillo y Martínez (1991); Zaldo (1997); Villarreal y García (2005); Villarreal (2005).
Evolución estructura organizativa	Pla y León (2004); Guisado (2002); Albaum <i>et al.</i> (1994); García Echevarría (2005), Casanova (2011).
Compromiso e implicación creciente de recursos y capacidades	Johanson y Vahlne (1977); Welch y Luostarinen (1988); Root (1994); Miesenböck (1988); Melin (1992); Jarillo y Martínez; (1991); Rialp y Rialp (2005); Alonso (2005).
Entorno internacional	Pla y León (2004); López Duarte (1996); López Rodríguez (2004); Alonso (2005).
Conocimiento aumentativo	Jarillo y Martínez (1991); Miesenböck (1988); Melin (1992); Hurtado (2000); Rialp y Rialp (2005); Alonso (2005); Fleury (2010).

Fuente: Adptado de Larringa, V. O. (2005) (p. 58-59)

En la medida que la inversión directa es el fundamental capital industrial que se da entre países, la atención debe ser centrada en las empresas que ejercitan dichas actividades, las multinacionales, como expuesto a seguir.

1.3. EMPRESA MULTINACIONAL: DEFINICIÓN Y DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

Una vez establecido la definición de internacionalización - una de las principales dimensiones de la globalización económica – pasamos a la definición y conceptualización de la empresa multinacional, su principal agente. No resulta sencillo explicar el concepto de empresa multinacional vez que está íntimamente relacionado al de la inversión directa e de internacionalización.

Sin embargo existieren desde hace mucho años, fue solo a partir de finales de los años 50 que los investigadores de las empresas multinacionales pasaron a entender la naturaleza y sus factores determinantes. El primero análisis global de las multinacionales e IED fue realizado por Hymer⁶² que en su tesis doctoral observó que el

⁶² OP. CIT. 46

“control de la empresa extranjera se desea para acabar con la competencia entre aquella empresa extranjera y las empresas de otros países.” Además, en 1976 propuso que las empresas que operan en mercados externos poseen ventajas específicas que permiten la obtención de lucros extraordinarios que compensen los costos de operar internacionalmente. Así, las razones para la expansión serían: las ventajas monopolísticas de las empresas, la necesidad de anticipación de la competencia y la diversificación de los riesgos de operar en determinado país.

En mediados de los años ochenta, las empresas multinacionales invertían en el extranjero a través de dos estrategias básicas, las estrategias *stand-alone* y las estrategias de *outsourcing*,⁶³ mientras que en el actual período de globalización económica, y como importante característica de la misma, ha emergido una nueva estrategia habitualmente llamada estrategia global.⁶⁴ El estudio de estas estrategias serán mejor analizadas en el próximo capítulo.

Para entender las razones de las empresas en el momento de actuar en la economía global, se debe atender no solo para los factores macroeconómicos, pero también, para los condicionantes microeconómicos y comportamentales de la elección entre la entrada en un u otro mercado.⁶⁵ De acuerdo con Caves⁶⁶ “*las empresas multinacionales son grandes empresas que operan normalmente en industrias concentradas y extraen tanto beneficios de monopolio como rentas de sus activos específicos.*”

En efecto, la mayoría de la inversión extranjera se realiza en sectores moderadamente concentrados, como petróleo, químico, automoción, electrónica o banca. Cuando las industrias fragmentadas se hacen más concentradas o cuando los

⁶³ UNCTAD. (1993). *Transnational corporations and integrated international production*. New York: United Nations.

⁶⁴ SEREGHYOVA, J. (1998). *New features of international corporate networking*. Documento de Trabajo del Proyecto PHARE-ACE nº 95-2003-R en GATE (ed.): *Integrating the Enterprise Sphere of Central European Countries in Transition into European Corporate Structures*, p. 23-59.

⁶⁵ GRANELL, F. (1973). *Las empresas multinacionales y el desarrollo*. Barcelona: Departamento de Teoría Económica. Facultad de Ciencias Económicas. UB

⁶⁶ CAVES, R. E. (2007). *Multinational enterprise and economic analysis*. (3ª ed.). Cambridge: Cambridge University Press.

monopolios son desregulados y liberalizados, se observa un aumento en la inversión exterior.⁶⁷

Las empresas multinacionales, desde un punto de vista macroeconómico se han convertido en uno de los principales agentes del comercio y del desarrollo económico internacional, explicando una parte muy importante de la producción mundial.⁶⁸ Desde un punto de vista microeconómico, se entiende por empresa multinacional cuando realiza alguna(s) de las actividades de su cadena de valor en más de un país.⁶⁹ Indudablemente, existen distintos niveles o grados de multinacionalidad que se derivan tanto de la amplitud geográfica (número de países), dónde se actúa, como de la importancia que tienen las actividades de la cadena de valor que se realizan en el exterior respecto de las del interior.

Pla y León⁷⁰ considera que una empresa puede ser considerada globalizada cuando ha extendido su presencia a todos los mercados significativos del planeta, genera valor en un gran número de países y coordina constantes flujos de conocimientos, capitales y productos entre sus filiales interrelacionadas. Aun que, para el autor, los términos empresa globalizada y empresa multinacional son sinónimos.

Levitt⁷¹ hace una clara diferenciación entre la empresa multinacional y la empresa globalizada. La primera opera en varios países, y ajusta sus productos y actividades en cada uno de ellos, incurriendo en unos costes relativamente elevados. Ya la empresa globalizada opera con costes relativamente bajos, vende los mismos productos y de la misma forma en todos los lugares en que esta situada.

⁶⁷ GUILLÉN, M. F. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*. 1ª Ed. Barcelona: Editorial Ariel.

UNCTAD. (2006). *FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York: United Nations.

GOLDSTEIN, A. (2007). *Multinational Companies from Emerging Economies: Composition, Conceptualization and Direction in the Global Economy*, Palgrave Macmillan.

⁶⁸ DURÁN, J. J. (2001). *Estrategia y económica de la empresa multinacional*. Madrid: Pirámide.

⁶⁹ VIDAL, S. M. (2000). *Internacionalización de la empresa española mediante alianzas estratégicas globales (1987-1997): un enfoque de creación de valor*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

⁷⁰ OP. CIT. 58

⁷¹ OP. CIT. 2

La empresa multinacional pretende explotar internamente alguna ventaja competitiva importante - tecnología o un producto especial, por ejemplo – diversificando actividades en muchos países.⁷² Concepto también compartido por Porter,⁷³ que atendiendo a los factores llamados “diamante”, determinan las características que la empresa debe cumplir para obtener ventaja competitiva. Dichas ventajas deberían generarse principalmente a través de la innovación.

El término “diamante” hace referencia a la ventaja competitiva que se deriva de la dotación de factores con un cierto nivel de sofisticación por parte del país a que pertenece la multinacional. Otro componente es la naturaleza y características de la demanda. Además, considera que la existencia de una base importante de industrias auxiliares y conexas, así como el comportamiento estratégico de las empresas derivado de la rivalidad existente en las mismas constituyen factores importantes en la determinación de la ventaja competitiva de dicho país.

Para completar el estudio del diamante es necesario analizar el impacto de las empresas multinacionales, que además de influir en los componentes ya citados, han promovido redes de diamantes nacionales.⁷⁴ También cuanto a la ventaja competitiva, dos argumentos deben ser considerados: la utilización de un diamante individual no es válida en el caso de empresas de países pequeños, que tienen que depender de otros países para sostener su competitividad internacional; y el planteamiento original asume que una empresa multinacional requiere una base local desde la que transferir sus productos y servicios, no considerando la posible existencia de vínculos entre subsidiarias, con los consiguientes múltiples puntos con similar importancia.⁷⁵

La empresa multinacional tiene el objetivo de promover una máxima repetición de su modelo en la empresa subsidiaria, es decir, reproduciendo en la medida del posible todas sus características en cada una de las filiales en el extranjero. La presencia en países diferentes conduce a las empresas a una adaptación local completa,

⁷² CAVES, R.E. (1982). *Multinational enterprise and economic analysis*. Cambridge.

⁷³ PORTER, M. (1986). *Competition in Global Industries*.

_____. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.

⁷⁴ DUNNING. (1992). *Multinational enterprises and the global economy*. London: Addison Welsey, p. 146-165.

DUNNING. (1993a). *The Globalization of Business*. London: Routledge. p.12-14

⁷⁵ RUGMAN A. y VERBEKE, A. (2001). *Subsidiary specific advantages in multinational enterprises*. Strategic Management Journal, v. 22, n.3, p. 72-83

lo cual significa una descentralización elevada de todas las actividades de la empresa, desde las compras al marketing, pasando por la producción o la investigación.⁷⁶

Además, para desarrollar su actividad, las empresas necesitan sobrevivir y expandir sus mercados y para esto ha de ser competitiva, y esta viene conformada por sus capacidades, es decir, capitales.⁷⁷

Cuadro 2. Capital económico de la empresa

Capital físico	Los activos físicos relevantes son específicos para desarrollar determinadas actividades y no son susceptibles de usos distintos o alternativos sin que pase por un alto coste de transformación.
Capitales tecnológicos, comerciales y directivos	Debidamente valorados, se agrupan como activos inmateriales de la empresa. Ellos pueden ser codificables y por lo tanto ser susceptibles de registrarse en forma de patente.
Capital directivo	Viene configurado por la calificación y calidad del equipo directivo y por las habilidades, aproximaciones organizativas y procesos decisionales acumulados a través de la experiencia.

Fuente: DURAN, J. J. (2005).

De este modo, conforme expuesto en cuadro 2, el capital económico de la empresa viene constituido por el conjunto de bienes específicos, físicos o no, susceptibles de producir nuevos bienes clasificados de físicos, tecnológicos, comercial y directivo. Además de los bienes, otro factor que merece consideración es la complejidad organizativa de la empresa multinacional, que se refiere al establecimiento de los sistemas formales de tomas de decisiones en los distintos países en los que actúa, así como a los mecanismos de coordinación que pueden ser utilizados internacionalmente. Dentro de esta complejidad organizativa se pueden considerar tres elementos principales: los modelos estructurales, la centralización-descentralización de las decisiones y los mecanismos de integración corporativa.⁷⁸

En resumen, las empresas transnacionales, principal agente del proceso de internacionalización, son el resultado de un acelerado progreso tecnológico, además de

⁷⁶ OP. CIT. 54

⁷⁷ DURAN, J. J. (2005). *La empresa multinacional. Gobernanza y responsabilidad social*. Editorial Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

⁷⁸ NAVAS, J.E. y GUERRAS, L.A. (1998). *La dirección estratégica de la empresa*. Ed. Civitas.

tecnología de información y transporte. Estos aspectos inciden en la competitividad de todos los sectores, provocando cambios en la esfera de la producción, de la distribución y del consumo, unidos al creciente proceso de liberalización y desregulación que recorre el mundo, han favorecido el surgimiento de redes o sistemas productivos de carácter transnacional. Además de los factores indicados, hay que apuntar que inciden de forma notoria en el proceso de transnacionalización de la actividad económica mundial, otros elementos como: la ampliación de la esfera de influencia de las ETN; la concertación de alianzas estratégicas entre las empresas (incluyendo las pertenecientes a distintos sectores); y el empleo de las redes de comunicación e información a nivel mundial.

1.3.1. DIFERENCIA CONCEPTUAL: EMPRESA TRANSNACIONAL TRADICIONAL Y EMPRESA TRANSNACIONAL PROCEDENTE DE PAÍSES EMERGENTES

Trazadas algunas definiciones teóricas y verificados los contextos de interactividad entre la internacionalización y las empresas multinacionales, necesario destacar aquellas nuevas empresas multinacionales procedentes de países emergentes, con el objetivo de alcanzar una clara definición de los términos. Las nuevas multinacionales operan utilizando múltiples formas, desde alianzas y empresas conjuntas hasta subsidiarias de plena propiedad. Además de que se han convertidas en importantes actores en los procesos de inversión directa en el exterior (IDE).⁷⁹ Para expandirse han seguido una amplia variedad de estrategias de integración vertical, diversificación de producto, aprendizaje mediante la experiencia, exploración de nuevas capacidades y colaboración con nuevas empresas.

Igualmente, las empresas multinacionales procedentes de países emergentes,⁸⁰ son el resultado tanto de imitar a las tradiciones (estrategias y organización), cuanto en innovación en respuesta a las características peculiares de los

⁷⁹ GUILLÉN, M. F. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*. 1ª Ed. Barcelona: Editorial Ariel.

⁸⁰ Van Agtmael, economista del Banco Mundial, fue el creador del nombre “mercados emergentes,” entendía que el término países de tercer mundo remitía a la idea de estagnación, y el nuevo ambiente de rápidos y constantes cambios carecía de un nombre que se adecuase a actual realidad.

países emergentes y en vías de desarrollo. Han prosperado, en un momento de globalización de mercado, que a pesar de las diferencias locales que todavía permanecen, poseen grande proporción global. Las nuevas empresas transnacionales son caracterizadas por utilizar una estrategia internacional acelerada (y no gradual o por etapas como las EM tradicionales), basada en el crecimiento externo dirigido a aumentar sus capacidades e incrementar su alcance comercial global.

Otra característica que distingue los dos tipos de empresas transnacionales aquí descritos, son que, al contrario de lo que se entendía anteriormente, la clave del éxito que las empresas de países emergentes están experimentando, no es resultado solamente de productos oriundos de bienes naturales, pero también de productos manufacturados de alta calidad.⁸¹

Tras realizar esta breve diferenciación conceptual entre las transnacionales tradicionales y las empresas transnacionales procedentes de países en desarrollo, el próximo capítulo se encargará de ampliar el estudio por medio de las teorías existentes. Además, de una diferenciación más elaborada de estas matices, realizada en el capítulo 2, mas precisamente en el apartado 2.5.

1.3.2. TÉRMINOS ANÁLOGOS Y ACEPCIONES

Los términos y la propia definición de empresas multinacionales fueran siendo modificados y ampliados por los investigadores a través de los tiempos, acompañando los rápidos y constantes cambios introducidos en la política económica internacional. Sin embargo - las diferencias fundamentales entre una empresa domestica y una multinacional concentrarse en el riesgo de cambio, riesgo político y mayor complejidad de decisiones - es necesario una mayor explicación de los términos, en vista la diversidad de conceptos, conforme dispuesto en el cuadro 3:

⁸¹ VAN AGTMAEL, A. (2007). *The Emerging Markets Century: How a New Breed of World-Class Companies is Overtaking the World*, Nueva York, USA: Free Press.

**Cuadro 3. Empresa Multinacional:
Términos análogos y acepciones**

Términos	Acepciones y Autores
Empresa Internacional	Aquella que sigue una estrategia de internacionalización. Concepción más amplia que el de EMN.
Empresa Multimodal	Aquella que tiene una de sus plantas generadoras de ingresos localizada fuera del país de origen. Caso especial de EMN planteado por Dunning (1981).
Empresa Exportadora	Aquella que concentra su actividad productiva en el país de origen y que comercializa sus bienes o servicios en al menos un mercado exterior. Es una subespecie de la empresa internacional que se opone a la de EMN. Este esquema de contraposición ha sido utilizado por múltiples autores: Pla y León (2004); Jarillo y Martínez (1991); Dunning (1981); Root (1994), entre otros.
Empresa Multinacional	La empresa multinacional opera en varios países, y ajusta sus productos y actividades en cada uno de ellos, incurriendo en unos costes relativamente elevados. Levitt (1983).
Empresa Global Empresa Multidoméstica Empresa Transnacional	Se refieren a los enfoques estratégicos concretos que pueden adoptar las EMN. Especifican las estrategias básicas de multinacionalización descritas por Bartlett y Ghoshal (1991). Perlmutter (1969), Wind, Douglas y Perlmutter (1973), Porter (1986), Prahalad y Doz (1987), Keegan (1997) y Boston Consulting Group (1989), Rugman(2007). También delimitan dichos enfoques con sus respectivas aportaciones. Ohmae (1991) define específicamente la empresa global.
Empresa Globalizada	EMN con presencia significativa en todo el mundo (Pla y León, 2004). Asimila la acepción de empresa global (Ohmae, 1991). Caracteriza un comportamiento de internacionalización amplificada de la EMN. Levitt (1983) hace clara diferenciación entre estas y las EMN, afirma que a empresa globalizada opera con costes relativamente bajos, vende los mismos productos y de la misma forma en todos los sitios.
Born Global	Empresa que nace internacional. Se plantea como unidad empresarial en las nuevas corrientes que tratan de explicar el proceso de internacionalización acelerado. Jolly, Alahuhta y Jeannet, 1992; Knight y Cavusgil, 1996; Madsen y Servais, 1997; McAuley, 1999; Fillis, 2000; McDougall, Shane y Oviatt, 1994; Oviatt y McDougall, 1994, 1995, 1997; Plá Barber y Cobos Caballero, 2002.

<p>Inversión Directa Exterior (IDE)</p>	<p>Concepto intrínsecamente unido al de EMN, ya que la define y la determina. Hymer (1960/1976); Dunning (1979, 1981, 1988, 1992); Casson (1992); Duran (1994, 2004); López Duarte (1996); Martínez Senra (1999); Claver <i>et al.</i> (2001); Guisado Tato (2003); Pla y León (2004), Fleury (2011), Alcalde (2014).</p>
<p>Empresa Multiplanta</p>	<p>Es la empresa que posee diferentes o diversas plantas, por donde se desarrollan las diversas actividades de la empresa. Andrade (2015).</p>
<p>Empresas Multilatinas</p>	<p>Empresas procedentes de países Latinoamericanos que lograron grande crecimiento en la última década. Martínez, De Souza y Liu (2003); Cuervo y Carruza (2007); Santiso (2011), Cabria (2015).</p>
<p>Translatinas y Global Latinas</p>	<p>Transnacionales también procedentes de Latinoamérica. El adjetivo “global” se refiere a las empresas cuya internacionalización extrapolaron el mercado de América Latina. Tavares y Ferraz (2009); Casanova (2011), Sosa (2014).</p>

Fuente: Adaptado de Larringa V. O. (2005)

1.3.3. INVERSIÓN DIRECTA EN EL EXTERIOR (IDE)

La diversificación industrial y en alguna medida la IDE, a partir del actual siglo, comenzó a adquirir cada vez más importancia en el crecimiento de las corporaciones. Las innovaciones tecnológicas utilizadas en las viejas industrias y el desarrollo de otras nuevas abrieron posibilidades de diversificación a las corporaciones más exitosas. La estructura centralizada multidepartamental dio paso a otra forma de organización: la corporación multidivisional descentralizada, esquema introducido en los años veinte, por Du Pont, General Motors y otros.⁸²

Los cambios utilizados en la organización de las corporaciones, como anteriormente dicho, fueron apareciendo a lo largo de su historia para poder enfrentar la creciente complejidad de sus operaciones, alentados por un mismo objetivo: tener control más amplio, para esto, la gerencia general ejerce el control sobre la corporación para obtener el logro de los objetivos fijados por el director de la compañía. Las subsidiarias son órganos dependientes, instrumentales. Simplemente llevan a cabo las

⁸² OP. CIT. 47

decisiones tomadas por la matriz. Situación que ha sufrido considerable cambio en la última década, teniendo en cuenta la descentralización de la gestión y del mando ocurrido en algunas empresas transnacionales actuales.⁸³

Una de las razones por las cuales la inversión extranjera directa se haya convertido en un tema muy debatido, es el aumento espectacular de los *flujos* mundiales anuales entre 1985 y 1995, que pasaron de unos 60.000 millones de dólares EE.UU. a una cifra estimada en 315.000 millones, y el consiguiente aumento de su importancia relativa como fuente de capitales de inversión en varios países. El *monto acumulado* de las inversiones extranjeras directas, en cambio, ha ido creciendo, y las estimaciones apuntan a que las ventas de las filiales extranjeras de las empresas transnacionales superan el valor del comercio mundial de mercancías y servicios (que fue de 6,1 billones de dólares EE.UU. en 1995), que el comercio intra-empresarial de las empresas transnacionales representa aproximadamente la tercera parte del comercio mundial y que las exportaciones de las ETNs a empresas que no son filiales suyas representan otra tercera parte del comercio mundial, correspondiendo el tercio restante al comercio entre empresas nacionales (distintas de las ETN).⁸⁴

Actualmente la inversión extranjera directa (IED) representa una de las formas más estables del capital internacional, sobre todo cuando se le compara con las inversiones en portafolio, que son volátiles y provocan inestabilidad y crisis financieras. Sin embargo, las relaciones entre las empresas transnacionales y las otras formas de internacionalización del capital son muy complejas.

En este sentido, cabe señalar que dichas inversiones vienen a inducir cambios significativos en determinadas variables económicas de los países receptores de las mismas, cuya incidencia particular incidirá de las estrategias definidas por las empresas transnacionales en cada mercado.

La expansión de las grandes empresas transnacionales a través de filiales distribuidas en dos o más países constituye un mecanismo por medio del cual las

⁸³ Una prueba de ello fue la fabricación de coches híbridos por parte de la subsidiaria brasileña de la empresa multinacional Ford, modelo desarrollado por la subsidiaria y luego copiado para la matriz.

⁸⁴ OMC (1996). *El comercio y la inversión extranjera directa*. Comunicados de prensa. Press/57.

empresas pueden no sólo internacionalizar la producción, sino diversificar los riesgos asociados a las tasas domésticas de cambio y de interés, incurrir en múltiples formas de arbitraje cambiario, y financiero en general, internalizar mercados imperfectos de divisas y de capital y, por tanto, bajar los costos transfronterizos de incertidumbre y volatilidad.⁸⁵

No obstante, como reflejo de la crisis financiera ocurrida entre 2008-2009, el crecimiento del comercio mundial se redujo al 2,0% en 2012 – frente al 5,2% registrado en 2011 –, y mantuvo un ritmo lento durante los primeros meses de 2013 a causa de la reducción de la demanda mundial de importaciones asociada a la desaceleración económica europea. La abrupta desaceleración del comercio en 2012 se ha atribuido principalmente al lento crecimiento de las economías desarrolladas y los repetidos episodios de incertidumbre acerca del futuro del euro. La escasa producción y el elevado desempleo en los países desarrollados redujo las importaciones y el ritmo de crecimiento de las exportaciones en las economías desarrolladas y en desarrollo.

La evolución económica más favorable registrada en los Estados Unidos en los primeros meses de 2013 se vio contrarrestada por la persistente debilidad de la Unión Europea, donde las economías periféricas de la zona euro siguieron experimentando dificultades e incluso las principales economías de la zona se resintieron de la recesión en la región.⁸⁶

Además, otro factor que ha cambiado en la economía mundial en las últimas décadas, fue que las entradas de IED de las economías en desarrollo resultaron ser mucho más resistentes que las de los países desarrollados, pues registraron su segundo nivel más alto, aunque disminuyeron ligeramente (en un 4%) hasta 703.000 millones de dólares en 2012. Representaron un porcentaje récord del 52% de las entradas de IED en todo el mundo, superando en 142.000 millones de dólares - por primera vez en la historia - las corrientes recibidas por las economías desarrolladas. La clasificación mundial de los principales receptores de IED refleja también un cambio en los patrones de las corrientes de inversión: 9 de los 20 receptores principales fueron países en

⁸⁵ SALAS-PORRAS, S. A. (2003). *Empresas transnacionales e internacionalización de capital. Convergencias y divergencias en la reflexión teórica y política*. Relaciones Internacionales. n.1.

⁸⁶ OMC (2013). *Factores que determinan el futuro del comercio*. Informe sobre el comercio mundial. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.htm

desarrollo. Por regiones, las corrientes hacia los países en desarrollo de Asia y América Latina permanecieron en niveles históricamente altos, pero el crecimiento se desaceleró. África experimentó un aumento interanual de las entradas de IED en 2012.⁸⁷

De este modo, la economía global se caracteriza por un avance en la globalización, intensidad de los cambios tecnológicos, además del surgimiento de importantes nuevos competidores como China, India y los países integrantes del BRIC. Tales cambios provocaron drásticas mudanzas en la competitividad mundial, además de una tendencia a estructurar la producción en torno a cadenas mundiales de valor. En la actualidad, estos países y las economías emergentes en general representan el grueso del crecimiento del producto interno bruto (PIB) mundial y una porción significativa del comercio internacional.

Una vez contextualizado a cerca del actual panorama internacional en lo referido a la IED, cabe establecer su definición y delimitación conceptual. En un primero momento, aunque la IED pueda representar la salida de capitales al exterior, también puede representar, en una fase posterior, el ingreso de capitales en la forma de lucros o *royalties*, además de contribuir para el aumento de las exportaciones, generalmente por medio del incremento del comercio entre empresas. En lo respecto a generación de puestos de trabajo, con el crecimiento de la demanda por exportaciones y prestación de servicios detectase la expansión del cuadro de trabajadores especializados en el país de origen.

Además, la experiencia internacional apunta que la relación coste/beneficio favorable del IED tiene motivado las empresas de países en desarrollo a buscar la eliminación dos obstáculos para la salida de IED, y los efectos en el país de origen dependerán, sobretodo, de los motivos y de las estrategias que llevaran las empresas a invertir en el exterior.⁸⁸

⁸⁷ UNCTAD (2013). *Global value chains: Investment and trade for development*. New York and Geneva: United Nations.

⁸⁸ CAMEX (Secretaria Executiva da Câmara de Comércio Exterior) et al. (2009). *Internacionalização de empresas brasileiras*. Doc. de Gobierno. Brasília-DF.

Desde una perspectiva macroeconómica y otorgándole a la inversión extranjera directa una función catalizadora, Dunning⁸⁹ establece que la IED constituye una de las principales fuentes de financiación de la producción internacional.

Las empresas utilizan sus ventajas competitivas de manera diferenciada en la actuación en el exterior. De acuerdo con UNCTAD (2006), los objetivos de las empresas que pretenden actuar por medio de IED, son:

- 1) busca de mercados (acceso a mercados consumidores);
- 2) busca de eficiencia (reducción de costos, sobretodo de mano-de-obra);
- 3) busca de recursos (materias-primas);
- 4) busca de activos ya creados (por medio de fusiones y adquisiciones);
- 5) otros motivos (objetivos estratégicos y políticos, reducción de riesgo, *hedging* anti cíclico).

La tesis de Hymer⁹⁰ fue el punto de partida de un nuevo enfoque a cerca de la IED, concepto desarrollado posteriormente por Kindleberger,⁹¹ y más recientemente, por Caves,⁹² conforme especificado en el próximo capítulo.

Los organismos internacionales también han consensuado la definición de inversión extranjera, como el Fondo Monetario Internacional (5 ° Manual de Balanza de Pagos) y la OCDE (*Benchmark Definition*). Las formas en que dicha inversión se produce son las siguientes: inversión para la creación de nuevas empresas (*greenfield*),

⁸⁹ DUNNING, J. H. (1977). *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach*. In: Ohlin, B., Hesselborn, P.-O.; Wijkman, P.M. (Eds). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, p. 395-418.

_____. (1988). *The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions*. *Journal of International Business Studies*, v.19, n.1, p. 1-31.

⁹⁰ OP. CIT. 46

⁹¹ KINDLEBERGER, C. P. (1969). *American business abroad*. New Haven, Yale University Press.

⁹² CAVES, R. (1971). *International Corporations: The industrial Economics of Foreign Investment*. *Economica*. Reimpreso en Dunning J. (ed.) *International Investment*, London, Penguin, 1972.

adquisición de una parte o de todo el capital social de una empresa existente, reinversión de beneficios, y préstamos entre empresas relacionadas accionarialmente.⁹³

De acuerdo con López Duarte, la IED puede ser identificada como “la forma de internacionalización productiva que proporciona a la empresa el *mayor grado de control* sobre su proceso de internacionalización.” También puntualiza “el principal rasgo distintivo de la IDE es *el ejercicio de control* (total o parcial) por parte de la empresa inversora sobre los activos y actividades que se han adquirido o establecido en el país extranjero.⁹⁴

Otra definición de IED presentada por Martínez, “en definitiva, la IED tiene lugar cuando el nacional de un país *adquiere el control* de una actividad empresarial o de un activo real en otro país. En principio, el inversor nacional puede ser una persona física, pero generalmente es una organización mercantil”.⁹⁵

1.4. MEDIDA E INDICADORES DEL GRADO DE INTERNACIONALIZACION (GRI) Y DE MULTINALIZACION DE LA EMPRESA

Una vez definido el concepto de inversión directa extranjera en el apartado anterior, el objetivo de la presente sección es la descripción de diferentes métodos propuestos para la medición adecuada del desempeño, es decir, la correcta construcción de la relación entre variables de validación de las teorías de internacionalización de empresas.

La definición del compromiso internacional de la empresa tiene varias concepciones, como el grado de diversificación internacional⁹⁶ o multinacionalidad,⁹⁷ y

⁹³ FERNANDEZ-OTHEO, C. M. (2005). *El cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional*, Claves de la Economía Mundial, ICEX, Madrid, p. 90-98.

⁹⁴ LÓPEZ DUARTE, C. (1996). *Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior*. Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.

⁹⁵ MARTÍNEZ SENRA, A. I. (1999). *La competitividad como factor clave para la internacionalización de la empresa. Una aplicación a las empresas gallegas del sector del granito*. Tesis doctoral, Universidad de Vigo, Vigo.

⁹⁶ HITT, M. et al. (1997). *International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms*. Academy of Management Journal, v. 40, n. 4, p.767-798.

también es clasificado de diferente modo, como la actitud gerencial, el proceso de aprendizaje,⁹⁸ el tamaño de la empresa,⁹⁹ además de la regularidad de las exportaciones, entre otros.¹⁰⁰ Un estudio realizado por Welch y Luostarinen,¹⁰¹ buscó la elaboración de una síntesis a cerca de la literatura sobre concepto de internacionalización, no identificó un único concepto para el término, vez que fueron encontrados diferentes interpretaciones.

Basada en la revisión aquí efectuada, varias son las variables que pueden ser utilizadas sea cual sea el grado de internacionalización. Además, algunas variables parecen más enfocadas a medir éste en la empresa multinacional, ya que, ponen el énfasis en la IED, en el establecimiento de implantaciones en el exterior o en la propiedad de activos en el extranjero. Sin embargo, las operaciones internacionales en la mayoría de las empresas, se inician considerablemente más tarde que sus operaciones en su país de origen. Por tanto, por un buen tiempo representarían un porcentual pequeño de los ingresos y de los costes de la empresa. Mientras tanto, son incipientes, tales operaciones acostumbran ser tratadas como marginales, es decir, puede no haber un expreso control de los costes que les deberían ser atribuidos. Así que, los datos oriundos de esta primera fase de internacionalización no parecen ser relevantes, ya que provocarían estimaciones nulas.

Dos corrientes predominantes analizan el grado de internacionalización de las empresas. Una analiza el GRI de acuerdo con los diferentes niveles de su involucramiento internacional, que abordan desde la fase de pre-exportación, pasando, posteriormente, por una fase de exportación primaria, hasta llegar, por fin, a una etapa

⁹⁷ GOMES, L.; RAMASWAMY, K. (1999). *An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance*. Journal of International Business Studies, 1st Quarter, v. 30, n.1, p.173-187.

GRANT, R. M. (1987). *Multinationality and performance among British manufacturing companies*. Journal of International Business Studies, v. 18, p. 79-89.

⁹⁸ RUZZIER, M. et al. (2007). *The internationalization of SMEs: developing and testing a multidimensional measure in Slovenian firms*. Entrepreneurship & Regional Development, n. 19, p. 161-183.

⁹⁹ MAJOCCHI, A. et al. (2005). *Firm size, business experience and export intensity in SME's: A longitudinal approach to complex relationships*. International Business Review, n. 14, v. 6, p.719-738.

¹⁰⁰ KOTABE, M.; CZINKOTA, M. R. (1992). *State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis*. Journal of International Business Studies, n. 23, v. 4, p. 637-658.

LAGES, L. F.; MONTGOMERY, D. B. (2004). *Export performance as an antecedent of export commitment and marketing strategy adaptation: evidence from small and medium-sized exporters*. European Journal of Marketing, v. 38, n.9/10, p.1186-1214.

¹⁰¹ WELCH, L.S.; LUOSTARINEN, R.(1998). *Internationalization: evolution of a concept*. Journal of General Management, n. 14, v. 2, p. 34-55.

avanzada de internacionalización.¹⁰² Sin embargo, diversos autores rechazan la tesis de que las empresas se internacionalizan, incrementalmente, por etapas, pues existen saltos en las fases secuenciales de internacionalización.

La segunda corriente que analiza el GRI observa que variaciones de dotación de recursos, de oportunidades mercadológicas y de capacidades gerenciales generan diferencias no apenas entre empresas, pero también dentro de la propia empresa en diferentes instantes temporales.¹⁰³ Los criterios más adoptados para medir el grado de internacionalización se basan en múltiples indicadores,¹⁰⁴ que son denominados de:

a) estructural: está relacionado con las actividades externas o con la estructura de gobernanza de la empresa, y son medidos, principalmente, por países donde la empresa actúa, número de subsidiarias y cantidad de empleados en el exterior;

b) desempeño: miden el éxito o fracaso de una actividad de la empresa, durante un determinado período, está relacionado a presencia en mercados externos,¹⁰⁵ lo que es mensurado por ventas en el mercado externo sobre ventas totales, y también en el lucro en el mercado externo sobre el lucro total;

c) actitudinales: es verificado el comportamiento de la matriz ante sus subsidiarias en el exterior, lo que es mesurado por Sullivan a través de la experiencia internacional de los ejecutivos, medida por el número de años acumulados de trabajo en

¹⁰² BILKEY, W. J. and TESAR, G. (1977). *The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms*. Journal of International Business Studies. v. 3, p. 93-93.

CAVUSGIL, S. T. (1980). *On the internationalization process of firms*. European Research. n.8(6), p. 273-281

JOHANSON, J. and VAHLNE, J. (1977). *The internationalization process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitment*. Journal of International Business Studies 8. p. 23-32.

¹⁰³ DUNNING, J. H. (1988). *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. Journal of International Business Studies, v. 19 (1), p. 1-31.

SULLIVAN, D. (1994). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm*. Journal of International Business Studies. v. 25, n. 2, p. 325-342. Published by: Palgrave Macmillan Journals.

¹⁰⁴ LU, J. W. and BEAMISH, P. W. (2001). *The internationalization and performance of SMEs*. Strategic Management Journal. v. 22, Issue 6-7, p 565-586.

SULLIVAN, D. (1994). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm*. Journal of International Business Studies. v. 25, n. 2, p. 325-342. Published by: Palgrave Macmillan Journals.

¹⁰⁵ DORRENBACHER, C. (2000). *Measuring Corporate Internationalisation. A review of measurement concepts and their use*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.

el exterior dividido por el número del total de años de experiencia de trabajo de los altos ejecutivos de la empresa; y

d) de extensión: se contempla la extensión geográfica de actuación de la empresa, caso en que Ietto-Gillies¹⁰⁶ considera que deben ser utilizadas variables como número de países donde la empresa actúa, el grado de dispersión de las actividades de la empresa en áreas específicas. En este último ítem, Ramaswamy, Kroeck y Renforth¹⁰⁷ consideraron que la simple suma del número de países en que la empresa actúa en el exterior podría ser una medida más consistente para componer el grado de internacionalización.

También en este sentido, autores como Fleury et al y Kotabe e Czinkota,¹⁰⁸ consideran que el GRI consiste en el grado de involucramiento o comprometimiento con las actividades internacionales a partir del comportamiento empresarial resultante de la creciente experiencia adquirida en las actividades internacionales, incluyendo la elección de mercados y la acumulación de conocimientos burocráticos de la exportación; del comprometimiento creciente de recursos de la empresa con las actividades de exportación; y aun del acuerdo con los recursos corporativos, tales como escala de producción, grado de diversificación o *economic of scope*, capacidad financiera, y capacidad gerencial.

Autores como Sullivan, Cavusgil y Kirpalani y Reuber e Fische¹⁰⁹ también se refieren a la internacionalización como grado de Internacionalización (*degree of*

¹⁰⁶ IETTO-GILLIES, G. (2001). *Economics and Multinationals*. PAE (Post-Autistic Economics), 7, 10th July.

¹⁰⁷ RAMASWAMY, K.; et.al. (1996). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm: A Comment*. Journal of International Business Studies. v. 27, n. 1, p. 167-177. Published by: Palgrave Macmillan Journals.

¹⁰⁸ FLEURY, P.; MEIRA, R.; ROCHA, A. (1981). *A decisão de exportar e a escolha de mercados de exportação: dos aspectos conceituais às práticas gerenciais nas empresas brasileiras de produtos manufaturados*. RAE, v. 21, n. 3, p.7-13.

KOTABE, M.; CZINKOTA, M. R. (1992). *State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis*. Journal of International Business Studies, n. 23, v. 4, p. 637-658.

¹⁰⁹ SULLIVAN, D. (1994). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm*. Journal of International Business Studies. v. 25, n. 2, p. 325-342. Published by: Palgrave Macmillan Journals

CAVUSGIL, S. T.; KIRPALANI, V. (1993). *Introducing products into export markets: success factors*. Journal of Business Research. v. 27, p.1-15.

REUBER, A.R.; FISCHER, E. (1997). *The influence of the management team's international experience on the internationalization behaviors of small and medium-sized enterprises*. Journal of International Business Studies, v. 28, n. 4.

internationalization – DOI). Sin embargo, a pesar de muchos estudios en el área se utilizaren de aspectos teóricos económicos juntamente con comportamentales, Sullivan menciona que el bajo progreso en medir el grado de internacionalización ocurre por falta de medidas definitivas de fenómeno de la internacionalización.

Sullivan entiende que no existe una medida consensual en la literatura del grado de internacionalización de una empresa, pues la confirmación se ha visto obstaculizada por la falta de medidas confiables, la incapacidad resultante de dilucidar la distorsión de las influencias de error de medición, y en última instancia, la imposibilidad de establecer contenido y validez de estudio. La ausencia de un enfoque coherente para establecer la validez de las mediciones de los resultados de las investigaciones empíricas que son desarticulada y poco concluyentes, una proliferación de parcialmente probado o no probado proposiciones, y una separación de un proceso de creación de la teoría de la fase de verificación de hipótesis de investigación. En consecuencia, no somos capaces de crear una estructura acumulativa de los conceptos teóricos, derivados y empíricos que proporcionar propósito para estudios posteriores.

Según Sullivan, algunos estudiosos defienden la medición del grado de internacionalización a partir de la correlación entre una variable independiente y una variable dependiente únicamente. El resultado tiene sido una grande variedad de medidas y se torna cada vez más difícil la adopción de un padrón. Además el autor defiende que un concepto complejo como el de la internacionalización, con varios atributos no puede ser medido a partir de un único ítem.

Los autores en las pesquisas, fiando se del abordaje instrumental libremente estructurada o mismo de las estructuras del abordaje instrumental inductiva no estructurada, intentan deducir el grado de internacionalización de una empresa por un examen de su evolución, de su estructura y de los procesos de relaciones entre sus características demográficas, estratégicas de mercado, estratégicas organizacionales, características de productos y de actitud de expansión internacional.

Sullivan también percibe que hay autores que defienden la elección de una única variable para la medición del grado de internacionalización, pero cada uno trabaja

con una variable distinta, lo que resulta en una grande variedad de medidas, tornando cada vez más difícil la adopción de un padrón.¹¹⁰

Para Sullivan, en se tratando de un tema tan complejo y con varios atributos, como el proceso de internacionalización de empresas, la medición a partir de un único ítem puede resultar en una confirmación falsa o en evaluaciones destorcidas de las relaciones que constituyen la internacionalización.

Además de lo expuesto anteriormente, cabe resaltar también el índice de transnacionalización de la UNCTAD, divulgado anualmente por el *World Investment Report*, introducido en 1995 y presentado por los siguientes indicadores individuales: ventas externas por ventas totales (FSTS); activos en el exterior por activos totales (FATA); empleados en el exterior por empleados totales (FETE); número de países en los cuales la empresa posee sucursales (controladas). Además de los indicadores individuales, los siguientes índices son presentados de acuerdo con UNCTAD (2007):

a) **II-Internationalization Index:** corresponde al número de subsidiarias en el exterior dividido por el total de subsidiarias;

b) **GSI-Geographical Spread Index:** calculado por la raíz cuadrada del número de subsidiarias en el exterior dividido por el total de subsidiarias (raíz cuadrada de II) y el resultado es multiplicado por el número de países en los cuales la empresa posee operaciones;

c) **TNI-Transnationality Index:** generado por la media aritmética de FATA, FSTS y FETE.

¹¹⁰ DANIELSS, J. D. & BRACKER (1989). *Profit performance: Do foreign operations make a difference?* Management International Review, 29(1), p. 46-56.

STOPFORD, J. M. & DUNNING, J. (1983). *The world directory of the multinational enterprises 1982-83*. Detroit, Mich.: Gale Research Company.

SULLIVAN, D. (1994). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm*. Journal of International Business Studies. v. 25, n. 2, p. 325-342. Published by: Palgrave Macmillan Journals.

Esta media permite no privilegiar los sectores cuya mano de obra o el capital es intensiva. Estos índices son calculados para empresas financieras y no financieras separadamente para las 100 mayores empresas transnacionales del mundo y para las 100 mayores transnacionales de países en desarrollo de cada segmento. La lista de empresas divulgada por UNCTAD excluye las empresas, principalmente familiares y estatales no listadas en bolsa, que no divulgan las informaciones. La presentación de las empresas por el volumen de activos en el exterior por el TNI y por II ocurre de forma no coincidente y, conforme el criterio adoptado, la posición de las empresas también es alterada, o mismo ocurrirá se los criterios fueren las ventas en el exterior o los empleados en el exterior.¹¹¹

Cuanto a los estudios específicos a cerca de la empresas transnacionales brasileras, pesquisas demuestran que estas siguen la fase gradual de internacionalización.¹¹²

1.4.1. INDICADORES DEL GRADO DE INTERNACIONALIZACIÓN EN EL PRESENTE ESTUDIO

La selección de los indicadores del grado de internacionalización y multinacionalización de la muestra fue realizada con base en las informaciones divulgadas por el relato de las principales empresas transnacionales brasileñas, de acuerdo con el *Ranking 2015*, estudio elaborado por la *Fundação Dom Cabral*. Divulgada en septiembre de 2015, la pesquisa fue basada en datos de 2014 y contemplo muestras de 62 empresas, siendo 48 empresas brasileñas que actúan en el exterior principalmente por medio de unidades propias y 14 por medio de franquicias.¹¹³

¹¹¹ UNCTAD. (2007). *Transnational corporations, extractive industries and development*. New York: United Nations.

¹¹² BARRETO, A. S. P. (1998). *Internacionalização de empresas brasileiras: processos, pessoas e networks no investimento direto no exterior*. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

URBAN, T. P. (2006). *O Processo de Internacionalização de uma Multinacional Brasileira*. Dissertação de Mestrado apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo. São Paulo.

¹¹³ OP. CIT. 20

Para la elaboración del ranking fue utilizada la metodología adoptada por *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), al cual consiste en la conjugación de tres indicadores correspondientes al peso relativo de la recetas, activos y empleados de las empresas en el exterior, conforme anteriormente mencionado.

Conjuntamente, para construir los indicadores del grado de internacionalización de la investigación en cuestión, se consideraran:

a) Teorías y modelos presentados en este capítulo: diferentes autores fueran utilizados para la construcción de los indicadores para la necesaria adecuación a presente pesquisa.

b) El objeto de estudio: las empresas transnacionales brasileñas - Sin embargo ya existieren desde mucho tiempo, solo en la última década alcanzaron un mayor grado de desarrollo. De este modo, no hay abundante teoría específica a cerca de las empresas transnacionales brasileñas, necesario para esto, una adaptación de los modelos presentados para los países desarrollados.

c) El país de aplicación: Brasil - Es necesario considerar la realidad del país en que la pesquisa será aplicada porque, como ya demostrado en diferentes estudios, esa variable influencia la internacionalización, sea por ventajas comparativas o competitivas.

d) Foco de pesquisa: formas más complejas de internacionalización. No será llevado en consideración la fase inicial del proceso.

e) Unidad de análisis: durante la revisión bibliográfica se verificó que muchos estudios utilizan como unidad de análisis un producto específico de la empresa para un determinado país, muchas veces con el objetivo de identificar mejores estrategias de comercialización.¹¹⁴ Sin embargo, el punto central de esta tesis no incide

¹¹⁴ LAGES, L.F. and MONTGOMERY, D.B. (2001). *The effects of prior export performance on firm's commitment to exporting and marketing strategy adaptation to the foreign market: evidence from small and medium-sized exporters*. Research Paper 1701, GSB-Stanford University.

ZHOU et al. (1998). *Locational Determinants of Japanese Foreign Direct Investment in China*. Asia Pacific Journal of Management March. v. 19, Issue 1, p. 63-86

sobre un producto o país, más el sujeto de investigación es la empresa.

1.5. CONCLUSIONES

Con vistas a alcanzar uno de los **objetivos específicos de esta investigación** - *el conocimiento del entorno global de la economía internacional y definición de su naturaleza estructural a partir de los elementos y las causas que han configurado su estado actual* - el primero capítulo se ha encargado de concretar la definición y delimitación conceptual a cerca de la internacionalización de la empresa, empresa transnacional tradicional y procedente de países emergente, además de la inversión extranjera directa. De esta forma, fue presentado los elementos que entendemos se constituyen aspectos relevantes para el desarrollo de la investigación.

Analizando desde el contexto de la globalización internacional, la decisión de la empresa en dirigirse a mercados geográficos externos a su localización original, debe ser entendida como una de las formas más complejas e interesantes de crecimiento y desarrollo empresarial y que, en ocasiones, desemboca en el fenómeno de la transnacionalización.

Las principales motivaciones para la empresa internacionalizarse reside en la necesidad de captar nuevas tecnologías en productos y procesos; asesar recursos naturales; asesar nuevos mercados para beneficiarse de las economías de escala; reducir el riesgo del negocio por medio de la diversificación de mercados suministradores y consumidores, adquirir y desarrollar nuevas competencias de manera a obtener mayor conocimiento de las necesidades de los consumidores internacionales; explotar la competitividad en costos y diferenciación de productos; estar más cerca del cliente final; contornar las restricciones establecidas por barreras tarifarias y no-tarifarias (sanitarias, cotas, etc.). La presión de la competencia global, la saturación o bajas tasas de crecimiento en el mercado doméstico e las políticas gubernamentales también son ejemplos de factores que influyen en las decisiones para la expansión internacional de una empresa.

CARNEIRO, J.R et al (2007). *A critical analysis of measurement models of export performance*. Brazilian Administration Review, v. 4, n. 2, p.1-19.

En conclusión, una de las acepciones modernas del término empresas transnacionales, corresponde a Larrinaga,¹¹⁵ quien la define como *una estrategia corporativa de crecimiento por diversificación geográfica internacional, a través de un proceso evolutivo y dinámico a largo plazo que afecta gradualmente a las diferentes actividades de la cadena de valor y a la estructura organizativa de la empresa, con un compromiso e implicación creciente de sus recursos y capacidades con el entorno internacional, y basado en un conocimiento aumentativo.*

En definitiva, este capítulo se ha encargado de demostrar las varias acepciones existente a cerca del término “empresas multinacionales,” que adelante será citado indistintamente por empresa multinacional y empresa transnacional, por entender seden los términos más actualizados y apropiados para el desarrollo de la investigación.

Asimismo, se han presentado las posiciones de varios autores que se ocupan de la medición de los indicadores del grado de internacionalización y de multinacionalización de la empresa, bien como, la elección de los indicadores que más se adecuan al presente estudio. Varias son la utilidad de estos medidores, como:

- Facilita los procesos de autoevaluación del grado de internacionalización y la sensibilización de los actores y países sobre las oportunidades y características de la internacionalización de empresas.

- Facilita la elaboración, seguimiento y evaluación de políticas explícitas de fomento de la internacionalización. En la medida que la internacionalización se está convirtiendo en un objetivo de las políticas científicas, la existencia de un sistema de indicadores organizado por la tipología de actividades y de resultados simplifica los procesos de seguimiento y evaluación ex post.

¹¹⁵ LARRINAGA, O. V. (2006). *Estrategia de internacionalización de empresas. Un estudio de casos de multinacionales vascas.* Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco.

2. LAS TEORÍAS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESA

2.1. INTRODUCCIÓN

Una vez expuesto la definición y delimitación conceptual acerca del tema, objeto de este estudio, el segundo capítulo tratará específicamente de ofrecer una aproximación al fenómeno de la internacionalización de la empresa desde una perspectiva teórica. Para esto, se hace una revisión de algunas de las teorías más representativas y relevantes a cerca de la internacionalización empresarial - desde las más antiguas hasta los enfoques más modernos. A continuación, se analizan las distintas alternativas estratégicas para la introducción en los mercados internacionales y se hace una mención especial a las empresas multinacionales, dado que se trata del paradigma de empresa internacionalizada por excelencia.

La internacionalización de una determinada empresa puede ser emprendida de diversos modos. Segundo UNCTAD, las fusiones y adquisiciones (F&A) comprenden la mayor parte de IED.¹¹⁶ Con la adquisición de una nueva empresa, se adquiere, rápidamente, el conocimiento del mercado local y se obtiene, entre otras cosas, un sistema de logística e de distribución ya constituido.¹¹⁷ El beneficio principal obtenido por la empresa, al optar por la F&A, es la minimización de los costes de la lucha competitiva por fragmentos de mercado. A pesar de ser un medio rápido de entrada, las F&A también pueden comportar riesgos y dificultades, tales como diferencias culturales, malos activos, elevados costes en la adquisición, exigencias legales y políticas del gobierno local¹¹⁸. Existen también los inconvenientes de poseer empresas en el exterior, los cuales pueden estar asociados a los riesgos de mudanzas, a las dificultades para obtener informaciones, de coordinar decisiones a grandes distancias, o mismo, las políticas nacionales discriminatorias en relación a empresas extranjeras.

¹¹⁶ UNCTAD. (2006). *FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York: United Nations.

¹¹⁷ PENROSE, E. (1962). *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid: Aguilar

HYMER, S. (1972). *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Buenos Aires: Periferia.

¹¹⁸ GOULART, L. (2004). *Dimensões da internacionalização*. Caderno de Idéias, n. 410. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral.

Además, este capítulo se ocupará de ofrecer una breve revisión de las evidencias empíricas existentes a cerca de las empresas multinacionales precedentes de países emergentes, dada la importancia de situar las empresas multinacionales brasileñas dentro del actual contexto económico internacional, lo que será expuesto de manera específica en el estudio de caso, es decir, a partir del capítulo 4 de esta investigación.

Por otra parte, se indicarán las directrices elaborada por la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) para las empresas transnacionales. Asimismo, en la conclusión de este capítulo, acotaremos y enfocaremos el objeto de estudio para revisar los conceptos de gestión empresarial de la citada disciplina en lo concerniente a la estrategia de internacionalización, como resultado de un proceso coherente, relacional y global que facilite e impulse la toma de decisiones empresariales en el actual entorno competitivo global.

2.2. DIRECCIÓN ESTRATÉGICA EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

Gran parte del éxito en la internacionalización de una empresa se debe a la dirección estratégica de la misma y esta se contempla desde una decisión que se inicia con un análisis estratégico de los factores del país de origen, continua con una formulación de estrategias a distintos niveles para, finalmente pasar a la fase de la ejecución y el desarrollo.

La motivación de una empresa para emprender el proceso de internacionalización parte de condensación de diversos factores, como la necesidad de superar la madurez del mercado doméstico, la posibilidad de aprovechar el crecimiento de la demanda exterior, la reducción de costos de fletes o mano de obra, la expansión de la empresa obteniendo un carácter internacional u otros tantos factores que influye en las empresas y que su modificación permite a la misma adaptarse al entorno actual de la globalización pueden culminar en la decisión de internacionalizarse. De este modo, la

decisión de carácter estratégico exige la consideración por parte de su dirección de una serie de cuestiones que contribuyen a que el país elegido, la forma de entrada, la forma de competir, la organización interna, entre otros sean los más adecuados posibles.¹¹⁹

El proceso de formación estratégica implica perspectivas de mudanza o de posicionamiento de la empresa en el mercado. Así que, la internacionalización al ampliar el involucramiento de la empresa con operaciones a parte de las fronteras nacionales, a través de un proceso de toma de decisiones planeadas o no, es decir, la empresa formula y escoge estrategias para entrar en el mercado extranjero, desarrollar operaciones y mantener relacionamientos.¹²⁰ Por esta razón, los autores argumentan que la expansión internacional de la empresa debería estar explícitamente conectada a la literatura sobre pensamiento estratégico y constituirse en un debate constante sobre como las estrategias internacionales son formuladas en diferentes contextos organizacionales e industriales. Sin embargo, antes que tal conexión sea elaborada, importante discutir, aun que brevemente, el concepto de estrategia.

Chandler,¹²¹ uno de los precursores del pensamiento estratégico la definió como: “*La determinación de metas básicas de largo plazo y objetivos de una empresa, la adopción de líneas de acción y la asignación de recursos necesarios para alcanzar estas metas.*”

Igualmente, Chandler estudió la coherencia entre la estrategia corporativa y la estructura organizativa en el cual se señaló no solo la evolución estratégica y organizativa experimentada por el conjunto de las mayores empresas americanas, sino también que ambas dimensiones fueron coherentes entre sí. De esta forma, se estableció inicialmente que las empresas seguían una estrategia de negocio único y poseían una estructura funcional centralizada, pero cuando posteriormente, la forma funcional de

¹¹⁹ CORTÉS, E. y RAMÓN, D. (2001). *La dirección estratégica de la internacionalización de la empresa. Propuesta de un marco teórico innovador.* ICE Revista de Economía. n. 794, p. 37-60.

¹²⁰ MELIN, L. (1992). *Internationalization as a Strategy Process.* Strategic Management Journal. v. 13.

SMITH, A. D.; ZEITHAML, C. (1999). *The intervening hand: contemporary international expansion of the regional bell operating companies.* Journal of Management Inquiry, v. 8, n. 1, p. 34-64.

SPENCE, M. (2003). *International strategy formation in small Canadian hightechnology companies a case study approach.* Journal of International Entrepreneurship, v. 1, p. 277-296.

CRICK, D. y SPENCE, M. (2004). *The internationalization of 'high performing' UK high-tech SME's: a study of planned and unplanned strategies.* International Business Review, v. 20, p. 1-19.

¹²¹ CHANDLER, A. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise.* MIT Press, Cambridge. MA.

de ser eficiente y la única estructura organizativa coherente con la nueva estrategia era la forma multidivisional o la forma M.¹²² Además, Chandler señaló que la ausencia de coherencia entre la estrategia de diversificación y la estructura multidivisional conduciría a ineficiencia administrativa o a un resultado inferior.

Con respecto a la literatura sobre el paradigma estrategia-estructura-resultados, Rumelt¹²³ sostiene que el resultado es mejor cuando existe coherencia entre la estrategia y la estructura de una organización. Con base en los postulados de la teoría contingente Donaldson,¹²⁴ indicó que el ajuste entre la estrategia y la estructura origina un mejor resultado y que el desajuste entre ambas variables causa una disminución del resultado. Para este autor los ajustes entre la estrategia y la estructura son:

- negocio único - forma funcional;
- negocio dominante - forma funcional o funcional con subsidiarias;
- diversificación - multidivisional por producto.

En el mismo sentido, el trabajo empírico de Hoskisson¹²⁵ mostró que las interacciones existentes entre la estrategia y la estructura tenían un efecto sobre el resultado. Concretamente, este autor señaló que la estrategia corporativa que era coherente con la forma multidivisional era la diversificación no relacionada y que las empresas que poseían ambas tenían un resultado superior. Teece,¹²⁶ en línea con los trabajos de Williamson, planteó que la estructura en forma M está asociada con un buen resultado en las grandes empresas multiproducto.

Para Michel Porter,¹²⁷ “*la estrategia empresarial define la elección de los sectores en los que va a competir la empresa y la forma en que va a entrar en ellos, la*

¹²² WILLIAMSON, O.E. (1970). *Corporate control and business behaviour*. Englewood, Prentice Hall.

¹²³ RUMELT, R. P. (1974). *Strategy, structure and economic performance*. Cambridge: Harvard University Press.

¹²⁴ DONALDSON, L. (1987). *Strategy and structural adjustment to regain fit and performance: In defence of contingency theory*. Journal of Management Studies, v. 24, n. 1, p. 1-24.

¹²⁵ HOSKISSON, R.E. (1987). *Multidivisional structure and performance: The contingency of diversification strategy*. Academy of Management Journal, v. 30, n. 4, p. 625-644.

¹²⁶ TEECE, D. J. (1981). *Internal organization and economic performance: An empirical analysis of the profitability of principal firms*. Journal of Industrial Economics, v. 30, p. 173-199.

¹²⁷ PORTER, M. (1990). *Vantagem competitiva*: Rio de Janeiro: Campus.

estrategia competitiva consiste en “ser diferente.” Ser diferente significa elegir deliberadamente un conjunto de actividades diferentes para prestar una combinación única de valores”

Para Humberto Serna,¹²⁸ la estrategia puede ser analizada desde la siguiente perspectiva:

- 1. “Define el posicionamiento competitivo de la compañía;*
- 2. Alinea las actividades con la estrategia;*
- 3. Construye una diferencia con su competencia;*
- 4. Asegura gestión por procesos;*
- 5. La sostenibilidad organizacional es el resultado de la actividad global de la compañía y no de las partes;*
- 6. Eficiencia organizacional. Es un supuesto básico, un commodity.”*

El resultado de este proceso debe conducir a la construcción de una ventaja competitiva, difícilmente copiable, duradera en el tiempo y rentable. De esta forma, el proceso estratégico internacional es determinado por características organizacionales específicas y que el conjunto de estas perspectivas se revele como un importante influenciado del grado en que se encuentra la extensión de las operaciones internacionales, usualmente evaluado por medio de indicadores, como ilustrado en el capítulo anterior.

2.2.1. TEORÍAS DE LA ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Hasta 1960, la teoría a cerca de la inversión extranjera directa (IED), fue tratada como una variante de las teorías el movimiento internacional de capitales, pero los estudios de Hymer¹²⁹ cambiaron la forma de entender la IED, pasando a explicarla por medio de la Teoría de Organización Industrial. Para Hymer las empresas deberían poseer alguna ventaja monopolística para poder competir con empresas nacionales en

¹²⁸ GOMÉZ, H. S. (1994). *Gerencia estratégica. Teoría, metodología, alineamiento, implementación y mapas estratégicos*. 3REditores, 10ª ed. Bogotá, Colombia.

¹²⁹ HYMER, S. H. (1960). *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Tesis doctoral no publicada, MIT.

mercados externos y su tesis fue probablemente el punto de partida de un nuevo enfoque que ha sido desarrollado luego por Kindleberger,¹³⁰ y más recientemente, por Caves.¹³¹ De acuerdo con Hymer, dos razones fundamentales explicarían la inversión directa en el exterior:

- 1) las firmas buscan el control de empresas fuera de los límites del país en que están ubicadas a los efectos de eliminar la competencia entre ellas, cuando operan en el mismo mercado en condiciones de competencia imperfecta;
- 2) Si llevan a cabo operaciones en el exterior, es para lograr una apropiación más completa de los retornos que pueden obtenerse de ciertas ventajas que las mismas poseen.

Para Hymer y Kindleberger la teoría de la ventaja monopolística está asociada a las interpretaciones sobre el surgimiento de las multinacionales. Además, consideran que para que las empresas tengan instalaciones productivas en el extranjero, éstas deben poseer algún tipo de ventaja competitiva exclusiva. Dicha ventaja competitiva puede tener su origen en la producción, en la tecnología, en la organización, el estilo de dirección o la comercialización, y es de naturaleza monopolística, lo que implica que estas empresas pueden competir con empresas extranjeras en sus propios mercados, las cuales a pesar de que se pueden encontrar mejor establecidas y tener un mayor conocimiento del mercado, se pueden ver obligadas a asumir el costo de desarrollar dicha ventaja y, por lo tanto, se ven incapacitadas para competir con las empresas extranjeras.

Asimismo, para que tales ventajas trasladaran a una inversión directa deberían ser específicas de la empresa inversora, así como fácilmente transferibles a través de fronteras nacionales o de suficiente magnitud y durabilidad como para soportar la degradación competitiva de las empresas rivales.¹³²

¹³⁰ KINDLEBERGER, C. P. (1960). *American business abroad*. New Haven, Yale University Press.

¹³¹ CAVES, R. (1971). *International Corporations: The industrial Economics of Foreign Investment*. Económica, reimpresso en Dunning J. (ed.) *International Investment*, London, Penguin.

¹³² RIALP, A. (1999). *Los Enfoques Micro-organizacionales de la Internacionalización de la Empresa: Una Revisión y Síntesis de la Literatura*. ICE: Revista de Economía, v.781, p. 117-128.

De esta forma, las ventajas específicas de la empresa son descritas por Kindleberger y Hymer, como una manifestación de las imperfecciones estructurales del mercado y de la consiguiente existencia de beneficios oligopolísticos. Así, la razón para la realización de inversiones directas en el exterior aparece relacionado con la habilidad de las multinacionales para beneficiar de ciertas imperfecciones del mercado de carácter endógeno, reforzando los niveles ya existentes de ineficiencia: las ventajas específicas de la empresa multinacional guardarían relación con el ejercicio de poder de mercado, revelando las características de una ventaja cuasi-monopolística.¹³³

En síntesis, en la primera fase de la teoría de la organización industrial, la cuestión se centraba en el carácter marcadamente monopolístico de las empresas transnacionales, en contraposición al poder normativo/jurídico del país donde estas empresas se encontraban.

Las políticas que promueven la emisión de IED pueden ser de dos tipos: generales y específicas.¹³⁴ Las primeras incluyen iniciativas para que a través de la mejora de diversos ámbitos (nivel de cualificación de la mano de obra, inversión en I+D), se logre el desarrollo de la competitividad empresarial en el ámbito nacional, lo que a largo plazo permitirá la internacionalización de las empresas; mientras que las segundas están diseñadas para lograr que las firmas inviertan en el extranjero como respuesta a un deseo expreso de los gestores del gobierno.

Pese a lo anteriormente citado, la ventaja competitiva adquirida por medio de la ventaja casi monopolística, basada en imperfecciones estructurales de mercado, no es capaz de explicar la existencia de las empresas multinacionales, teniendo en vista que estas también podrían surgir a partir de los “fallos de mercado” o imperfecciones de carácter natural, relacionadas con su relativa incapacidad para gobernar determinadas transacciones, erigiéndose la organización como un mecanismo alternativo más eficiente. Aunque la idea de que el mercado podría mostrarse ineficiente para llevar a cabo determinadas transacciones fuese expuesta inicialmente para explicar el origen de

¹³³ ALONSO, J. A. (1993b). *Internationalisation Process and Forms of Market Penetration: A Dynamic Proposal*. Documento de Trabajo n.9410, Universidad Complutense, Madrid.

¹³⁴ UNCTAD (2006). *FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York: United Nations.

la empresa integrada con múltiples plantas,¹³⁵ también parece adecuarse para el caso de la multinacional.

Caves¹³⁶ ha desarrollado ampliamente esta teoría. La IED puede aplicarse en una extensión horizontal (característico de las empresas manufactureras) para reproducir los mismos bienes del mercado doméstico, o verticalmente (característico de inversiones para la búsqueda de materia prima), llevando a cabo una etapa que antecede o sucede a la realizada en la matriz.

Además, Caves introdujo dos puntualizaciones a la teoría de Hymer, que el activo especial de la empresa tiene que tener las características de un bien público, pero el rasgo esencial de un “activo” que permita la IDE, no es que su costo de oportunidad sea cero, pero debe ser relativamente bajo en relación al retorno obtenible.

La segunda característica señalada por Caves cumple la finalidad de explicar la preferencia de las empresas por la inversión extranjera con relación a otras formas de expansión externa, el retorno obtenible de esta empresa debe, al menos en cierta medida, depender de la producción local, de lo contrario es preferible, por ejemplo la exportación o el licenciamiento de la producción. Muchas veces es preferible hacer la instalación de la producción en el país de origen, para abaratar costes y también para aprovechar las ventajas de la comercialización inherentes a la producción local. Además se las economías de escala son importantes, los costos menores de insumos deben ser suficientes para compensar, en caso necesario, el efecto adverso de reducir la escala del proceso productivo. Ejemplo de esto son los coches, es más barato transportar vehículos completamente desarmados que autos terminados, así que, es importante tener por lo menos las operaciones de armado en el exterior.

La literatura posterior se ha dirigido en este mismo sentido, al análisis de imperfecciones a la tradición de Hymer en este campo, otorgando un papel trascendente a los costes de transacción derivados de la movilización de activos intangibles más allá de las fronteras nacionales, ya que plantean que la IDE es la consecuencia de las

¹³⁵ COASE, R. S. (1937). *The nature of the firm*. *Economica*, p. 386-405.

WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.

WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press. Nueva York.

¹³⁶ OP. CIT. 131

imperfecciones del mercado derivadas de la existencia de rasgos de naturaleza monopolista u oligopolista en un sector de actividad. Tales rasgos son, a su vez, la consecuencia de la heterogeneidad internacional de las capacidades y ventajas desarrolladas por las distintas empresas integradas en el mismo.¹³⁷

2.2.2. TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD

Desde otro enfoque, Michel Porter¹³⁸ desarrolla un modelo conocido por la teoría de la competitividad. Este modelo guarda cierta semejanza al paradigma eclético de Dunning (analizado más adelante, en este capítulo), pues las ventajas de propiedad a que este se refiere abarcan las ventajas competitivas identificadas por Porter. Sin embargo él prefiere la denominación de ventajas monopolísticas más que competitivas.

Aunque no se clasifican necesariamente entre las teorías tradicionales, la teoría de la competitividad será incluida en esta investigación, por su marcado carácter micro y macroeconómico, donde la unidad de análisis son fundamentalmente, el país y el sector de actividad, por delante de la empresa, mismo que, el foco principal de esta investigación sean las empresas transnacionales de origen brasileño, se hace necesario el análisis no solo de la empresa, pero todo el entorno-país, de donde ellas provienen con el objetivo de alcanzar un completo análisis del tema. De esta manera, Porter ha sido un referente esencial para este trabajo de investigación.

Según este modelo, Porter analiza las razones por las cuales determinadas empresas establecidas en una nación particular puede crear y sostener ventajas competitivas y ser las mejores competidoras del mundo en un campo concreto.

De acuerdo con Porter, para crear ventajas competitivas la empresa debe innovar. Tales innovaciones incluyen mejoras en la tecnología y los mejores métodos para desarrollar las actividades inherentes a la empresa. En su trabajo publicado en 1990

¹³⁷ LÓPEZ DUARTE, C. (1996). *Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior*. Tesis Doctoral, Universidad de Oviedo.

¹³⁸ PORTER, M. E. (1986). *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus.

_____. (1990). *Vantagem competitiva*: Rio de Janeiro: Campus.

que da lugar a lo que se conoce como la *teoría del rombo* o *del diamante*¹³⁹ y que también es utilizado en el estudio de la estrategia mundial, Porter trata de detectar las razones objetivas que doten de una estructura coherente y explicativa al fenómeno económico reconocible según el cual, en una nación existe una empresa o un grupo de empresas que consiguen el éxito competitivo mundial en su correspondiente sector. Para ello, lleva a cabo un análisis del comportamiento competitivo de cien segmentos industriales pertenecientes a diez naciones diferentes.

Porter asume que las teorías del comercio internacional no consiguen explicar la totalidad de los diferentes comportamientos competitivos observados. Confirma que la *teoría de la ventaja comparativa* explica los orígenes del comercio internacional a través de las diferencias de productividad, pero, sin embargo, no es capaz de explicar la evolución de muchos flujos comerciales como, por ejemplo, el comercio intraindustrial de ciertos sectores.

En *La ventaja competitiva de las naciones*, Porter desarrolla una nueva teoría acerca de la competitividad de las naciones, regiones y otras áreas geográficas. La mayoría de los estudios sobre la competitividad se han concentrado en las políticas macroeconómicas (déficit presupuestario, política monetaria, apertura de la privatización), o en las ventajas comparativas debidas a la dotación de mano de obra, recurso natural y capital. Porter adopta un enfoque muy diferente, afirmando que la competitividad de una ubicación estriba principalmente en la naturaleza del entorno de negocios que ofrecen a las empresas. El acceso a la mano de obra, capital y recursos naturales no determina la prosperidad, porque en la actualidad esos recursos son accesibles a todos. Por el contrario, la competitividad surge de la productividad con la que las empresas emplean en una ubicación esos factores para producir bienes y servicios valiosos. Además, la productividad y la prosperidad que se pueden alcanzar en una ubicación determinada dependen no de los sectores en los que compiten las empresas, sino de la forma en que compiten.

¹³⁹ PORTER, M. E. (1998). *On Competition*. Harvard Business School Publishing.

PORTER, M. E. (1999). *Clusters and Competition: New agendas for companies, governments, and institutions*. Harvard Business School Press.

En este sentido, el cuadro jurídico establecido en un determinado país marca el valor cualitativo de las ventajas de las empresas inversoras y si traducen como uno de los factores fundamentales de su competitividad.

Hay muchas discusiones sobre si las naciones resultan más importantes en un mundo en que la competencia es cada vez más internacional. Como la base de la competencia se ha desplazado cada vez más hacia la creación y asimilación de conocimientos, ha aumentado la importancia del papel de la nación. La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas y jurídicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo. Existen diferencias sorprendentes en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellos; en definitiva, las naciones triunfan en sectores determinados debido a que el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante. Estas son las conclusiones de Porter,¹⁴⁰ resultado de 4 años de estudio del éxito competitivo, realizado en 10 de las naciones más importantes del mundo.

La explicación de cómo las empresas consiguen dicha ventaja competitiva, se basa en cuatro variables genéricas y algunas variables adicionales, llamadas de *teoría del rombo* o *del diamante*. Las variables genéricas son:

1) Dotación de factores:

Porter defiende que la ventaja más importante de una empresa se deriva, no de los factores básicos, tales como abundancia de mano de obra, capital, recursos naturales o infraestructura en general, a los cuales cualquier nación puede tener acceso, sino de factores sofisticados de producción que implican inversiones importantes y son específicas de las necesidades particulares de la industria. En este sentido coincide con la teoría de *teoría H-O* al afirmar que cada nación posee una determinada dotación de factores productivos, que desempeña un papel relevante en la creación de ventajas

¹⁴⁰ OP.CIT. 138

competitivas específicas para las empresas que desarrollan su actividad en la correspondiente nación.

El análisis de Porter destaca, en primer lugar, el grado de desarrollo de los recursos locales y, en segundo lugar, el papel de los recursos muy especializados.¹⁴¹ Aportando así, un mayor poder descriptivo entre factores básicos y avanzados. Guisado¹⁴² también hace una analogía entre la relación que plantea Porter entre factores básicos y avanzados, y la concepción de la *teoría de recursos y capacidades*, según Peteraf¹⁴³ y Grant.¹⁴⁴

2) Condiciones de la demanda:

La segunda variable genérica, determinante de la ventaja competitiva nacional en un sector, según el *modelo de Porter* hace referencia a la existencia de una demanda nacional caracterizada por un tamaño importante, solidez, una fuerte exigencia y una alta sofisticación. Las condiciones de la demanda en los mercados nacionales proporcionan el impulso principal hacia la innovación y la mejora de la calidad. Las naciones logran ventaja competitiva en los sectores donde la demanda interior consigue detectar las nuevas necesidades de los compradores locales y darles respuestas antes que cualquier otra nación y así, alcanzar ventajas competitivas más valiosas que las de sus rivales extranjeros.

La extensión de la demanda interior resulta ser mucho menos importante que el carácter de dicha demanda. Según su modelo, la ventaja competitiva tiene, por tanto, su origen en una demanda doméstica con esas características, que muestra claramente sus necesidades a las empresas locales, las cuales actúan en consecuencia. Las empresas locales tendrían, por tanto, los estímulos suficientes para alcanzar niveles más elevados de innovación, calidad, eficiencia y servicio en los bienes que caracterizasen su actividad. Sin esos compradores nacionales, presionando, el sector no

¹⁴¹ GRANT, R. (1991). *A resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation*. California Management Journal, v. 33 (3), p. 114-135.

¹⁴² OP. CIT. 59

¹⁴³ PETERAF, M. A. (1993). *The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view*. Strategic Management Journal, v. 14, p. 179-191.

¹⁴⁴ OP. CIT. 26

evolucionaría de esta manera, y es ahí donde se vislumbra la diferente posición relativa entre países.

La característica del tamaño de la demanda doméstica tiene, además, una importante influencia, en la medida en que permite acometer grandes inversiones en I+D, posibilita fuertes economías de escala (internas, externas y dinámicas) en las actividades de la cadena valor y se complementa con una demanda internacional importante y diversificada geográficamente, siempre que las estructuras jurídicas no lo impidan.

3) Sectores relacionados y de apoyo:

La tercera variable genérica determinante de la ventaja competitiva nacional en un sector, según el modelo de Porter, se refiere a la existencia en el mercado local de proveedores y sectores relacionados que sean competitivos a nivel internacional. Por tanto, la ventaja competitiva nacional en un sector también se origina, según Porter, en el apoyo de una industria auxiliar innovadora y eficiente. En muchos sectores, un recurso clave es la presencia de sectores afines y auxiliares.

La existencia de proveedores innovadores locales, sofisticados y eficientes posibilita el suministro a las empresas domésticas de componentes, productos y servicios avanzados a precios competitivos. Además, si dichos proveedores han desarrollado innovadores y complejos conocimientos o han consolidado la obtención de factores avanzados, podrán suministrar al sector industrial cliente valiosa información tecnológica, facilitando, además, el control del riesgo tecnológico.

4) Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas:

La cuarta variable genérica de la ventaja competitiva nacional en un sector, según el modelo de Porter, se refiere a los diferentes factores que comportan la dinámica competitiva a nivel sectorial. Los resultados de la competencia nacional en sectores concretos están relacionados inevitablemente con las estrategias y las estructuras de las empresas en esos sectores. Las circunstancias nacionales y su contexto jurídico influyen fuertemente en el modo como se crean, organizan y gestionan las

empresas, así como en la naturaleza de la competencia interior. Porter en esta variable distingue tres aspectos: en primer lugar la estrategia de la empresa, en segundo lugar la estructura del mercado de referencia, y en tercer lugar el grado de rivalidad existente entre las empresas del sector.

Un aspecto relevante, que puede facilitar o dificultar la obtención de la ventaja competitiva, guarda relación a la estrategia de la empresa. Porter la relaciona con la ideología y el sistema de gestión. Reconoce la existencia de diversos y heterogéneos sistemas de gestión empresarial, fuertemente vinculados con los sistemas de valores y culturas económicas y jurídicas predominantes en cada nación. Los países difieren también notablemente en los objetivos que las empresas y los individuos tratan de alcanzar. Los objetivos de las empresas reflejan las características de los mercados de capital nacionales y los usos en cuanto a la retribución de los directivos.

La competitividad en un sector concreto es consecuencia de la convergencia de los modos de dirección y de organización prevaleciente en cada país y de las fuentes de ventaja competitiva de cada sector. Por tanto, valores, marco jurídico, culturas e ideologías de gestión constituyen el marco externo que condiciona o influye en el posicionamiento estratégico de las empresas.

El segundo aspecto de la cuarta variable genérica del Modelo de Porter, hace referencia a la estructura territorial que suelen adoptar una gran parte de los sectores domésticos que resultan competitivos a nivel mundial. Porter subraya que, con frecuencia, el grado de densidad de localización de empresas rivales es muy elevado, formando agrupaciones territoriales bastante definidas.

Finalmente, el modelo de Porter señala una tercera acepción a esta variable, que se refiere a las ventajas que surgen de un alto grado de competitividad entre las empresas rivales del sector. Según Porter existe una intensa relación causal entre el grado de rivalidad existente en el seno de un determinado sector a nivel local y la creación, desarrollo y sostenimiento de ventajas competitivas. En general, las naciones que cuentan con sectores líderes, se caracterizan por la rivalidad competitiva que existe a nivel local entre las empresas de dichos sectores. En consonancia con otros razonamientos análogos, Porter plantea que la intensa rivalidad local presiona a las

empresas a innovar, incrementar su nivel de eficiencia, su nivel de calidad y a diferenciarse. Todos esos recursos y capacidades mejorados son trasladados y rentabilizados en los mercados internacionales. La presencia de rivales nacionales fuertes es un estímulo definitivo y poderoso para la creación y la persistencia de la ventaja competitiva.

El mantenimiento de una fuerte competencia en los mercados domésticos, favorecido por una legislación antimonopolista adecuada, proporciona un poderoso estímulo para la innovación y la eficiencia, vez que, la competencia interior es frecuentemente más directa y personal que la competencia entre empresas de países diferentes.

La falta de competencia interior puede explicar por qué los esfuerzos de los gobiernos europeos para crear “campeones nacionales” en muchos sectores no han tenido éxito. Esta observación también sugiere que las medidas para apoyar a la industria nacional mediante subvenciones, devaluación de la moneda nacional o protección frente a las importaciones, hasta el punto de reducir la presión competitiva, puede desalentar la eficiencia, la innovación y la mejora de la calidad.¹⁴⁵

Las variables adicionales son:

a) El papel del gobierno:

Porter considera que esta variable también puede determinar la ventaja competitiva nacional en un sector determinado, pero de un modo puntual, y por tanto, su capacidad de influencia no tiene el carácter de estructural como para considerarla genérica. El papel del gobierno, en el *modelo de Porter*, se trata, por tanto, de un factor adicional con capacidad para influir en cada una de las cuatro variables genéricas que conforman el *diamante*.

En este sentido, las instituciones gubernamentales pueden influir en cualquiera de las variables determinantes a través de la correspondiente regulación

¹⁴⁵ OP.CIT. 141

jurídica. De este modo, la instrumentación de determinadas políticas de subvenciones, de inversiones en infraestructuras, o de formación de capital humano, pueden, por ejemplo, llegar a modificar sustancialmente la dotación de factores de un país. También, las políticas que influyen en la actividad competitiva de las empresas pueden afectar, a su vez, a la intensidad de la rivalidad empresarial en el marco de una determinada nación.

b) La casualidad:

Esta variable se refiere a hechos casuales, y, por tanto, difícilmente previsibles y controlables, tanto a nivel gubernamental como empresarial; que, no por ello, pueden llegar a tener una incidencia relevante en la creación o por el contrario en la eliminación de ventajas competitivas de determinados sectores. De todos los modos, Porter no los considera estructurales, sino circunstanciales; de ahí su diferente clasificación. Entre esta clase de hechos se podría citar las invenciones imprevisibles, las alteraciones de costes de los factores como consecuencia de guerras o crisis, o decisiones políticas inesperadas de otros países. Así, las políticas industriales seguidas por Japón a mediados de los años cincuenta alcanzaron un éxito sin precedente, al desviarse de lo establecido por la teoría económica generalmente aceptada.¹⁴⁶

Porter denomina a las cuatro variables genéricas y a las variables adicionales, el diamante completo y plantea que las empresas tendrán más posibilidades de alcanzar ventajas competitivas a nivel mundial si desarrollan sus principales actividades en el seno de un país con un diamante favorable para la construcción de tales ventajas.

2.2.2.1. CRÍTICA A LA TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD

La *teoría del diamante* de Porter establece un modelo de comercio internacional que integra muchas de las proposiciones de las principales teorías descritas. De esta forma, la *teoría de dotación de factores* de Heckscher-Ohlin, la *teoría*

¹⁴⁶ OP. CIT. 59

del ciclo de vida del producto de Vernon y las más recientes teorías basadas en la diferenciación y en las economías de escala de Linder, Helpman y Krugman son fuentes que vierten sus aportaciones en el modelo de Porter, el cual reconoce como causa primaria del comercio internacional, los diferenciales de productividad.

Incorporando algunas nuevas ideas o ajustando otras ya conocidas, Porter utiliza parcialmente los argumentos de esas teorías para explicar el origen de dichos diferenciales. Desde esa perspectiva, cabe destacar, la capacidad integradora de este modelo para explicar una realidad compleja y con un componente ciertamente impredecible. De este modo, se puede considerar que el modelo de Porter integra las principales tesis de las *teorías del comercio internacional* más tradicionales, convirtiéndose en lo más cercano a una paradigmática *teoría del comercio internacional* actual. Sin embargo, no se pueda considerar como una *teoría de la internacionalización* definitiva o, por lo menos, totalmente generalizada.

2.2.3. EL MODELO DEL CICLO DE VIDA DEL PRODUCTO

Desarrollada en 1966 por Vernon, la teoría del Ciclo de Vida del Producto fue el primer análisis dinámico con objetivo de explicar la inversión extranjera directa, ya que intentó combinar las nociones clásicas de la teoría del comercio internacional con la perspectiva basada en el comportamiento individual de cada empresa.

Tradicionalmente este modelo ha sido desarrollado por medio de las tradicionales *teorías del comercio internacional*,¹⁴⁷ sin embargo, también es reconocido como modelo integrante de la *teoría de estrategia internacional de la empresa*.¹⁴⁸ En este trabajo se analizará ambas perspectivas, con el objetivo de comprender

¹⁴⁷ CANALS, J. (1994). *La internacionalización de la empresa. Como evaluar la penetración en mercados exteriores*. Madrid: McGraw-Hill.

GUISADO, T. M. (2002). *Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados extranjeros*. Madrid: Pirámide.

¹⁴⁸ LÓPEZ-DUARTE, C. et. al. (2013). *Cultural distance and the choice between wholly owned subsidiaries and joint ventures*. Journal of Business Research. University of Oviedo, Faculty of Commerce, Tourism and Social Sciences, Gijón, Spain.

paralelamente una visión macroeconómica e microeconómica. Además, de la teoría de la internacionalización de la empresa, examinada en el próximo apartado.

Con la intención de solventar la falta de realismo de la teoría del comercio internacional, basada en la ventaja de costes comparativos, Vernon resaltó el papel de la innovación tecnológica, los efectos de la economía de escala y el papel de la incertidumbre en los patrones de comercio entre las naciones. Además, este modelo explica la salida al exterior de las empresas a través de un proceso desarrollado en varias etapas que definen el ciclo de vida de un producto, basándose para ello en la localización de la producción. Cada una de estas etapas tiene una implicación en la internacionalización de la empresa.

De este modo, la empresa disfruta de un cierto grado de monopolio sobre el mercado extranjero debido a la ventaja monopolística de carácter tecnológico que impide a las empresas locales competir de forma efectiva frente a ella.¹⁴⁹ La existencia de cierto poder monopolístico¹⁵⁰ es un supuesto importante del modelo, la empresa innovadora goza de cierto monopolio inicial en la fabricación y venta del producto. Pues bien, esto provocaría que, al menos, en la situación de partida del modelo se pueda asimilar la posición de la empresa innovadora con la de país innovador por su naturaleza monopolística, simplificando el modelo y permitiendo tanto una perspectiva macroeconómica, con el país como protagonista, como una perspectiva empresarial de la empresa innovadora como agente principal.

Vernon (1966) determina que en países con altos ingresos per cápita y altos costes salariales (caso de Estados Unidos) la decisión de localización de producción para el desarrollo de nuevos productos se ve condicionada por las etapas del ciclo de vida del producto. Esta condición indica que, en función de la etapa en la que se encuentre el producto, la empresa decide una localización u otra con el objetivo de obtener un mayor beneficio en términos de eficiencia económica en costes y de rendimiento. La selección de la localización en un país determinado surge por la

¹⁴⁹ OP. CIT. 32

¹⁵⁰ MARTÍNEZ SENRA, A. I. (1999). *La competitividad como factor clave para la internacionalización de la empresa. Una aplicación a las empresas gallegas del sector del granito*. Tesis doctoral, Universidad de Vigo, Vigo.

combinación de ventajas productivas y de innovación ofrecida por el país potencialmente receptor de la inversión o de la exportación.

Por tanto, el modelo en cuestión relaciona las decisiones sobre la localización de la producción con las diferentes circunstancias que ocurren en cada una de las etapas que constituyen la vida de un nuevo producto.¹⁵¹ Las distintas etapas por las que atraviesan estos nuevos productos, fruto de la innovación, condicionan las decisiones sobre la localización de la producción y, consecuentemente, tienen efectos sobre el proceso de internacionalización de la empresa.¹⁵²

El *modelo de Vernon* describe las sucesivas etapas que caracterizan la producción y comercialización internacional de determinados bienes. Utilizando el ciclo de vida del producto, Vernon identifica una serie de fases en el proceso de internacionalización de la empresa en las que explica cómo, el producto, o más exactamente las actividades de valor añadido basadas en los activos de la empresa, como matizan Pla y Suárez,¹⁵³ pasan a través de un ciclo a nivel internacional que comprende, básicamente, cuatro etapas o fases sucesivas: 1) introducción; 2) crecimiento; 3) madurez y 4) declive.

Sin embargo, el valor descriptivo de este modelo es escaso para productos con ciclos cortos de vida, opinión también compartida por Vernon, pues manifestó que el ciclo de vida del producto podría ser un concepto eficiente para describir las actividades de las empresas controladas por Estados Unidos hasta los años 70. Pero, puesto que, el modelo se basaba en las condiciones especiales de EU (especialmente en él y en el gusto de los consumidores).

Asimismo, afirma que el modelo inicial sigue siendo útil para explicar las actividades innovadoras de las pequeñas empresas que todavía no han adquirido la capacidad de actuar globalmente a través de una red de filiales, así como para explicar los procesos de absorción de las innovaciones en los países menos desarrollados. A este

¹⁵¹ HURTADO, J., (2000). *Metodología de la investigación holística*. IUTP. Caracas: Sypal.

¹⁵² PLA, J. y LEÓN, F. (2004). *Dirección de Empresas Internacionales*. Madrid: Pearson Educación.

¹⁵³ PLA BARBER, J., y SUARÉZ ORTEGA, S.M. (2001). *¿Cómo se explica la inter-nacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora*. ICADE Revista de las Facultades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, v. 52.

respecto, Piggott y Cook¹⁵⁴ señalan que “el modelo todavía tiene relevancia para pequeñas empresas innovadoras. Estas pueden empezar concentrándose en el mercado doméstico y empezar eventualmente a exportar para encontrar nuevos mercados para sus productos.” Es lógico pensar que la legislación nacional e internacional puede narrar el ritmo de estos procesos.

2.2.4. TEORÍA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

Desde una perspectiva microeconómica, las diversas teorías que integran la teoría de internacionalización explican de forma general las razones por las que puede tener lugar la expansión internacional de la empresa.

Originariamente desarrollada por Coase en 1937, esta teoría explica la expansión internacional basándose en la teoría de empresa. Él propuso que la empresa puede producir ventajas a través de la internacionalización de la producción y el marketing. Señalaba que el tamaño óptimo de una empresa, cuando el mercado es perfecto, viene dado por la condición de Coste Marginal = precio, pero teniendo en vista que los mercados fallan en el sentido de que existen costes de negociación para comprar *inputs*, e incertidumbre en los precios de los mismos, una empresa puede conseguir precios menores se suplanta el mercado y realiza las transacciones internamente.¹⁵⁵

Dichas imperfecciones en los mercados de factores y de bienes actúan como barreras al libre comercio, las cuales pueden inducir a las empresas a sustituir el intercambio en el mercado por la organización interna, y esto es lo que se llama “internacionalización.” Además, para el análisis del tamaño óptimo de una empresa, deberían ser considerados, tanto los costes internos de la empresa, cuanto los costes de la transacción, se estas se realizan en el mercado. La comparación de estos costes ayudaría a explicar porque las empresas deciden ser más grandes o más pequeñas.

¹⁵⁴ PIGGOTT y COOK (1993). *International Business Economic: A European Perspective*. London: Longman.

¹⁵⁵ COASE, R. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*, n 4, p 386-405.

Posteriormente, la teoría de la internacionalización ha sido desarrollada por varios autores desde el enfoque de la teoría de la organización internacional y también, en un contexto de amplio debate económico a cerca del poder de las empresas multinacionales. En este sentido, Hymer¹⁵⁶ y Vernon¹⁵⁷ subrayaron el desmesurado crecimiento y poderío de las empresas multinacionales hasta alcanzar posiciones monopolistas, pero ni sus teorías, ni las emanadas de la organización industrial podían explicar del todo porqué las empresas estaban presentes cada vez en un mayor número de países, porqué las EMN eran líderes en desarrollo tecnológico, porqué las EMN intensivas en I+D eran las que mostraban mayor crecimiento entre todas las EMN y porqué continuaban prefiriendo penetrar mercados a través de subsidiarias propias en lugar de otorgar licencias.

Según esta teoría,¹⁵⁸ la internacionalización de la empresa se fundamenta en dos axiomas básicos: “en primer lugar, ésta localiza sus actividades allí donde los costes son menores - ventajas de localización –; en segundo lugar, la empresa crece internalizando mercados hasta el punto en que los beneficios de dicha internalización compensen sus costes - ventajas de internalización.”¹⁵⁹

¹⁵⁶ OP.CIT. 46

¹⁵⁷ VERNON, R. (1971). *Sovereignty at bay*. New York: basic Books.

¹⁵⁸ BUCKLEY, P. J., & CASSON, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. Houndmills: Palgrave MacMillan.

BUCKLEY, P. J. (1985). *The theory of foreign direct investment*. En P. J. Buckley, & M. Casson (Edits.), *The economic theory of the multinational enterprise: Selected papers*. London: Macmillan.

BUCKLEY, P. J. (1988). *The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise*. *Journal of International Business Studies*, v 19, n 2, p. 181-193.

BUCKLEY, P. J. (1990). *Problems and Developments in the Core Theory of International Business*. *Journal of International Business Studies*, v 21, n 4, p 657-665.

RUGMAN, A. M. (1981). *Inside the Multinationals: The economics of internal Markets*. New York: Columbia University Press.

CAVES, R. E. (1982). *Multinational enterprise and economical analysis*, Cambridge University Pres, Cambridge.

HENNART, J. F. (1982). *A theory of the multinational enterprises*. The University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.

CASSON, M. (1986). *General Theories of the Multinational Enterprise: Their Relevance to Business History*, en HERTNER, P. Y JONES, G. (ed.), *Multinationals: Theory and History*. England: Gower Publishing Ltd.,p. 42-63.

CASSON, M. (1992). *Internalization Theory and Beyond*, en BUCKLEY, P. J. (ed.), *New Directions in International Business*. England: Edward Engar Ltd., p. 4-27.

¹⁵⁹ BUCKLEY, P. J. (1988). *The Limits of Explanation: Testing the Internalization Theory of the Multinational Enterprise*. *Journal of International Business Studies*. V 19, n 2, p. 181-193.

La internacionalización de la empresa ha de entenderse como un proceso de creciente implicación de la empresa en los mercados internacionales.¹⁶⁰ Y se inicia en el mismo momento en que los mercados exteriores constituyen un referente para las decisiones estratégicas de la empresa, abarcando un amplio abanico de posibles opciones, que van desde la exportación hasta la inversión en el exterior (IED), pasando por todas las fórmulas contractuales intermedias.

Autores como MacManus¹⁶¹, Buckley y Casson¹⁶² abandonan la idea de la competencia perfecta y el sistema de precios como mecanismo de asignación de recursos y conciben a la EMN como una entidad que coordina actividades interdependientes en varios países, cuyo fin último es la maximización de sus beneficios y que tiende a desarrollarse en mercados donde existe concentración de vendedores.

Igualmente, cuestionan que la internalización de mercados (es decir, el intercambio de bienes y servicios que se da en una firma a través de sus mercados internos), sea la vía más eficiente para la coordinación de recursos de las empresas multinacionales. En lo tocante a esta particularidad MacManus,¹⁶³ concluye que aunque por lo regular las empresas preferirán organizar sus actividades de producción de manera interna, también harán uso del mercado siempre y cuando esto sea más beneficioso para dichas empresas. En otras palabras, estos autores consideran la internalización de mercados en los mismos términos que Coase.¹⁶⁴

Según Root¹⁶⁵, la teoría de internacionalización postula que los mercados pueden equivocarse en la asignación de factores debido a las externalidades naturales y de cuadro jurídico gubernamental, que los mercados y las empresas son camino alternativo para organizar el intercambio de factores, de bienes y servicios y que el intercambio es internacionalizado dentro de una empresa cuando sus costes son menores que el intercambio en el mercado interno.

¹⁶⁰ OP.CIT. 101

¹⁶¹ MCMANUS, J. (1972). *The theory of the international firm*. En G. Pacquet (Ed.), *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier Macmillan.

¹⁶² OP.CIT. 158

¹⁶³ OP.CIT. 161

¹⁶⁴ OP.CIT. 155

¹⁶⁵ ROOT, F.R. (1990). *International Trade and Investment*. South-Western Publishing Co.

La inversión internacional es explicada por Root, por medio de la afirmación de que las externalidades son un tipo de fallo de mercado. Es decir, los mercados son asignados por debajo del óptimo cuando fallan en la captación de externalidades en los precios de mercado. Y estas pueden ser definidas como externalidades técnicas, que se producen cuando se obtienen rendimientos crecientes a escala para un producto, y externalidades de bienes públicos.

La externalidad en este caso se produce porque la misma tecnología que se utiliza en una empresa es capaz de producir un producto en una filial de la misma empresa en otro país. Si esto no es hecho, la tecnología no se utiliza a plena capacidad, mientras existan rendimientos crecientes a escala. Haciéndolo la empresa crea un mercado interno para este exceso de capacidad y aumenta su rendimiento, con lo cual se consigue una mejor asignación de los recursos.

Caves¹⁶⁶ también ha observado la existencia de otra externalidad técnica, las indivisibilidades. Señala que existen ciertos activos tangibles que son discontinuos y pueden estar infrautilizados. Una nueva actividad para la empresa que requiera servicios de estos activos puede cubrir su exceso de capacidad. Las indivisibilidades cuando se producen, significan que determinados activos o recursos de la empresa no se puede utilizar por partes, es decir, no se puede dividir. Un ejemplo de ello, es la capacidad de dirección y organización de una empresa de un alto directivo. La experiencia y los conocimientos de este puede que esté siendo infrautilizada, una vez que esta capacidad podría aprovecharse en la dirección de otra.

Otra externalidad también considerada por Root, fue constituida por los bienes públicos,¹⁶⁷ como por ejemplo, la innovación en un bien público, cuyo consumo por un individuo no reduce el consumo por otro, de tal forma que cuando una empresa multinacional pone en funcionamiento un activo intangible en una filial en el extranjero, está haciendo uso de un exceso de capacidad de su activo, porque su naturaleza de bien público, no tiene un máximo de capacidad que limite su uso.

¹⁶⁶ CAVES, D. W. et. al. (1982). *Multilateral Comparisons of Output, Input, and Productivity Using Superlative Index Numbers*. Economic Journal 92 (365).

¹⁶⁷ OP.CIT. 165

La externalidad constituida por los bienes públicos constituye fallo de mercado, puesto que se estos son explotados solo por ellas, dan lugar a una asignación ineficiente, que podría ser mejorada por la explotación de este activo por más empresas. Las leyes nacionales pueden influir mucho en este sentido.

Caves también considera como un activo de la empresa, la capacidad para generar fondos de inversión que puede usar rentablemente, para expandir sus actividades. Tales fondos tienen un alto coste, resultado de la transacción, así como los costes directos de pagos de intereses o dividendos. Los fondos generados internamente tiene un menor coste de oportunidad y los directivos pueden ser utilizados en nuevas actividades con tasas de beneficio esperada mayor, que la producida por fondos externos. Así, el exceso de capacidad en fondos generados internamente puede también motivar la inversión en el extranjero.

La intervención del Gobierno también es considerada por Caves como una externalidad. Según Dicken,¹⁶⁸ esta constituye la fuente de imperfección más importante del mercado y han contribuido enormemente a la expansión de la producción internacional en la economía mundial.

De este modo, la teoría de internalización, al afirmar que las EMN se internalizan no sólo porque se evitan los costes de transacción y porque el mercado es imperfecto, sino porque también, poseen activos fijos intangibles de gran valor que es fundamental proteger, ahonda más en el análisis de la internacionalización de empresas. Por consiguiente, existe una fuerte correlación entre el grado de desarrollo tecnológico y la multinacionalidad de una empresa.

Sin embargo esta teoría contesta a algunas de las cuestiones suscitadas con respecto a los motivos de la IED, hasta ese momento no se ha encontrado ninguna teoría que consiga reunir las principales aportaciones sobre sus determinantes bajo una sola teoría que otorgara una visión más amplia al respecto y que permitiera diferenciar más claramente los tipos de IED, las clases de activos de la firma y que analizara las

¹⁶⁸ DICKEN, P. (1992). *Global Shift: the internationalization of Economic Activity*. Paul Chapman Publishing LTDA. Londres.

decisiones de localización de las EMN, más allá de lo que la teoría del comercio internacional lo había hecho. Este fue el propósito de Dunning al dar a conocer sus ideas sobre este tema, como se expone a continuación.

2.2.5. EL PARADIGMA ECLÉCTICO DE DUNNING

Conocida por su carácter ecléctico, la teoría de Dunning¹⁶⁹ pretende integrar las teorías sobre la expansión internacional y ofrecer un marco de análisis general capaz de explicar no solo las causas, pero también su distribución entre los diferentes países en los que la inversión tiene lugar. Dunning defiende que la naturaleza de su enfoque permite una aproximación ecléctica completa a la explicación de los flujos de IED.

En este sentido, Martínez¹⁷⁰ entiende que, aun cuando la literatura económica sobre la IDE y las EMN es relativamente abundante, todavía no se cuenta con una explicación adecuada. En efecto, la propia complejidad de estos fenómenos ha motivado multitud de esfuerzos de investigación, teórica y empírica, que han dado lugar a un amplio conjunto de modelos e hipótesis explicativos, todos ellos insuficientes. A

¹⁶⁹ DUNNING, J. H. (1980). *Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests*. *Journal of International Business Studies*, 11 (1), p. 9-31.

DUNNING, J. H. (1981). *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin.

DUNNING, J. H. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Berkshire: Addison-Wesley.

DUNNING, J. H. (1994). *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment*. *Transnational Corporations Journal*, 3 (1), p. 23-50.

DUNNING, J. H. (1988). *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), p. 1-31.

DUNNING, J. H. (1999). *Globalization and the theory of MNE activity*. University of Reading. Discussion Papers in International Investment and Management, XI (264).

DUNNING, J. H. (2006a). *Towards a new paradigm of development: Implications for the determinants of international business*. *Transnational Corporations Journal*. 15 (1), p. 173-227.

DUNNING, J. H. (2006b). *When I met Hymer: Some personal recollections*. *International Business Review*, 15 (2), p. 115-123.

DUNNING, J. H., & LUNDAN, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy* (Segundo ed.). Cheltenham: Edward Elgar.

DUNNING, J. H., & NARULA, R. (1998). *Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring*. London: Routledge.

DUNNING, J. H., & NARULA, R. (2004). *Multinationals and industrial competitiveness: a new agenda*. Northampton, Mass.: Edward Elgar.

DUNNING, J. H., & RUGMAN, A. M. (1985). *The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment*. *American Economic Review*, 75 (2), p. 228-232.

DUNNING, J. H., et al. (1996). *Explaining the 'new' wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea*. IDEAS.

¹⁷⁰ OP.CIT. 150

pesar de ello, reconoce que en todo caso, puede decirse que el *paradigma ecléctico (PE)* de Dunning constituye la base teórica más utilizada.

Rialp¹⁷¹ mantiene una posición similar, aunque incidiendo en la complementariedad de las teorías. Así, las principales explicaciones de las IDE, y de la propia existencia de la EMN, constituyen un abundante conjunto de interpretaciones que se solapan entre sí, sin que pueda hablarse de una única aproximación teórica en este campo.¹⁷² Por su parte, Claver y Quer¹⁷³ destacan, en este sentido, que el *paradigma ecléctico (PE)* de Dunning es un enfoque integrador de las precedentes teorías de la IDE, dado el carácter incompleto de dichas teorías, si son consideradas individualmente.

El paradigma ecléctico basa sus alegaciones en tres teorías fundamentales, la teoría de la organización industrial, la teoría de la empresa y la teoría de la localización (Dunning, 1999), todas ellas muy influenciadas por el marco jurídico nacional e internacional existente. De esta forma, intenta desarrollar un modelo integral para identificar y evaluar la importancia de los factores que influyen tanto en la decisión de la firma de iniciar actividades productivas en el extranjero como en el crecimiento de tal producción.

De este modo, esta teoría establece que el modelo de producción internacional está determinado por tres tipos de ventajas:

1. Ventajas de propiedad o específicas de la empresa: Para que las empresas se internacionalicen han de poseer ventajas específicas de propiedad sobre las empresas de otras nacionalidades y que sean, al menos durante un tiempo, inaccesibles a las empresas locales competidoras. Estas ventajas, generalmente toman la forma de activos intangibles y hacen referencia a la propiedad de tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, marcas, mejor capacidad y utilización de recursos, etc. Las

¹⁷¹ OP.CIT. 28

¹⁷² CALVET (1981). *A synthesis or foreign direct investment theories, and theories of the multinational firm*. Journal of International Business Studies. p. 43-59.

McDOUGALL, P. P. *et al* (1994). *Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research*. Journal of Business Venturing. v. 9, p. 469-487.

¹⁷³ CLAVER, E. y QUER, D. (2000). *Estrategias de internacionalización de la empresa*. Editorial Club Universitario.

empresas que poseen estos activos específicos (acceso exclusivo a tecnología, capital humano, etc.) están en mejor posición competitiva que aquellas otras que no los poseen.

2. Ventajas de internalización: Supuesta la condición anterior, deben existir ventajas de internalización procedentes de una reducción de los costes de transacción, disminución de la incertidumbre e internalización de externalidades. Para la empresa debe ser más beneficioso hacer uso de estas ventajas mediante una extensión de sus propias actividades antes que externalizarlas a través de transacciones de mercado con empresas independientes. Por ejemplo, para reducir los costes de búsqueda, reforzar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto o evadir intervenciones gubernamentales (aranceles, controles de precios, impuestos demasiado elevados, etc.).

3. Ventajas de localización: Bajo el supuesto del cumplimiento de las condiciones anteriores, deben darse ventajas de localización en el país extranjero respecto del país de origen derivadas de la calidad y coste de los inputs, los costes de transporte y comunicación, la distancia física, infraestructuras, etc. de tal manera que las empresas obtienen ventajas combinando productos espacialmente producidos en su país de origen con algunos factores inmóviles u otros productos intermedios fabricados en otros países. De este modo, las ventajas de localización presentan un efecto de arrastre y se derivan tanto de las imperfecciones de los mercados como de la posibilidad de reducir costes de transacción por medio de la reducción del riesgo y la mejora de las oportunidades locales.

Además de las ventajas anteriormente citadas, Dunning¹⁷⁴ identificó tres tipos de producción internacional que también son motivos por los cuales la empresa está dispuesta a invertir en el exterior, si la normativa lo permite. Estas son:

1. *Market-seeking*: son inversiones que buscan aprovechar y explotar el mercado doméstico del país receptor y en el futuro incluso el mercado de los países

¹⁷⁴ DUNNING, J. H. (1988). *The eclectic paradigm of international production: A restatement and some possible extensions*. *Journal of International Business Studies*, 19 (1), p. 1-31.

vecinos. Por tanto, para este tipo de inversiones el tamaño y la tasa de crecimiento del mercado, la necesidad de tener presencia o de estar en contacto con clientes y proveedores, la necesidad de adaptar los productos y servicios a los gustos y requerimientos domésticos y las políticas públicas del país receptor, son aspectos muy importantes que deben ser considerados cuidadosamente al momento de invertir.

2. *Resource-seeking*: son inversiones que pueden encaminarse hacia la explotación de recursos naturales o mano de obra de baja cualificación y que constituyen un atractivo para la localización de la IED, la cual generalmente se orienta hacia a la exportación y tiende a funcionar como un enclave en el país receptor.

3. *Efficiency-seeking*: son inversiones que buscan eficiencia a través su localización en países con una estructura económica y niveles de ingreso similares, racionalización de la producción, las economías de escala, la concentración de la producción y también la especialización del proceso de producción.

En 1993, Dunning añade un cuarto motivo por la que la EMN invierten fuera de sus fronteras nacionales, el *strategic asset-seeking*, en otras palabras, la adquisición de recursos estratégicos que acrecienten aún más sus posibilidades competitivas en el mercado internacional, como la adquisición una empresa posicionada a nivel mundial como estrategia para elevar a un estatus global el nivel de la firma compradora.

En 1988, él acrecienta que en el análisis de cualquier teoría a cerca de los tipos de producción internacional se debe buscar una visión integradora y a su vez, hacer uso de las teorías económicas. Una de ellas es la teoría de la dotación de factores (del tipo Heckscher-Ohlin) ampliada para abarcar también productos intermedios y para admitir que algunos factores pueden moverse más allá de la fronteras nacionales.

La otra es la teoría de las imperfecciones de mercado, que no sólo es relevante para explicar la localización de actividades económicas en el extranjero, sino también para explicar la división del trabajo en el seno de las EMN. De acuerdo a la primera teoría, a mayor desigualdad en la distribución geográfica de los factores, existirá mayor producción internacional. De acuerdo a la segunda, cuanto mayor sean

los costes de transacción y mayor la eficiencia de las EMN en la coordinación de recursos dispersos, será mayor la posibilidad que exista producción internacional.

Consecuentemente, tanto la dotación de factores como las imperfecciones del mercado dan lugar a una internacionalización de la producción, que a su vez está determinada por ventajas OLI. En síntesis, el análisis del paradigma eclético de Dunning proporciona una base para el análisis cualitativo y la determinación del tipo predominante de inversión directa extranjera que realiza una empresa multinacional o incluso un país.

2.2.6. ENFOQUE GRADUALISTA O SECUENCIAL – EL MODELO DE UPPSALA

A mediados de los años 70 el enfoque escandinavo, conocido también por gradualista-secuencial empezó a ser desarrollado a través de la Universidad de Uppsala, relatando la forma como las empresas suecas internacionalizaban sus negocios. Estos estudios resaltaron puntos importantes y servirían de base para caracterizar el fenómeno que más tarde se tornaría los fundamentos de la Escuela Nórdica de Negocios Internacionales, que sucedió a la escuela de Uppsala y discutió las principales controversias de esta, ampliando sus líneas de análisis.¹⁷⁵ Así, desde esta perspectiva el proceso de internacionalización no es visto como una secuencia de pasos planeados y deliberados, basados en un análisis racional, sino, en una secuencia de pasos de naturaleza incremental, visando beneficiarse de un aprendizaje sucesivo a través de etapas de compromiso creciente con los mercados extranjeros.

En contraste, Pedersen y Shaver,¹⁷⁶ entienden que el proceso de internacionalización es discontinuo, en lugar de incremental. Lo autores basan su posicionamiento en las teorías sobre inversión directa en el exterior. Estas teorías de inversión directas consideran que, en un primero momento, las empresas enfrentan

¹⁷⁵ JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975). *The internationalization of the firm: four wedish cases*. Journal of Management Studies, v. 12, p. 305-22.

JOHANSON, J.; VAHLNE, J. (1977). *The internationalization process of the firm: a model of knowledge development and increasing market commitment*. Journal of International Business Studies, v. 8, p. 23-32.

¹⁷⁶ PEDERSEN, T.; SHAVER, M. (2000). *Internationalization revisited: the big step hypotheses*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.

desventajas en los mercados extranjeros, cuando concurren con las empresas locales, por una variedad de razones, tales como: diferencias de idioma, economía política, leyes, ambiente de negocios, discriminación por parte del gobierno local, fluctuaciones en las tasa de cambio, etc...¹⁷⁷

El mayor impacto causado por la nueva línea de pensamiento fue hacer que los negocios internacionales dejaran de ser examinados solamente como fenómeno económico, para ser también analizados sobre la perspectiva de la Teoría del Comportamiento Organizacional y del análisis de los marcos jurídicos. Para estos autores, la empresa internacional es definida como una organización caracterizada por procesos cumulativos de aprendizaje y presentan una compleja estructura de recursos, competencias e influencias.

La secuencia en el modo de operaciones se inicia lentamente, vía exportación y solo se incrementa con el conocimiento de estos mercados y mejoría de canales de información. Pudiendo la empresa llegar a un alto involucrimiento, representado por el establecimiento de subsidiarias en el país extranjero. Segundo esta escuela, la incerteza con relación al resultado de una acción aumenta con la distancia. Esto es, al analizar las empresas suecas, los estudiosos de esta teoría, constataron que estas iniciaban su internacionalización vía exportaciones a países relativamente próximos y solamente en forma gradual se expandían a mercados más distantes. La distancia psíquica involucra que, cuanto mayor sea la diferencia entre países de origen y el país extranjero en términos de desenvolvimiento, nivel y contenido educacional, idioma, cultura, sistema político y jurídico, entre otros, mayores el nivel de incertidumbre.¹⁷⁸

También en este sentido, Pla y León¹⁷⁹ indica que la internacionalización de las empresas sigue un proceso secuencial que depende de la acumulación gradual de conocimientos sobre mercados externos. Así, la inversión de la empresa en un mercado en particular se realiza por medio de una secuencia de diferentes etapas y en cada una de ellas, a medida que se va adquiriendo experiencia en dicho mercado, el nivel de recursos

¹⁷⁷ OP.CIT. 49

¹⁷⁸ CARLSON, S. (1975). *How foreign is foreign trade: a problem in international business research*. Uppsala: Uppsala University Press.

¹⁷⁹ PLA, J. y LEÓN, F. (2006). *Dirección de Empresas Internacionales*. Pearson Educación, Madrid.

comprometidos es mayor; en segundo lugar, las empresas prefieren adquirir conocimientos sobre los mercados externos antes de competir en éstos y, por ello, en un principio, son preferibles los mercados similares al de origen.

El *modelo secuencial de Uppsala (enfoque escandinavo)* es la corriente que más ha contribuido en la explicación del proceso de internacionalización.¹⁸⁰ Desarrolla, desde una perspectiva resolutiva y pionera, la interpretación del fenómeno de la internacionalización como un proceso de desarrollo gradual en distintas fases y durante un periodo de tiempo relativamente largo, poniéndose un especial énfasis en la naturaleza secuencial del aprendizaje obtenido a través de una serie de etapas que reflejan un compromiso creciente con los mercados exteriores.¹⁸¹

Obras posteriores, como las de Nordström y Vahlne¹⁸² introducirán en el modelo la importancia del tamaño del mercado y de otros determinantes económicos en el proceso de internacionalización de la empresa. Estos constataron que el modelo no debe ser aplicado a las empresas e industrias que operan en mercados altamente internacionalizados. En este caso, las fuerzas competitivas y otros factores superarían la distancia psíquica como la principal justificación para este proceso de internacionalización. Argumento también compartido por Johanson e Mattson,¹⁸³ que afirman ser el modelo de internacionalización menos eficiente cuando existe una situación en la cual el mercado y empresa son altamente internacionalizados.

Resta apuntar que la internacionalización gradual no era considerada un fenómeno exclusivamente sueco. Varios estudios,¹⁸⁴ como los realizados por Bilkey e

¹⁸⁰ OP.CIT. 58

¹⁸¹ RIALP, A. (1997). *Las fases iniciales del proceso de internacionalización de las empresas Industriales catalanas: una aproximación empírica*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.

RIALP, A. (1999). *Los enfoques micro-organizacionales de la Internacionalización de la Empresa: Una Revisión y Síntesis de la Literatura*. ICE: Revista de Economía, (781), p. 117-128.

¹⁸² NORDSTRÖM, K.; VAHLNE, J. (1992). *Is the globe shrinking? Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years*. In: INTERNATIONAL TRADE AND FINANCE ASSOCIATION'S ANNUAL CONFERENCE. Texas. Proceedings... Texas: [s.n.], p. 242-259.

¹⁸³ JOHANSON, J.; MATTSSON, L. (1988). *Internationalization in industrial systems: A network approach*. In: HOOD, H.; VAHLNE, J. (Eds.). *Strategies in foreign competition*. London: Croom Helm.

¹⁸⁴ BILKEY, W. y G. TESAR. (1977). *The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms*. Journal of international business studies. v. 8 (1).

BILKEY, W. (1978). *An attempted integration of the literature on the export behavior of the firms*. Journal of international business, v. 9 (1).

Tesar, Bilkey, Cavusgil, Hook y Czinkota, entre otros, confirmaron los resultados de los investigadores de Uppsala. No obstante, estos nunca afirmaron que la teoría evolucionista explica todas las expansiones de cada empresa o las secuencias de entrada en un mismo mercado, una vez que características específicas de las empresas, industrias y de los factores de localización también ejercían fuerte influencia sobre el fenómeno. El proceso evolutivo defendido por la escuela, sin embargo, parecía ser el más típico entre las empresas.¹⁸⁵

Finalmente, y con el objeto de aclarar cuáles son los principales canales por los que se puede introducirse en los mercados extranjeros, el cuadro abajo reúne un resumen de las diferentes formas posibles que se dan este proceso:

CAVUSGIL, S. (1980). *On the internationalization process of the firm*. European Research. Noviembre, Reid, S. "The decision maker and export entry and expansion". Journal of international business. v. 12.

CAVUSGIL, S. (1984). *Organizational characteristics associated with export activity*. Journal of Management Studies. v. 21 (1).

¹⁸⁵ JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975). *The internationalization of the firm: four wedish cases*. Journal of Management Studies, v. 12, p. 305-22.

Cuadro 4. Las distintas alternativas posibles para introducirse en los mercados extranjeros

CANAL ELEGIDO	QUIÉN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN (1)	VENTAJAS	INCONVENIENTES
A) Agentes de compra de firmas o gobiernos extranjeros operando en el país.	Agente de compra.	— No hay que realizar más operaciones que las necesarias para las ventas interiores.	— Supeditación a estos agentes. — Riesgo de perder futuras oportunidades por existencia de exclusivas compra.
B) Concursar en subastas internacionales.	Productor.	— Conocer exactamente los requerimientos apetecidos por el consumidor.	— Venta ocasional sin continuidad.
C) Comerciante exportador.	Comerciante exportador.	— No hay que organizar servicio de exportación. — Apropiado para mercados lejanos o pequeños. — Riesgos legales equivalentes a ventas en el interior.	— No se entra en contacto con los clientes extranjeros, a quienes vende el com. export. — El comerciante no suele obligarse a promocionar en exclusiva estas exportaciones.
D) Negociante importador del país de utilización.	Productor y negociante importador.	— Evita gastos adicionales por su conocimiento del mercado. — Ofrece servicio post-venta en algunos casos (importadores especializados en maquinaria diversa) en que la exportación es poco importante.	— Puede manipular deficientemente los productos creando mala imagen del producto. — Se pierde el control y la posibilidad de desarrollar las exportaciones si se ha reservado la exclusiva del mercado.
E) Consorcio, agrupación o cooperativa de exportación.	Productor o agrupación, según los casos.	— El consorcio, agrupación o cooperativa promociona los productos exportables y suele realizar trámites. — Las empresas integrantes pueden complementarse.	— Se arriesga que los pedidos los reciba otro agrupado al no estar en contacto directo con el consumidor. — Se hace difícil mantener la individualidad y la imagen de calidad del propio producto en el exterior.

CANAL ELEGIDO	QUIÉN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN	VENTAJAS	INCONVENIENTES
F) Venta directa al utilizador.	Productor.	— Evita costes en el exterior. — Se contrata directamente con el utilizador (si son bienes de equipo) o el consumidor (si son bienes de consumo) y se puede adecuar el producto exportado.	— Sólo es utilizable en ventas esporádicas. — Sólo aplicable a pedidos de importe elevado que permitan amortizar los costes en que se incurre al realizar una operación sola.
G) Corredor.	Productor.	— Descubre clientes y los pone en contacto con el productor, cobrando una comisión. — Ofrece servicios de asesoramiento. — No hay compromiso de vinculación (generalmente).	— Puede ayudar también a otros competidores.
H) Agente.	Productor y agente, según contrato.	— Busca directamente los compradores. — Trabaja a base de comisión y no se incurre en grandes gastos.	— No suele ofrecer servicios adicionales al productor y no garantiza fidelidad. — El productor no llega a conocer a los compradores.
I) Representante.	Productor y representante, según contrato.	— Vende artículos en nombre del productor. Suele obligarse a no representar más que una marca de cada tipo de producto. — Ayuda al productor a realizar trámites y ampliar ventas en su zona. Pone a su disposición los servicios de que dispone.	— Se asumen todos los riesgos, incluso el controlar al representante. — Se le suele tener que conceder la exclusiva de venta en su zona, con lo que se renuncia a otro tipo de oportunidades y contactos directos.
J) Distribuidor	Productor y distribuidor, según contrato.	— Pone al servicio del productor su red comercial y técnica (importante para productos duraderos con servicio post-venta). — Puede vender por su cuenta comprando directamente productos. — Financia campañas y promociones.	— El distribuidor organiza su propia política de ventas en su zona y puede preferir promocionar productos poco interesantes para el productor. — A veces distribuye productos competitivos.

CANAL ELEGIDO	QUIÉN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN	VENTAJAS	INCONVENIENTES
K) Creación de sucursales de venta en el exterior.	Productor.	<ul style="list-style-type: none"> — Estar en contacto directo con el mercado. — Disponer de servicios y de existencias <i>in situ</i>. 	<ul style="list-style-type: none"> — Exige elevados gastos de establecimiento, pago de salarios, contratación de personal nacional y extranjero, frecuentes viajes de control.
L) Creación de una central de montaje en el exterior.	Productor.	<ul style="list-style-type: none"> — Aprovechar los costes de mano de obra más bajos <i>in situ</i>. — Aprovechar tarifa aduanera inferior para piezas sueltas o partes componentes. 	<ul style="list-style-type: none"> — Necesidad de mantener existencias de todas las partes componentes. — Costes de personal técnico, administrativo y comercial.
M) Cesión de patentes a empresas extranjeras.	—	<ul style="list-style-type: none"> — Permite entrar en mercados con aranceles elevados. — El licenciataria puede acabar de adecuar producto al mercado consumidor que él ya conoce. — El licenciataria corre con gastos de producción y riesgos de todo tipo. 	<ul style="list-style-type: none"> — Peligros de difusión de secretos industriales. — Difícil control de la empresa licenciataria y sus ventas. — Imposibilidad (en ciertos casos) de romper el contrato de licencia cuando se quiera vender sobre el mercado o instalarse directamente en él.

CANAL ELEGIDO	QUIÉN REALIZA LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN	VENTAJAS	INCONVENIENTES
N) Asociación a empresas industriales extranjeras (con participación mayoritaria, paritaria o minoritaria).	—	<ul style="list-style-type: none"> — Permite entrar a los mercados con elevados aranceles. — Posibilidad de aprovecharse de las experiencias de la empresa extranjera sobre su propio mercado. — Servirse de la red de distribución de dicha empresa y de sus conexiones. 	<ul style="list-style-type: none"> — Dificultad de gestión coordinada en ciertos casos. — Difícil coincidencia, en ocasiones, de los intereses globales de ambas empresas. — Dificultad de controlar a los administradores del tercer país.
O) Creación de empresas filiales dedicadas a la fabricación en el extranjero.	—	<ul style="list-style-type: none"> — Fácil acceso a mercados con legislación aduanera restrictiva pero con legislación liberal sobre inversiones. — Contacto muy directo con el mercado consumidor. — Gestión comercial de acuerdo con los intereses globales de la empresa en todos los mercados exteriores. 	<ul style="list-style-type: none"> — Elevado coste financiero de la inversión. — Elevados gastos de puesta en funcionamiento de la firma de acuerdo con la legislación interna del país. — Riesgos inherentes a toda actividad industrial.

Fuente: Trias, G. (1973)

2.2.7. ENFOQUE DE INNOVACIÓN (EI)

Relacionado al enfoque escandinavo y al enfoque gradualista, los autores de este modelo que surgen en Estados Unidos y exponen la tesis de que la internacionalización es un proceso de innovación empresarial, básica para la internacionalización de pequeñas y medianas empresas.¹⁸⁶ Estos modelos conciben la

¹⁸⁶ BILKEY, W. y G. TESAR. (1977). *The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms*. Journal of international business studies. v. 8 (1).

internacionalización de modo gradual de aprendizaje, por el cual la empresa adquiere mayores cotas de implicación internacional, en función del nivel de experiencia y conocimiento acumulado, y del nivel de recursos comprometidos. Además, su base conceptual está en la *teoría del crecimiento de la empresa*¹⁸⁷ y, sobre todo, en la *teoría del comportamiento de la empresa*.¹⁸⁸

Este enfoque indica que la relación entre internacionalización e innovación, consiste en asimilar la decisión de una empresa de incrementar el compromiso internacional en realizar innovaciones. Siendo las decisiones de internacionalización e innovación determinaciones creativas y deliberadas, desarrolladas dentro de los límites impuestos por el mercado y por las capacidades internas de la empresa, que son tomadas bajo condiciones de incertidumbre por lo que a los directivos responsables de adoptar ese les asigna el papel central en la promoción del proceso.

En este modelo se destaca el carácter acumulativo de las decisiones tomadas tanto en el proceso de internacionalización como en el de innovación, siempre que estas se encuentran condicionadas por las decisiones que se han tomado en el pasado y, a su vez, condicionarán a las que se tengan que tomar en el futuro. El modelo en general propone las siguientes etapas de desarrollo de la actividad internacional de una empresa: 1. Mercado doméstico 2. Pre exportadora 3. Exportadora experimental 4. Exportadora activa 5. Exportadora comprometida.

El enfoque de innovación trata específicamente la internacionalización de pequeñas y medianas empresas, razón por la cual nos abstenemos de profundizar en este modelo, pues el objeto del trabajo son las empresas multinacionales brasileñas y no la discusión de un modelo teórico específico. Además nuestro propósito es avanzar más en modelos que tengan más en cuenta factores de marco jurídico, cosa que no ocurre explícitamente en estos modelos sobre innovación.

CAVUSGIL, S. (1980). *On the internationalization process of the firm*. European Research. Noviembre, Reid, S. "The decision maker and export entry and expansion". Journal of international business. v. 12.

CZINKOTA, M. (1982). *Export development strategies: US promotion policies*. Nueva York. Praeger.

¹⁸⁷ PENROSE, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley.

¹⁸⁸ CYERT, R. M. y MARCH, J. G. (1963/1992). *A Behavioral Theory of the Firm*. 2nd ed. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.

2.2.8. ENFOQUES DE REDES

El enfoque de redes (*networks*) es considerada una evolución natural del pensamiento de la Escuela Nórdica y sostiene que gran parte del éxito internacional de la empresa se basa en las relaciones que ésta ha establecido con sus clientes, proveedores, competidores, instituciones.¹⁸⁹ Según Johanson y Mattsson¹⁹⁰ afirman que los factores y las fuerzas competitivas en industrias altamente internacionalizadas, crean un padrón heterogéneo de oportunidades de entrada. Esta heterogeneidad motivará la empresa a escoger mercados e estrategias de entrada, que podrán ser bien diferentes de lo que es previsto por el modelo tradicional de Uppsala; sin embargo, eso solamente será posible mediante o establecimiento de redes de relacionamientos en los nuevos mercados a seden servidos. Así los relacionamientos, tanto estrictamente de negocios¹⁹¹ cuanto personales,¹⁹² pueden ser usados como puentes para la entrada en otras *networks*.

De acuerdo con este enfoque, la internacionalización depende de cómo la empresa organice las relaciones empresariales y sociales, más que en la ventaja específica de la empresa.

2.2.9. FENÓMENO DE LAS *BORN GLOBALS*

Las teorías tradicionales desarrolladas en los años 70 y finales de los 80 a cerca de la internacionalización de empresas consideraban competencia exclusiva para el desarrollo de sus actividades, las consolidadas empresas transnacionales, con gran poder de mercado y oriundas de países desarrollados. Además, el modelo tradicional conocido como “Modelo de Uppsala”, (ya debidamente expuesto en apartados

¹⁸⁹ WEIMANN, G. (1989). *Social networks and communication*. En Asante, M. & Gudykunst, W. (eds.). Handbook of international and intercultural communication. Sage: Newbury Park.

MITCHELL, J. (1969). *The concept and use of social networks*. En Mitchell, J. (ed.) Social networks in urban situations: analyses of personal relationships in central African town (1-50). Manchester: Manchester University Press.

¹⁹⁰ OP.CIT. 183

¹⁹¹ SHARMA, D.; JOHANSON, J. (1987). *Technical Consultancy in Internationalization*. In: International Marketing Review, n 4 Winter, p. 20-29.

¹⁹² LINDQVIST, M. (1991). *Infant multinationals: the internationalization of young, technology-based Swedish firms*. Stockholm: Stockholm School of Economics Press.

anteriores), propuesto por Johanson y Vahlne y Johanson y Wiedersheim-Paul, plantea que el proceso de internacionalización de las empresas es lento y gradual, ya que debe seguir una serie de etapas o pasos deliberados, encaminados, primeramente, a la venta de bienes y servicios en los mercados domésticos y luego, con la experiencia y los recursos generados, deciden incursionar en otros mercados extranjeros, iniciando en aquellos que tienen mayor similitud cultural.

Sin embargo, a partir de los años 90 algunos cambios fueron surgiendo en el mercado de negocios internacionales, como el surgimiento de las *Born Globals*, pequeñas empresas internacionales de reciente creación que siguen un enfoque global desde su creación o que se internacionalizan en los dos primeros años de vida.¹⁹³

En aquel primer momento, las pequeñas y medianas empresas (PYMES), que tenían actividades a nivel internacional se consideraban excepciones. Además, las *Born Globals* poseen características particulares que las diferencian de la PYMES convencionales, principalmente en su enfoque estratégico. Es frecuente encontrar que las *born global* poseen una base de recursos limitados (financieros, humanos, propiedad, planta y equipo, entre otros) debido a su corta edad o tamaño, en ese sentido, estas empresas ponen especial énfasis en controlar los activos en vez de poseerlos.

El término “*Born Globals*” también reconocido en la literatura por otros sinónimos, como “INV” (*International New Ventures*), “*Global Start ups*” o “*global high-tech firms*” son aquellas pequeñas y medianas empresas ya internacionales desde su creación, en las cuales, de una u otra manera, necesitan tener acceso al mercado mundial desde muy temprana edad (5 años o menos), al ser este elemento parte integral de su estrategia.¹⁹⁴

De acuerdo con Madsen y Servais,¹⁹⁵ las razones para que una empresa adopte una estrategia internacional desde su fundación son diversas, tales como:

¹⁹³ OVIATT, B. M., & MCDUGALL, P. P. (1994). *Toward a theory of international new ventures*. Journal of International Business Studies, 25(1), p. 45-64.

¹⁹⁴ RIALP, RIALP, A. and KNIGHT, G.A. (2005). *The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry?* INT BUS REV. v. 14, Issue. 2. p 147-166.

¹⁹⁵ MADSEN, T. y SERVAIS, P. (1997). *The internationalization of born globals – an evolutionary process?* International Business Review, 6(6), p. 561-583.

- 1) Nuevas condiciones en los mercados;
- 2) Avances tecnológicos en transporte, producción y telecomunicaciones; y
- 3) Fundadores y emprendedores muy capacitados para desarrollar incursiones en los mercados internacionales.

El nuevo modelo de internacionalización tiene como una de sus principales características, factores como la globalización de la economía, el uso de las tecnologías de la información (Internet, e-mail, intercambio electrónico de datos), los desarrollos tecnológicos en las áreas de producción y logística, además de la reducción de los costos del transporte, elementos que han favorecido la creación de estas nuevas empresas.¹⁹⁶ No obstante, el ámbito de actuación de las empresas *born globals* no se restringe apenas a áreas de alta tecnología y servicios, como se ha puesto de manifiesto en la literatura, sino también está presente en sectores tradicionales de la economía.¹⁹⁷

Los factores internos y los factores ligados al emprendedor en las empresas *born globales* son los más recurrentes y generalmente disponen de menos recursos tangibles en comparación a las empresas multinacionales, como las instalaciones, recursos financieros, humanos y muchas veces poseen poca o ninguna experiencia en el mercado. Y asimismo, consiguen beneficios en su negocio, hecho atribuido a los productos de alto grado de conocimiento y especialización, que exigen innovación constante. La articulación de productos únicos y la capacidad de constante innovación permiten a las *born globals* superar sus concurrentes e internacionalizarse más

¹⁹⁶ OVIATT, B. M., & MCDUGALL, P. P. (1994). *Toward a theory of international new ventures*. Journal of International Business Studies, 25(1), p.45-64.

KNIGHT, G. A. y CAVUSGIL, S. T. (2005). *A taxonomy of born global firms*. Management International Review, v. 45, p. 15-35.

¹⁹⁷ DOMINGUINHOS, P. M., & SIMOES, V. C. (2001). *Portuguese born globals: an exploratory study*. Anais do European International Business Academy, Paris, França, n. 26.

RIALP, A. C., et.al. (2005). *The phenomenon early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry?* International Business Review. 14(2), p. 147-166.

rápidamente.¹⁹⁸ Normalmente estas empresas pertenecen a industrias en las cuales los ciclos de vida de los productos son cortos y especializados, difíciles de imitar.

Igualmente, incluso existiendo un razonable coincidencia teórica a cerca de la definición de *Born Global*, es importante profundizar en algunos aspectos que aún encuentran lagunas en los estudios, como el ambiente externo de la empresa en el país de origen y marco jurídico acomodaticio, en función de la complejidad y la variedad de combinaciones posibles de factores externos.¹⁹⁹

Entre estos factores para clasificación de las nuevas empresas internacionales están:

- a) Fecha de fundación (la mayoría de los autores consideran que las *born globals* surgieran después de los 90);
- b) Inicio de las actividades internacionales después de la fundación (varia de 02 hasta 15 años);
- c) Porcentaje de ingresos proveniente de operaciones en el exterior (varia de 5% hasta 75%, para empresas con pequeños mercados domésticos);
- d) Alcance de los mercados (un o pocos mercados internacionales, en la misma o en varias regiones del mundo).

¹⁹⁸ DOMINGUINHOS, P. M., & SIMOES, V. C. (2001). *Portuguese born globals: an exploratory study*. Anais do European International Business Academy, Paris, França.

DIB, L. A., et.al. (2010). *The internationalization process of Brazilian software firms and the born global phenomenon: examining firm, network, and entrepreneur variables*. Journal of International Entrepreneurship, 8(3), p. 233-253.

¹⁹⁹ FERNHABER, S.A., GILBERT, B.A., & MCDOUGALL, P.P. (2003). *International entrepreneurship and geographic clusters: an empirical examination of new venture internationalization*. Proceedings of the Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Wellesley, Massachusetts, United States.

_____. (2008). *International entrepreneurship and geographic location: an empirical examination of new venture internationalization*. Journal of International Business Studies, 39(2), p. 267-290.

Una observación de estas variables sugiere que la adopción de una definición es dependiente del tipo de país de origen de la empresa y de las características de su ambiente de negocios.²⁰⁰

Algunos autores apuntan la necesidad de entender el papel de la localización en el proceso de internacionalización de estas empresas.²⁰¹ Principalmente en términos de pertenecer un hábitat de innovación en el país de origen, es decir, pertenecer a la internacionalización acelerada de empresas de base tecnológica, parque tecnológico parece asociado al fenómeno de estas nuevas empresas.²⁰² Es decir, muchas veces, una *born global* actúa en el mercado internacional, pero no posee inversión directa extranjera²⁰³ y no consigue obtener todas las ventajas, o las obtiene de diferente manera, de los recursos del país huésped. De esta forma, el país de origen puede ser una importante fuente de recursos.

Otro elemento de importancia a ser destacado, conforme examinado en la literatura internacional es la figura del emprendedor, toda vez que sus acciones están íntimamente ligadas al desarrollo de estas empresas, por medio de su formación técnica y gerencial. Entre las dimensiones vinculadas a sus acciones están: su capacidad de identificación de oportunidades en el exterior; la movilización y la gestión de recursos para la explotación de esas oportunidades; e a propensión a asumir riesgos financieros y de mercado, internacionalmente.²⁰⁴

²⁰⁰ DIB, L. A., et.al. (2010). *The internationalization process of Brazilian software firms and the born global phenomenon: examining firm, network, and entrepreneur variables*. Journal of International Entrepreneurship. 8(3), p. 233-253.

DID, L. A., & ROCHA, A. (2008). *Internacionalização precoce versus internacionalização gradual: um estudo sobre born globals na indústria brasileira de software*. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. Rio de Janeiro - Brasil, p. 32.

²⁰¹ OP. CIT. 83

²⁰² CRONE, M. (2008). *The emergence of dynamic smes in cluster context*. Proceedings of the Celebration Conference on Entrepreneurship and Innovation. Organizations, Institutions, Systems and Regions, Copenhagen, CBS, Denmark, 25. Disponible en: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=3727&cf=29>

RIBEIRO, F. C. F., et.al. (2009). *Empresas born globals brasileiras: a influência do perfil do empreendedor e da localização geográfica*. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, São Paulo-SP, p. 33.

²⁰³ OP.CIT. 196

²⁰⁴ ANDERSSON, S. (2000). *The internationalization of the firm from an entrepreneurial Perspective*. International Studies of Management & Organization. 30(1), p. 63-92.

MATHEWS, J., & ZANDER, I. (2007). *The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization*. Journal of International Business Studies. 38(3), p. 387-403.

Así, la inclusión de esta sección en la tesis, se justifica en razón de la necesidad de comprensión del nuevo proceso de internacionalización, pues se trata de intentar abarcar nuevas modalidades existentes que guardan relación con el tema de estudio.

2.3. EMPRESAS MULTINACIONALES PROCEDENTES DE PAÍSES EMERGENTES

Los estudios realizados a cerca de las empresas multinacionales procedentes de países emergentes tuvieron sus inicios a finales de los años 70 hasta principios de la década de 80, en este momento estas empresas eran llamadas de “multinacionales del tercer mundo.” Estos estudios buscaban comparar el patrón de inversión externo de las empresas de los países en desarrollo con las características de las multinacionales tradicionales, con sede en países desarrollados. La conclusión fue que las ventajas competitivas de las primeras eran diferentes de las tradicionales, comprendiendo básicamente su capacidad para adaptar tecnologías importadas a sus condiciones de producción, con reducción de costes.²⁰⁵ Las *multinacionales del tercer mundo* desarrollarían la capacidad para operar, con competitividad, niveles de producción menores, en industrias intensivas en mano de obra y aprovechamiento de insumos locales, lo que les permitiría competir con estrategia de bajo coste.²⁰⁶

De acuerdo con Lecraw, las motivaciones para invertir en el exterior de las empresas procedentes de países emergentes, como India, eran bien diferentes de las razones de las empresas tradicionales de países desarrollados. El autor cuya tesis doctoral (defendida en Harvard University, en 1976), aborda tecnologías alternativas

²⁰⁵ KUMAR, K., McLEOD, M.G. (Eds.). (1981). *Multinationals from Developing Countries*. Lexington Books, Lexington, MA.

LALL, S. (1983). *The New Multinationals: the spread of third world enterprises*. Wiley, New York.

LECRAW, D.J. (1977). *Direct investment by firms from less developed countries*. Oxford Economic Papers 29, p. 445-457.

LECRAW, D.J. (1993). *Outward direct investment by Indonesian firms: motivation and effects*. Journal of International Business Studies 24, p. 589-600.

WELLS, L.T. (1983). *Third World Multinationals*. MIT Press, Cambridge, MA

YEUNG, H.W.C. (1999). *Competing in the global economy: the globalization of business firms from emerging economies*. In: Yeung, H.W.C. (Ed.), *The Globalization of Business Firms from Emerging Economies*. Edward Elgar, Cheltenham.

²⁰⁶ LALL, S. (1983). *The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises*. Wiley, New York.

WELLS, L.T. (1983). *Third World Multinationals*. MIT Press, Cambridge, MA

adoptadas por subsidiarias tailandesas de empresas ubicadas en otros países en desarrollo, parte del principio que las exportaciones de estos países compiten en el mercado internacional con base en precio, enfrentando dificultades tales como tarifas y competidores locales. Así, el principal objetivo de estas empresas al hacer inversiones directas en Tailandia sería asegurar su mercado, aumentando sus posibilidades de supervivencia. El autor observó que las multinacionales extranjeras tenían propensión a instalar bases completas en Tailandia, valiéndose de los sistemas de distribución de empresa locales mediante la formación de *joint ventures*.

Algunos autores, inclusive Lecraw,²⁰⁷ consideran la existencia de olas de inversión oriundas de las empresas multinacionales procedentes de países emergentes, y las dividen en dos partes. En la primera ola de IED de las multinacionales emergentes, situaciones específicas de sus países de origen, como los programas de sustitución de importaciones permitieron que estas empresas desarrollasen tecnología de producción adecuadas a su mercado externo por las cuales culminaron por viabilizar su entrada en países próximos, que poseían ambiente jurídico institucional semejante. De esta forma, estas primeras investigaciones realizadas a finales de la década de los años setenta y principios de los noventa, denominadas por Ramamurti,²⁰⁸ como las empresas multinacionales infantiles, fueron marcadas por la instalación de unidades industriales en los países vecinos con características semejantes a las unidades existentes en el mercado doméstico.

La empresa, para participar en la actividad económica, debe poseer una ventaja competitiva. Y estas son diferenciadas en dos tipos: ventajas competitivas de activo y transaccionales. La *ventaja competitiva de activo* esta basada en la propiedad de activos específicos, incluyendo los activos intangibles, por ejemplo, los derechos de propiedad referidos a tecnología, la innovación de productos, marcas y la reputación, la

²⁰⁷ GAMMELTOFT, P. (2008). *Emerging Multinationals: outward FDI from the BRICS countries*. International Journal for Technology and Globalization. v.4, n.1, p. 5-22.

RAMAMURTI, R.; SINGH, J. (2009). *Emerging multinationals in emerging markets*. Cambridge. UK: Cambridge University Press.

VAN AGTMAEL, A. (2008). *El Siglo de los mercados emergentes. Cómo una nueva clase de empresas está tomando el mundo*. Barcelona: Granica.

SILVA, C.A. (2014). *La emergencia de los BRICS: Brasil y Sudáfrica en las relaciones Sur-Sur*. Anuario Latinoamericano Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales. v 1.

²⁰⁸ RAMAMURTI, R. (2008). *What Have We Learned About Emerging-Market MNEs? Insights from a multi-country research project*. Prepared for the Conference "Emerging Multinationals: Outward FDI from Emerging and Developing Economies." Copenhagen Business School, Copenhagen: October.

gestión de los conocimientos o la propiedad. La *ventaja competitiva transaccional* es la capacidad de la empresa para beneficiarse del ahorro de costes de transacción en la producción internacional. Efectivamente, muchas de las empresas multinacionales de países emergentes de los primeros tiempos poseían fundamentalmente ventajas de activos y escasas ventajas transaccionales. Situación distinta a la encontrada en las multinacionales tradicionales de los países desarrollados que despliegan su estrategia de internacionalización en un mundo global, siendo su motivación principal la búsqueda de la eficiencia, basada en las ventajas competitivas intensivas en activos y en ventajas transaccionales.²⁰⁹

De este modo, una de las principales diferencias entre las multinacionales tradicionales y las empresas oriundas de países emergentes fueron que estas últimas tenían instituciones más débiles en su mercado de origen, debilidad de sus ventajas competitivas y el estatus de recién llegadas.

En contraste, en la década de 1980 algunas empresas multinacionales de países emergentes habían comenzado a operar en los países desarrollados con base a sus habilidades adquiridas,²¹⁰ como es el ejemplo de la cementera mexicana Cemex o el fabricante de aviones brasileño Embraer, que se habían convertido en líderes en sus industrias. Hechos que han promovido un interés académico renovado en el desarrollo del tema que nos ocupa.²¹¹

Considerado como un punto de inflexión en el desarrollo histórico de los países emergentes, los años 90 marcaron el inicio de la segunda oleada de internacionalización de las empresas multinacionales de países emergentes. Periodo por el cual estas empresas emergentes empezaron a adquirir carácter más global, experimentando mejoras en las ventajas de localización, ventajas competitivas de activos y también (pero en menor medida), en ventajas transaccionales. Durante estos

²⁰⁹ OP. CIT. 13

²¹⁰ GHYMN, K.I., (1980). *Multinational enterprises from the third world*. Journal of International Business Studies 11, p. 118–122.

ULGADO, F.M., et al. (1994). *Multinational enterprises from Asian developing countries: management and organizational characteristics*. International Business Review. n. 3, p. 123–133.

²¹¹ AULAKH, P.S., (2007). *Emerging multinationals from developing economies: motivations, paths and performance*. Journal of International Management 13 (3), p. 235–240.

LUO, Y., TUNG, R.L., (2007). *International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective*. Journal of International Business Studies. n. 38 (4), p. 481–498.

años, los gobiernos de muchos países en desarrollo, principalmente en América Latina, África subsahariana y los países europeos que habían sido influenciados por la Unión Soviética,²¹² implementaron una serie de reformas económicas para promover el libre mercado.²¹³ Estas reformas fueron decisivas para el surgimiento de las multinacionales de los países emergentes e representaron una competencia para las transnacionales procedentes de economías desarrolladas.

Algunos autores²¹⁴ alegan la existencia de una tercera oleada de inversión extranjera directa de las empresas multinacionales de países emergentes. Sin embargo, como han señalado Narula y Nguyen,²¹⁵ esto parece ser simplemente una extensión de la segunda. Gammeltoft muestra que la motivación de la segunda oleada incluye la búsqueda de activos y, por lo tanto, la EM en las regiones desarrolladas no solo para explotar sus activos existentes, sino también para la adquisición de activos distintivos. Sin embargo, es importante destacar que en la segunda oleada de IED las empresas multinacionales de países emergentes ingresan simultáneamente en los países desarrollados y en los menos desarrollados.

Posteriormente, los estudios acerca de este tema empezaron a plantear como los países en desarrollo fueron capaces de generar salidas de IDE y que implicaciones tenían para su desarrollo económico. La participación de los mercados emergentes en los flujos de salida IDE generó grandes expectativas, se esperaba que ello facilitaría un mayor nivel de cooperación entre los países emergentes, así como el incremento de la transferencia de capital y capacidades entre los mercados emergentes.

²¹² RODRIK, D. (2006). *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Journal of Economic Literature, v. XLIV. p. 973–987.

²¹³ CASANOVA, L. (2010). *Las multinacionales latinoamericanas en los albores de una oportunidad*. Revista de Administración de Empresas. Fundación Getulio Vargas. Brasil, v. 50(4), p. 439-445.

CUERVO-CAZURRA, A. (2007). *Liberalización económica y multilatinas*. Globalization, Competitiveness and Governability. v. 1, p. 66-87.

GUILLEN, M. F. & GARCIA-CANAL, E. (2009). *The American Model of Multinational Firm and the "New" Multinationals From Emerging Economies*. Academy of Management Perspectives. n. 23:2, p. 23-35.

²¹⁴ GAMMELTOFT, P. (2008). *Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries*. International Journal of Technology and Globalization, v. 4, n. 1.

ANDREFF, W. (2003). *The Newly Emerging TNCs from Economies in Transition: a Comparison with Third World Outward FDI*. Transnational Corporations. n. 12 (2), p. 73-118.

²¹⁵ NARULA, R. y NGUYEN, Q. (2011). *Emerging Country MNEs and the Role of Home Countries: separating fact from irrational expectations*. University of Reading Discussion Paper Series.

Así, la inversión extranjera directa tuvo un papel relevante en el proceso de transformación económica y crecimiento de muchos países emergentes, en las últimas dos décadas. La entrada de capitales, tecnología y capacidad gerencial de los países industrializados benefició los mercados emergentes de tal modo que, en corto período de tiempo, algunas de sus empresas acumularan capital y conocimiento, lo que les permitió invertir en el exterior, tornándose “multinacionales emergentes.”²¹⁶

De este modo, fueron observados algunos cambios en el marco jurídico y el comportamiento de los países emergentes de donde proceden estas empresas. En el primer momento, la mayoría de empresas operaban con recursos naturales y con la utilización de mano de obra barata, además, muchas eran de propiedad estatal.²¹⁷ Asimismo, utilizaron su ventaja de multinacionalización a través de buenas prácticas de gestión y tecnologías, que fueron adaptadas para operar en otros países de desarrollo y pocos de ellos eran líderes del mercado.²¹⁸

Las empresas multinacionales tradicionales poseen marcas conocidas, proceso de innovación y tecnologías sofisticadas, sistemas de gestión eficientes, aparte de acceso a recursos financieros, talentos, y redes de distribuidores y de distribución.²¹⁹ En contrapartida, los países en desarrollo poseen *vacíos o deficiencias institucionales*, que consisten en la falta de intermediarios especializados, de sistemas de reglamentación eficientes, de mecanismos que garanticen la aplicación y cumplimiento de los contratos, mercados de capitales poco desarrollados, consumidores exigentes, pero sensibles a precios, infra-estructura deficiente, burocracia, ambientes económico y político volátiles. Esto dificulta y encarece el acceso de empresas de estos países al capital o recursos humanos cualificados, y torna más difíciles las inversiones en pesquisa y desarrollo o en la construcción de marcas globales.

²¹⁶ NARULA, R e ZANFEI, A. (2006). *Globalization of innovation: the role of multinational enterprises*. In J. FAGERBERG, D.C. MOWERY e R.R. NELSON (Eds.). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford.

²¹⁷ HEENAN, D.A., KEEGAN, W.J. (1979). *The rise of third world multinationals*. *Harvard Business Review* 57, p. 101–109.

²¹⁸ VERNON, H; WORTZEL, L.H., (1988). *Globalizing strategies for multinationals from developing countries*. *Columbia Journal of World Business*, v.23, p. 27–35.

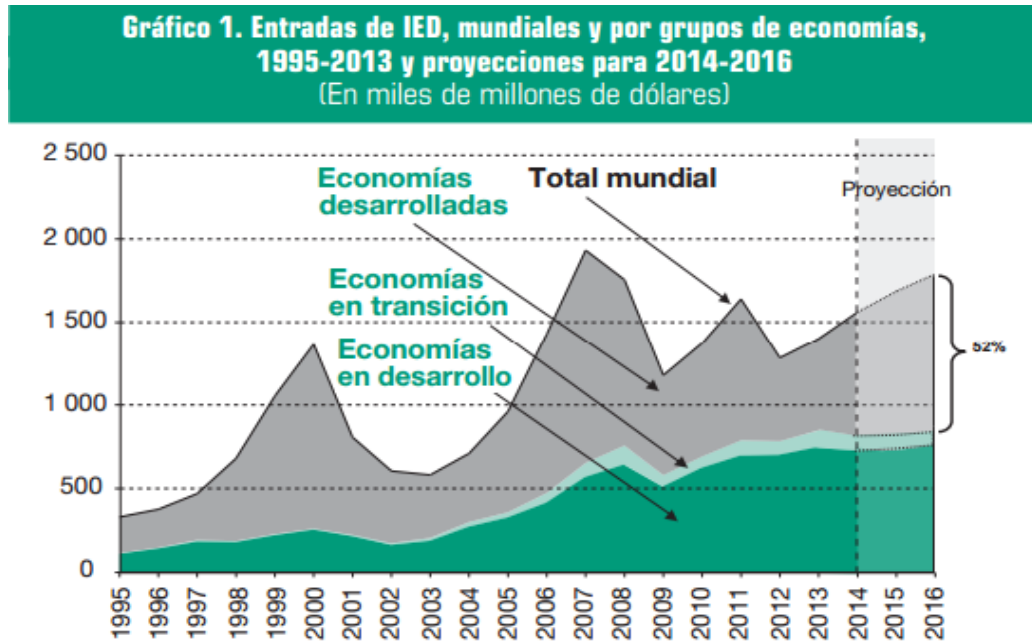
²¹⁹ KHANNA, T. e PALEPU, K.G. (2006). *Emerging giants: building world-class companies in developing countries*. *Harvard Business Review*, p. 60-69.

Pese a la recesión mundial, las empresas transnacionales de los países en desarrollo, prosiguieron su expansión en el extranjero. En el año 2012 las economías en desarrollo superaron a las economías desarrolladas como receptoras de la inversión extranjera directa (IED).

Según la UNCTAD (2014), este crecimiento seguirá esta tendencia. Según estas previsiones, Asia seguirá siendo la región más dinámica, con un crecimiento de alrededor del 5,5%. Entre los mayores países de la región, China continúa ocupando el primer lugar, con una tasa de crecimiento estimada de cerca del 7,5% en 2014, basada en la demanda interna, mientras hay algunos indicios incipientes de un mayor papel del consumo privado y público. El crecimiento de la India se acelerará hasta una cifra estimada en el 5,5% de resultados del mayor consumo privado y de un aumento de las exportaciones netas; en cambio, la inversión estará estancada. La mayoría de los países del Asia Sudoriental deberían mantener un crecimiento igual o superior al 5%, impulsado por el consumo privado y la inversión fija, sin apenas ninguna contribución de las exportaciones netas. Los resultados económicos son más variados en el Asia Occidental, donde varios países se han visto directa o indirectamente afectados por conflictos armados. Turquía está expuesta a la inestabilidad financiera y quizás no pueda mantener una tasa de crecimiento que depende en gran medida de la expansión del crédito interno.²²⁰

Como consecuencia del mayor crecimiento previsto de la IED en los países desarrollados, la distribución regional de la IED puede volver al “modelo tradicional” de una mayor parte correspondiente a los países desarrollados en las entradas mundiales (gráfico 1). No obstante, los flujos de IED hacia las economías en desarrollo se mantendrán en un nivel alto en los próximos años.

²²⁰ UNCTAD (2014). *Informe sobre las inversiones en el mundo*. New York: United Nations.



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2014.

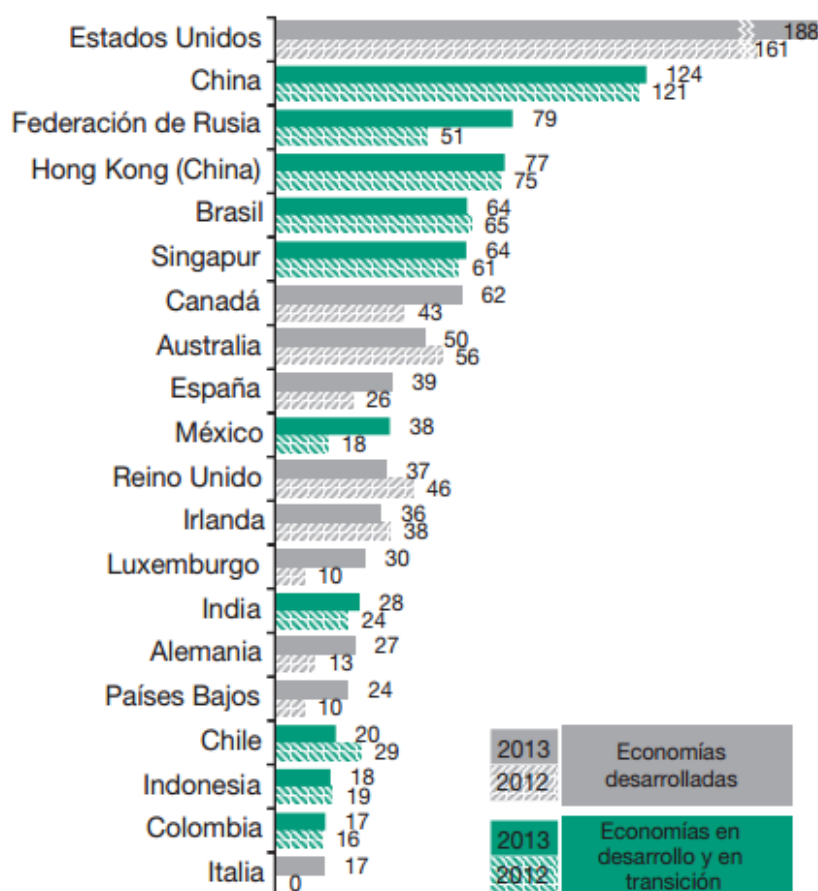
En la misma línea de razonamiento Van Agtmael, entiende que orientarse desde el comienzo y con fuerza hacia las exportaciones representa el principal factor de éxito de las empresas multinacionales de países emergentes, conforme demuestra su estudio, donde la mayoría de 21 de las 25 empresas poseen categoría mundial. Además destaca muchas características en común entre estas y las multinacionales procedentes de Estados Unidos, Europa o Japón, como:

- “Son ampliamente reconocidas como líderes en sus sector industrial en el ámbito global, no sólo en el nacional o en el regional.
- Gozan verdaderamente de una presencia global en exportaciones y, con frecuencia, en producción.
- Su participación de mercado se cuenta entre las tres principales en un número suficiente de países como para ser consideradas jugadores de categoría mundial.
- Son globalmente competitivas no solo en precio sino también en calidad, tecnología, diseño y administración.

- Pueden compararse con las más grandes y mejores del mundo.”

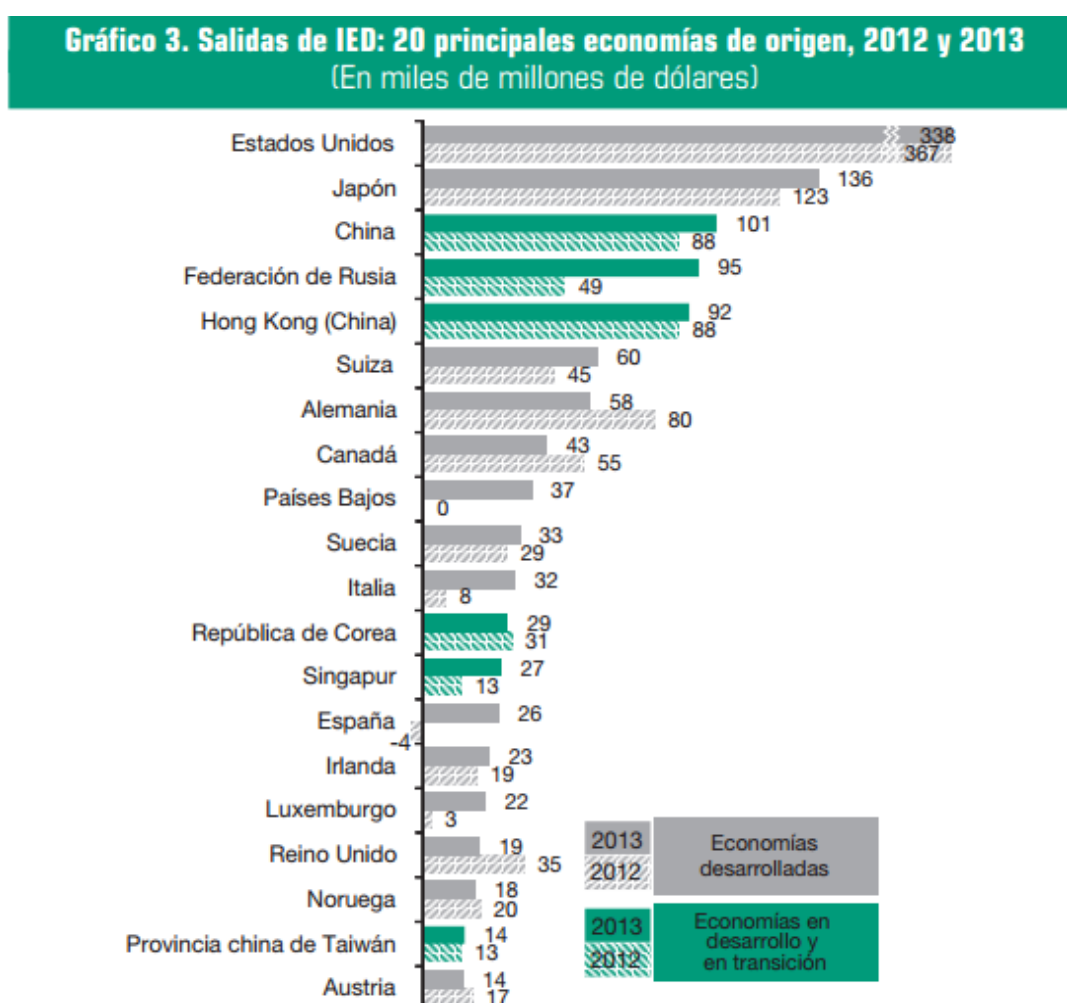
Aunque la IED hacia las economías desarrolladas reanudó su recuperación después de la fuerte caída de 2012, se mantuvo en un porcentaje históricamente bajo del total de los flujos mundiales de IED (39%), y aun así un 57% por debajo de su máximo de 2007. Así, los países en desarrollo mantuvieron su ventaja sobre los países desarrollados por un margen de más de 200.000 millones de dólares por segundo año consecutivo. Los países en desarrollo y las economías en transición constituyen ahora también la mitad de las 20 primeras economías clasificadas por sus entradas de IED (gráfico 2). México ascendió al décimo lugar. China registró un máximo histórico en sus flujos de entrada y mantuvo su posición como el segundo mayor receptor del mundo.

Gráfico 2. Entradas de IED: 20 principales economías receptoras, 2012 y 2013
(En miles de millones de dólares)



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2014.

En 2014, se observa que “la IED de las empresas transnacionales (ETN) de países en desarrollo alcanzó 454.000 millones de dólares, lo que constituye otro récord. Junto con las economías en transición, representaron el 39% de las salidas mundiales de IED, en comparación con solo el 12% a principios de la década de 2000. Seis economías en desarrollo y en transición se clasificaron entre los 20 mayores inversores del mundo en 2013 (gráfico 3). Las empresas transnacionales de países en desarrollo están adquiriendo cada vez más filiales extranjeras de ETN de países desarrollados en los países en desarrollo.”²²¹



Fuente: UNCTAD, Informe sobre las inversiones en el mundo 2014.

Aun con relación a las economías emergentes, todavía no está claro en qué medida la expansión de la demanda interna estuvo sostenida por una auténtica expansión de los ingresos o bien por burbujas insostenibles de activos y un excesivo

²²¹ Ídem.

endeudamiento de los consumidores (con probables variaciones significativas de un país a otro). Con todo, la posible vulnerabilidad de las economías en desarrollo y las economías emergentes en esta nueva normalidad se ve exacerbada por la debilidad persistente de la arquitectura financiera internacional. En tales circunstancias, los flujos de capitales pueden tener efectos significativos, y no siempre favorables, en la economía real y en la capacidad de los responsables políticos de hacer frente a impactos imprevistos. (UNCTAD 2014).

Además, las salidas de IED de los países en desarrollo también alcanzaron un nivel récord. Las empresas transnacionales (ETN) de las economías en desarrollo están adquiriendo cada vez más filiales de sociedades de países desarrollados situadas en sus regiones. Las economías en desarrollo y en transición invirtieron, conjuntamente, 553.000 millones de dólares, o el 39% de las salidas mundiales de IED, en comparación con solo el 12% a principios de la década de 2000.²²²

Lo relevante de los datos en cuestión, a parte de los importes citados, es también el hecho cualitativo de que ese aumento de renta ha provocado una modificación en la estructura de consumo, con una mayor proporción de bienes de lujo.

En conclusión, las empresas multinacionales oriundas en países emergentes precisan competir de forma diferenciada de las empresas multinacionales tradicionales y desarrollar competencias en el exterior y también la capacidad de transferir tales competencias de manera más rápida y activa, como fuente de ventaja competitiva.²²³ Esto significa que ellas necesitan explorar las competencias de la matriz y construir competencias en las subsidiarias. Sin embargo, la competitividad solo será asegurada si la empresa sabe aprovechar de manera global las competencias desarrolladas en las subsidiarias, o sea, detener la capacidad de transferir competencias del centro para a periferia e vice-versa.

²²² OP. CIT. 108

²²³ MATHEWS, J.A. (2006). *Dragon multinationals: new players in 21st century globalization*. Asia Pacific Journal of Management. n. 23, p. 5–27.

2.4. DIRECTRICES DE LA ORGANIZACIÓN PARA LA COOPERACIÓN ECONÓMICA Y EL DESARROLLO (OCDE) PARA EMPRESAS MULTINACIONALES.

Después de haber visto el fuerte incremento de la IED en procedencia de países emergentes, conviene ver el marco jurídico en el que la principal organización internacional que se ha ocupado de la IED y las multinacionales, desde hace años ha planteado de manera orientativa, el cuadro legal en el que debe moverse la inversión internacional y la empresas multinacional aun, a pesar de los lejos que se está respecto a un normativa internacional globalmente aceptada. Ello nos lleva a plantearnos si las Directrices de la OCDE constituyen un marco jurídico internacional suficiente para encauzar o corregir las tendencias a las que se ha hecho elusiva respecto a la internacionalización de la empresa.

Las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales²²⁴ (en adelante, las Directrices), son recomendaciones dirigidas a las empresas multinacionales. Enuncian principios y normas voluntarias para una conducta empresarial responsable compatible con las legislaciones aplicables. El objetivo de las Directrices es garantizar que las actividades de esas empresas se desarrollen en armonía con las políticas públicas, fortalecer la base de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en las que desarrollan su actividad, contribuir a mejorar el clima para la inversión extranjera y potenciar la contribución de las empresas multinacionales al desarrollo sostenible.

Las Directrices forman parte de la Declaración de la OCDE sobre Inversión Internacional y Empresas Multinacionales, cuyos elementos restantes se refieren al tratamiento nacional, a las obligaciones contradictorias impuestas a las empresas y a los incentivos y desincentivos a la inversión internacional. Ahora bien ¿Son estas directrices suficientes para alterar la fuerza de las motivaciones de internacionalización hasta ahora analizadas?

²²⁴ OCDE. Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales.

Las directrices de la OCDE para las empresas multinacionales puede ser considerada un débil mecanismo de control *ad hoc* en relación a la fortaleza jurídica del Derecho Comercial Global, pues no tiene capacidad para contra restar los derechos de las empresas transnacionales. Sin embargo, desde un análisis social jurídico existen una serie de parámetros técnicos, como las denuncias directas contra las empresas transnacionales ante los Puntos Nacionales de Contacto (PNC), que pueden generar condiciones ventajosas para la acción social y sindical. El uso intensivo de sus sistemas de control permitirá calibrar si su filosofía se desplaza hacia la lógica de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) o si profundiza en sistemas de controles normativos.

La OCDE ofrece un foro donde los gobiernos puedan trabajar conjuntamente para compartir experiencias y buscar soluciones a los problemas comunes. Tiene como objetivo entender cómo se conduce al cambio económico, social y ambiental, a través de la medición de la productividad y los flujos globales del comercio e inversión. Analizan y comparan datos para realizar pronósticos de tendencias y fijan estándares internacionales dentro de un amplio rango de temas de políticas públicas.

En Julio de 1976 los países de la OCDE acordaron unas reglas homogéneas para el apoyo público de la internacionalización. Pretendían evitar la competencia entre países, que estaba llevando a las administraciones a asumir cada vez más riesgos. El objetivo era evitar distorsiones en el mercado y disminuir riesgos públicos. Los acuerdos se refieren a cuestiones relacionadas con los tipos de interés mínimos a aplicar en los créditos a la exportación, los mecanismos para establecer la clasificación de riesgos, las condiciones para la ayuda ligada, la exclusión de determinados sectores de los acuerdos (material militar, construcción naval, centrales nucleares, fabricación de aviones) etc.. Son acuerdos que los firmantes se comprometen a cumplir al margen del rango legal que adquieran en cada país.

Entre los objetivos de las Directrices se destacan expandir el libre comercio, fortalecer la economía de mercado y generar desarrollo económico a lo largo del planeta. La lógica neoliberal marca sus pautas de comportamiento, de ahí que los acuerdos políticos y económicos acordados en su seno tengan plena eficacia solo si los

marcos normativos y reglas adoptadas son acatados por los Estados miembros. Sirven, para establecer criterios armónicos y cohesionados que confluyan con las decisiones tomadas en el seno del FMI, el Banco Mundial, el G8 y la OMC. La OCDE convierte sus resoluciones en reglas universales, asumidas directa o indirectamente por consecuencia del peso de sus miembros a la economía mundial, y los países no miembros en desarrollo se ven forzados a seguirlas. Su posible incumplimiento provocaría su marginación de los mecanismos económicos mundiales, de ahí que sus decisiones formen parte del elenco informal pero regulador y plenamente eficaz del Derecho Comercial Global.

Así, la Declaración sobre Inversiones Internacionales y Empresas Multinacionales de la que forman parte las Directrices aquí analizadas, expresa la fortaleza de los derechos de las empresas transnacionales reflejados normativamente en el principio de trato nacional, en los instrumentos de incentivos y desincentivos sobre la inversión directa y en los sistemas de solución de conflictos, mientras las obligaciones se reflejan en las meras recomendaciones de los gobiernos de la OCDE a las multinacionales articuladas en torno a las Directrices emitidas bajo principios y normas voluntarias.²²⁵

En conclusión, las Directrices no son un estándar adicional a los ya existentes en el marco internacional (OCDE, Naciones Unidas) en relación con el desarrollo sostenible y las empresas, sino que constituyen una integración de los instrumentos preexistentes enfocada a su aplicación práctica por parte de las empresas. Tratase de una herramienta para la internacionalización de las empresas bajo la óptica del desarrollo sostenible, contemplando este concepto desde el amplio abanico de las materias ya tratadas por diferentes convenios y políticas internacionales elaboradas bajo el consenso y aprobación de diferentes grupos de interés.

De toda manera, como ha quedado dicho, y aunque a continuación las resúmanos, no alteran la mayoría de los parámetros explicativos a la internacionalización de las empresas.

²²⁵ ARAGÓN, J., ROCHA, F. (2004). *La responsabilidad social de las empresas en España. Una aproximación desde la perspectiva laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

Tales líneas de las Directrices pueden ser resumidas de la siguiente manera:

- Publicación de informaciones;
- Respecto a la normativa referente al empleo y las relaciones laborales;
- Protección al medio ambiente;
- Medidas de promoción a la erradicación de la corrupción;
- Protección al interés de los consumidores;
- Garantizar que sus actividades son compatibles con las políticas y planes en materia de ciencia y tecnología de los países en los que ejercen su actividad;
- Competitividad sin perjuicio de las disposiciones legales y reglamentarias aplicables;
- Pago puntual de sus deudas fiscales.

2.5. DIFERENCIAS ENTRE LAS TRANSNACIONALES TRADICIONALES Y LAS NUEVAS TRANSNACIONALES

La multiplicación de las corrientes financieras internacionales se ha dado principalmente, en virtud de la globalización financiera. Así como la liberalización comercial se reconoce como ventajosa en general por las diferentes líneas teóricas, existen opiniones enfrentadas, en cuanto a los efectos de la libre circulación mundial de capitales. Entre sus defensores, se encuentra Stanley Fischer, que considera que la globalización financiera permite una asignación más eficiente de los capitales y es vital para países con pocos ingresos. En este caso, se deduce que los supuestos beneficios de la globalización financiera, repercutirían en un principio, especialmente en los países emergentes, ya que disponen de capitales más reducidos.

La corriente opuesta a este pensamiento, defendida entre otros, por el economista Joseph Stiglitz, premio Nobel de Economía en 2001, considera que el libre flujo de capital sin restricción alguna, perjudica la estabilidad financiera mundial. El sostiene, igualmente, que la última crisis financiera mundial, puso de manifiesto que el modelo de fundamentalismo de mercado no funciona y critica la complejidad de los

productos financieros que han provocado la crisis, así como los incentivos al riesgo de los sistemas de retribución de los directivos.²²⁶

Así, el entendimiento acerca del flujo de inversiones internacionales dista mucho de alcanzar opiniones coincidentes. No obstante, el análisis aquí efectuado se centra en algunos elementos que permiten apreciar la naturaleza, importancia y problemática de las empresas multinacionales como actores en el diseño de la política internacional, no solamente a cerca de su rol específico económico y empresarial, pero también, en interacción con otros actores y particularmente con los Estados, y en un contexto determinado, que se está dando a través del proceso de globalización de las últimas décadas. Se trata de identificar algunas constantes de esas interacciones.

Desde inicio del siglo XX, las grandes empresas vienen implementando diferentes estrategias para su expansión, entre los cuales, en lugar de competir entre ellas, concibieron que la integración “vertical” (que implica la articulación de las diferentes fases del proceso productivo), y la “horizontal” (que requiere el control de un producto o un tipo de producto por una empresa), de la economía, representaba una alternativa mucho más rentable, logrando una creciente concentración del capital.²²⁷ Hechos que se ha dado primero, por medio del holding resultante de la fusión entre grandes conglomerados, que en consecuencia, acabaron por incrementar su influencia en las políticas nacionales e internacionales de los países.

El primer análisis global de las empresas multinacionales e inversión directa extranjera, fue realizado por Stephen Hymer,²²⁸ que en su tesis doctoral observó que el “control de la empresa extranjera se desea para acabar con la competencia entre aquella empresa extranjera y las empresas de otros países.”

Las empresas transnacionales son uno de los principales vehículos de la internacionalización de capital y, a la vez, uno de los protagonistas más importantes de los procesos de globalización, integración y regionalización del capital. Aunque sus

²²⁶ STIGLITZ, J.E. (2002). *El malestar en la globalización*. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Taurus. (Original: *Globalization and its Discontents*, 2002.).

²²⁷ FURTADO, C. (1971). *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Buenos Aires: CEPAL.

²²⁸ OP.CIT. 46

orígenes son anteriores e imprecisos, fue solo a partir de los 50 que los investigadores pasaron a entender su naturaleza y sus factores determinantes.

De este modo, el modelo tradicional de empresa multinacional caracterizado por la IDE, dominó la economía global durante gran parte del siglo XX. Este modelo tiene sus orígenes en la segunda revolución industrial de finales del siglo XIX, y las empresas británicas, norteamericanas y europeas se expandieron por todo el mundo sobre la base de activos intangibles. Además, el punto culminante de su expansión mundial se alcanzó en los años 60 y principios de los 70, cuando las barreras al comercio y a la inversión desaparecerán gradualmente en todo el mundo.²²⁹

Otra cuestión que merece destaque, son las transnacionales japonesas que alcanzaron su apogeo en los 70 y 80, añadiendo así, mas diversidad al universo de estas grandes corporaciones.²³⁰ Todas estas empresas procedentes de países relativamente ricos y tecnológicamente avanzados, tenían en común una serie de características. Entre ellas se destacaban sus fortalezas tecnológicas, de marketing y directivas, que les permitieron superar la “ventaja del extranjero” en diversos mercados, invirtiendo en su mayor parte en subsidiarias de plena propiedad o de propiedad mayoritaria, transfiriendo tecnología, productos y experiencia a sus empresas filiales distribuidas en todo el mundo.²³¹

Asimismo, dado el considerable incremento y rapidez del proceso de globalización, la decisión de expandir más allá de las fronteras se tornó un requisito esencial en la supervivencia de las empresas, principalmente aquellas procedentes de países emergentes, considerando la vulnerabilidad económica a que están sometidas durante las crisis financieras mundiales. La literatura de gestión internacional enfatiza que las empresas buscan presencia en el mercado extranjero por, al menos dos razones: a) para conseguir ser competitivas en el contexto industrial y; b) para capitalizar un conjunto singular de ventajas competitivas tanto intangibles cuanto tangibles, por ejemplo: la experiencia gerencial sobre nuevos negocios e el acceso a recursos

²²⁹ CHANDLER, A. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise*. MIT Press, Cambridge. MA.

²³⁰ KENNEY, M. & FLORIDA, R.L. (1993). *Beyond mass production: The Japanese system and its transfer to the US*. Journal of Engineering and Technology Management. Oxford: Oxford University Press

²³¹ OP.CIT. 79

tecnológicos y procesos de producción innovadores.²³² La expansión internacional significaría para estas empresas la oportunidad para crecer y para crear valor, es decir, para aumentar su desempeño corporativo en términos de rentabilidad.²³³

De este modo, a finales de los 80 e inicio de los 90 las empresas multinacionales procedentes de países en desarrollo, de ingresos medios/altos o ricos en petróleo, han seguido modelos totalmente diferentes de expansión internacional, con la clara pretensión de alcanzar el liderazgo mundial en sus respectivos sectores.²³⁴ Según Caves²³⁵, existe cierta dificultad en explicar las inversiones horizontales, procedentes de empresas de países en desarrollo, teniendo en cuenta la suposición de que estas, sean efectuadas como consecuencia de la posesión de activos intangibles, como son la tecnología, la marca o las habilidades de marketing. Y no se espera que las empresas de países en vías de desarrollo, los posean, al menos no la misma clase de activos intangibles que poseen las multinacionales convencionales.²³⁶

No obstante, al gran crecimiento experimentado por las empresas transnacionales tradicionales, la apertura al mercado internacional de grandes países, como China e India, han permitido una mayor incorporación de fuerza laboral, con la subsecuente reducción de costes en muchos productos y servicios, además de la aparición de nuevos consumidores. La satisfacción de esta nueva demanda requiere un suministro sostenido de materias primas, lo que ha impulsado las exportaciones en países en vías de desarrollo y aumentado sus tasas de crecimiento.²³⁷

Las teorías y las razones de la inversión internacional señaladas en la literatura, son normalmente apuntadas para las grandes empresas transnacionales, cuyas

²³² BLOODGOOD, J. M.; et. al. (1996). *The internationalization of new high-potential US ventures: antecedents and outcomes*. Entrepreneurship: Theory and Practice. v. 20, n. 4, p. 61-76.

GERINGER, J. M. et al. (1989). *Diversification strategy and internationalization: implications for MNE performance*. Strategic Management Journal. v. 10, n. 2, p. 109-119

²³³ BARRINGER, B. R.; et. al. (1998). *Small business growth through geographic expansion: a comparative study*. Journal of Business Studies. v. 13, p. 467-492.

LU, J. W.; BEAMISH, P. W. (2001). *The internationalization and performance of SMEs*. Strategic Management Journal. v. 22, p. 565-586.

²³⁴ OP. CIT. 224

²³⁵ CAVES, R. E. (1996). *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. New York: Cambridge University Press.

²³⁶ LALL, S. (1983). *The New Multinationals*. New York: Wiley. p. 4

²³⁷ NEUMANN, R. A. (2007). *Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados Estudios Internacionales*. Chile: Instituto de Estudios Internacionales. n. 158, p. 59-99.

sedes se localizan en países desarrollados. En el caso de las empresas procedentes de países emergentes, es necesario llevar en consideración que la motivación para la internacionalización puede basarse en ventajas adicionales que no están presentes, o no están enfatizadas, en la literatura general a cerca de la internacionalización de empresas. Entre estas, se puede mencionar, como hipótesis de trabajo: el menor costo de capital en mercados más desarrollados, que puede beneficiar toda la operación de la empresa; la construcción de valor de marca, a través de la reputación a partir de la presencia en mercados externos; y las diferencias de acceso a tecnología en el mercado de destino; entre otros.²³⁸

Las principales características de las empresas multinacionales tradicionales comparadas a las multinacionales de países en desarrollo, se encuentran principalmente en su acelerada internacionalización, a medida que han intentado reducir la distancia entre la cobertura de mercado y la presencia global de las empresas multinacionales.²³⁹ Esta rápida expansión internacional desafía en cierto modo, la teoría tradicional que defiende un proceso de internacionalización gradual por etapas.²⁴⁰ Guillén y García-Canal,²⁴¹ también han considerado distinciones entre estas empresas, conforme tabla abajo:

Tabla 1. Características principales de las nuevas multinacionales

Ritmo acelerado de su internacionalización	La internacionalización se ha dado de forma acelerada a medida que han intentado reducir la distancia entre su cobertura de mercado y la presencia global de las empresas multinacionales de los países más desarrollados.	Matthews(2006), Ramamurti, et.al. (2009), Cuervo-Cazurra, (2007)
Mejora de capacidades	La expansión de las nuevas ET corre en paralelo al proceso de mejora y actualización de capacidades a través del cual los recién llegados buscan el acceso a recursos y capacidades externas para ponerse al nivel de sus competidos más avanzados.	Fleury y Fleury (2007), Prahalad y Hamel (1990).

²³⁸ XAVIER, A. N. et. Al. (2013). *A internacionalização da empresa brasileira: A literatura e alguns fatos estilizados*. SOBEET.

²³⁹ OP.CIT. 224

²⁴⁰ OP.CIT. 185

²⁴¹ OP.CIT. 79

Capacidades políticas más fuertes	A pesar de carecer de dotación de recursos equivalentes, las nuevas empresas multinacionales normalmente poseen capacidades políticas más fuertes, pues están acostumbradas a tratar con gobiernos discrecionales y/o inestables en sus países origen, así están mejor preparadas para un entorno institucional débil.	Cuervo-Cazurra y Genc (2008); García-Canal y Guillén (2008).
Trayectoria dual	En la expansión internacional las nuevas multinacionales necesitan equilibrar el deseo de una <u>mayor cobertura global de mercado</u> (entrada en países emergentes o en vías de desarrollo), <u>con la necesidad de aumentar sus capacidades</u> (entrada en países desarrollados, más exigentes que facilitan aumentar sus capacidades y ampliar su ámbito geográfico de aplicación optimizados globalmente).	Casson (1991), Pearce y Singh (1991), Guillén (2008)
Mejor adaptabilidad	Las nuevas ET utilizan simultáneamente las alianzas globales y las adquisiciones para superar la ventaja del extranjero y conseguir acceder a sus ventajas competitivas con el propósito de aumentar sus propios recursos competitivos.	Mathews (2006), Rui y Yip (2008).

Fuente: Adaptada de Guillén, M.F. y García-Canal, E. (2011)

Otra característica de las multinacionales de países en desarrollo es que, independientemente del país de origen, no tienen que superar simplemente la desventaja del extranjero, al encontrarse en una ambiente de inferioridad frente a sus competidores locales, principalmente como consecuencia del desconocimiento de las características del mercado local, sino también la desventaja de ser recién llegados a la escena internacional y carecer, por consiguiente, de los recursos y de las capacidades de las multinacionales establecidas en los países más avanzados. De esta forma, la expansión internacional de las nuevas multinacionales tiene como prioridad el desarrollo del proceso de mejorías y actualizaciones de capacidades externas, para así, conseguir

alcanzar el nivel de sus competidores más adelantados, reduciendo su diferencial de competitividad con respecto a las multinacionales establecidas.²⁴²

Considerando que las nuevas multinacionales no gocen de la misma dotación de recursos equivalentes a las empresas multinacionales tradicionales, ellas normalmente poseen una ventaja sobre las segundas, que es la tendencia de poseer capacidades políticas más fuertes. La razón de esto se da en virtud de que las nuevas están más acostumbradas a relacionarse con gobiernos discrecionales y/o inestables en sus países de origen, están mejor preparadas que las multinacionales tradicionales, para triunfar en países extranjeros caracterizados por un entorno institucional débil.²⁴³

Además, la trayectoria dual en la expansión internacional, pues se enfrentan a un dilema significativo en su expansión internacional: equilibrar la aspiración de una mayor cobertura global de mercado con la necesidad de aumentar sus capacidades. Por un lado, pueden hacer uso de las capacidades acumuladas en su país de origen para expandirse a otros países emergentes o en desarrollo; por otro, se ven obligadas a invertir en países más avanzados con el fin de desarrollar sus capacidades.

Otro factor considerado por Rui y Yip,²⁴⁴ es que las nuevas multinacionales tienen preferencia por el crecimiento externo, pues estas empresas utilizan paralelamente las alianzas globales y las adquisiciones para superar la desventaja del extranjero en el país del socio/objetivo y conseguir acceder a las ventajas competitivas del socio, con el propósito de aumentar sus propios recursos y capacidades.

Una última característica de las nuevas multinacionales es la mayor adaptabilidad organizativa, al no poseer una estructura y cultura organizativas tan arraigadas como en el caso de las multinacionales tradicionales. También en este

²⁴² LI, P.P. (2007). *Toward an integrated theory of multinational evolution: The evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers*. *Journal of International Management*, v. 13, n. 3, p. 296–318.

²⁴³ CUERVO-CAZURRA, A. (2006). *Who cares about corruption?* *Journal of International Business Studies*, v. 37, n.6, p. 807-822.

HOLBURN, G.L.F. et.al. (2010). *Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: evidence from the global electric power generation industry*. *Strategic Management Journal*, v. 31, n.12, p. 1290-1315.

²⁴⁴ RUI, H.; YIP, G. S. (2008). *Foreign acquisitions by Chinese firms: A strategic intent perspective*. *Journal of World Business*, v. 43, n. 2, p. 213–226.

sentido, Mathews²⁴⁵ señala cómo las nuevas multinacionales de Asia han adoptado una serie de formas organizativas innovadoras que se adaptan a sus necesidades, incluyendo estructuras de red y descentralizadas.

Asimismo, Guillén y García-Canal²⁴⁶ identifican las dos variables clave que determinan las estrategias de las nuevas multinacionales: a) que han optado por operar en segmentos de mercado específicos, mientras que otras han seguido una estrategia más generalista; b) algunas empresas han apostado por un enfoque multilocal, adaptando su estrategia a las características de cada país, mientras que otras han preferido un enfoque global, compitiendo con la misma estrategia en todos los países hacia los que se expandían.

De este modo, las nuevas empresas multinacionales pueden ser caracterizadas dentro de un contexto heterogéneo, siendo justamente allí donde radica la clave de su éxito internacional. La creciente preferencia de los consumidores por la diversidad, tanto en lo referente a la diferenciación de productos, como en la disponibilidad de marcas comerciales, permite la presencia de una amplia variedad de competidores en el mercado, incluyendo aquéllos con capacidades tecnológicas y de marketing más débiles que las de las empresas antes establecidas. Tal proceso también se ha visto favorecido por la globalización y la aparición de nichos de mercado reducidos presentes en muy diversos países.

2.5.1. ALIANZA PÚBLICO PRIVADA PARA UNA NUEVA VISION DE DESARROLLO

Trazadas estas primeras consideraciones, pasamos al análisis de las alianzas estratégicas público privadas, con el fin de que examinar los estudios relacionados a la formación y la consolidación de pacerías nacionales e internacionales que están siendo desarrolladas en Brasil, que carecen de abundante investigación, a razón de una falta de referencial teórico consistente, que sirva de base a un correcto estudio empírico. De este

²⁴⁵ OP. CIT. 224

²⁴⁶ GUILLÉN, M.; GARCÍA-CANAL, E. (2010a). *The new multinationals*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

modo, se intentará aquí, suplir las lagunas existentes por medio del análisis de dos teorías consideradas relevantes: la teoría de los recursos empresariales y la teoría de aprendizaje organizacional.

Una vez más, las consecuencias del proceso de globalización se ven presentadas cuando se trata de acuerdos entre los diferentes agentes, teniendo en vista el incremento de la competitividad que se ha tornado una cuestión de supervivencia para las empresas, independientemente del sector en que ellas actúen. Así, se exige presencia en mercados claves, aumento de productividad, reducción de costes, mejoría de calidad de los productos, inversión en calificación de los empleados y desarrollo de nuevas tecnologías. Sin embargo, se trata de actividades onerosas para la mayoría de las empresas y no todas posean la capacidad de duplicar sus cadenas globales de valores en diferentes lugares.

En consecuencia, la colaboración entre diferentes empresas busca una forma de supervivencia y de aumento de su competitividad. La utilización de la actividad de *parecería* no es una actividad reciente, las innovaciones ocurren, en por lo menos cuatro niveles.²⁴⁷ Primero, la colaboración entre empresas es considerada la primera y mejor opción, y no es vista más como última alternativa disponible. Segundo, las empresas están cada vez más usando acuerdos de *parecería* para realizaren actividades en el área de I+D, una actividad que, tradicionalmente, ha sido muy vigilada por las empresas. Tercero, no solo las empresas hacen inversiones en I+D por medio de *parecerías*, como están haciendo estas inversiones en conjunto con empresas de otros países y, en muchas ocasiones, dentro de localidades extranjeras.²⁴⁸ La cuarta y última novedad en términos de alianzas estratégicas en el área de I+D, es el creciente uso de diversas formas de organización.

No obstante, aún se observa deficiencia acerca de los detalles del proceso de casos concretos de formación y consolidación de alianzas estratégicas internacionales. Dicha deficiencia aun es más acentuada cuando se consideran estrategias entre empresas de países desarrollados y empresas de países en desarrollo, como es el caso de Brasil.

²⁴⁷ NARULA, R.; HAGEDOORN, J. (1999). *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements*. *Technovation*, v. 19, p. 283-294.

²⁴⁸ HAGEDOORN, J. (1996). *Trends and patterns in strategic technology partnering since the early seventies*. *Review of Industrial Organization*, v. 11, p. 601-616.

Uno de los factores críticos que dificulta la coleta y la comparación de datos, es la falta de definiciones universalmente aceptadas sobre lo que constituye una alianza estratégica. Sin embargo, existieren excepciones, como, entre otros, los estudios de Vonortas, et. al. y Narula et. al.,²⁴⁹ la insuficiencia de datos y de estudios es muy acentuado en casos de países emergentes.

De este modo, la mayor parte de los trabajos existentes sobre este temas es dirigida a las pacerías creadas dentro de un número específico de países desarrollados. Muchas veces los resultados de estos estudios son generalizado, representando un déficit en el área de pesquisa, principalmente se considerarnos el grande potencial de las alianzas estratégicas en el sentido de contribuir para el desarrollo económico de los países en desarrollo. La formación de alianzas estratégicas con empresas de países desarrollados permite a las empresas de los países emergentes obtener mejor acceso a la tecnología y a los mercados extranjeros, además de posibilitar a los países en desarrollo ganar los recursos necesarios para la mejora de la infraestructura nacional.

Según Garay,²⁵⁰ las "alianzas estratégicas incluyen acuerdos de esfuerzos conjuntos en el área de marketing, actividades conjuntas de Investigación y Desarrollo (I+D), colaboración en el desarrollo de nuevos productos, transferencia de tecnología y actividades de tercerización. Fusiones y adquisiciones no son consideradas alianzas estratégicas."

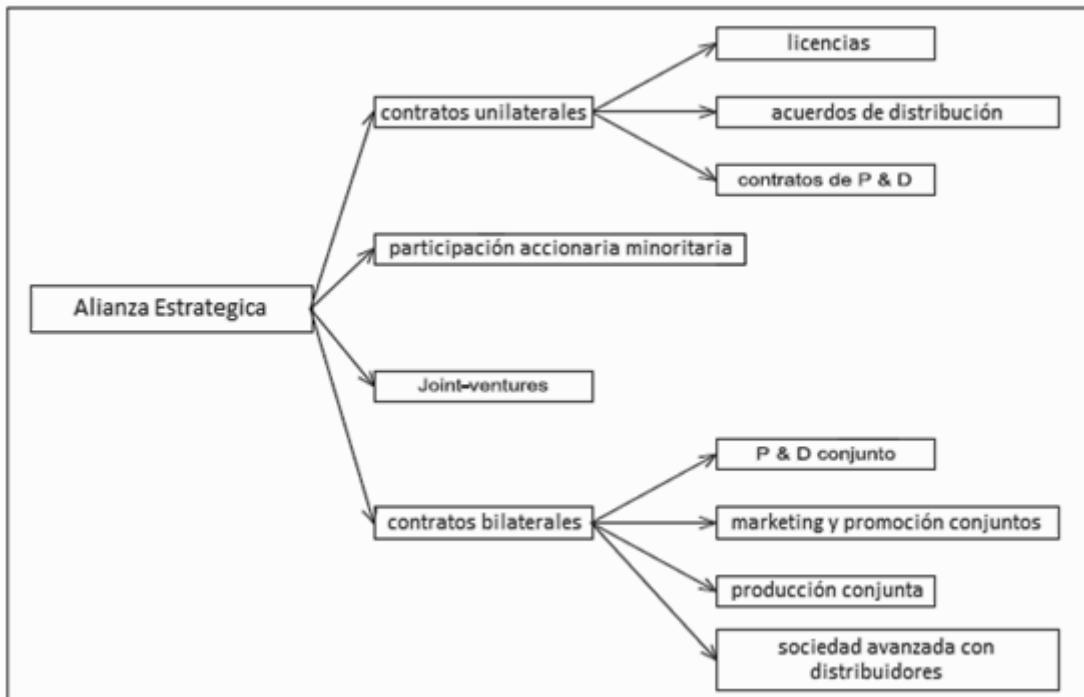
En este sentido, el gráfico a bajo muestra las diferentes y posibles formas de que una alianza estratégica puede asumir. La elección de los diferentes tipos de alianzas a seden considerados en un estudio ira depender, entre otros factores, del tipo de pesquisa adoptado, del universo y muestra a seden analizados, de las limitaciones impuestas por el método utilizado en el estudio, etc.

²⁴⁹ VONORTAS, N. S.; SAFIOLEAS, S. P. (1997). *Strategic alliances in information technology and developing country firms: recent evidence*. World Development, v. 25, n. 5, p. 657-680.

NARULA, R.; HAGEDOORN, J. (1999). *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements*. Technovation, v. 19, p. 283-294.

²⁵⁰ GARAI, G. (1999). *Leveraging the rewards of strategic alliances*. Journal of Business Strategy.

Gráfico 4. Tipos de Alianzas Estratégicas



Fuente: Klotzle (2002).

Una forma alternativa para entender las organizaciones industriales y sus estrategias competitivas es la teoría de los recursos empresariales, que concibe que una empresa sea equivalente al conjunto de todos los recursos por ella poseídos. Conforme a Wernerfelt,²⁵¹ recursos son todos los activos materiales e inmateriales atados de forma semipermanente a una empresa. Diferentemente de las teorías tradicionales de la organización industrial, que son fundamentadas en el análisis del ambiente competitivo, la teoría de los recursos empresariales tiene como foco principal los recursos poseídos por la empresa, es decir, con más énfasis en los aspectos internos.

A razón de que muchos recursos son específicos de una empresa y no son perfectamente movéis o imitables, las empresas son muchas veces caracterizadas por una grande heterogeneidad en relación à su base de recursos. La capacidad de una empresa desarrollar tal heterogeneidad, se torna, por tanto, en una fuente posible de ventajas competitivas que, por su vez, pueden llevar a un lucro o rentabilidad arriba de

²⁵¹ WERNERFELT, B. (1984). *A resource-based view of the firm*. Strategic Management Journal, v. 5, p. 171-180.

la media del sector o de industria. Acorde con esta visión, la posición competitiva de una empresa es definida por conjunto de recursos y relaciones únicas que ella posee.²⁵²

En resumen, la teoría de los recursos empresariales y la teoría de aprendizaje organizacional, parecen particularmente apropiadas para examinar alianzas estratégicas, visto que, las empresas utilizan tales alianzas con el propósito de ganar acceso a los recursos valiosos de otras empresas, además de ayudar en el desarrollo de sus propias capacidades organizacionales. En consecuencia, el progreso de las empresas multinacionales brasileras, pueden contribuir positivamente al desarrollo económico de diferentes formas. Una de estas formas está relacionada al proceso de innovación, vez que, las grandes empresas son capaces de incurrir en altos costos con pesquisa, generando así, un mayor potencial innovador. Este factor aumenta la productividad y lleva consecuentemente a un mayor crecimiento económico, como analizado en el próximo apartado.

2.6. INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

La búsqueda de nuevos mercados en un momento de grande competencia mundial, hace con que la innovación y la gestión del conocimiento consistan en una fuente indispensable para acelerar el desarrollo de las empresas multinacionales. De esta forma, este apartado se centra en la cuestión de cómo las empresas vienen intentando aumentar su innovación y gestión del conocimiento, por medio no solo de la transformación industrial, que abarca cada vez más la distribución y servicios de apoyo, pero también de la capacidad tecnológica, con el objeto de tornaren se internacionalmente competitivas. Para esto, tres factores fueron analizados: 1) los factores intrafirma; 2) los factores interfirmas por medio de las alianzas estratégicas; y 3) los factores exógenos à la empresa.

Aún que los flujos de conocimiento sean relevantes para explicar la emergencia de las empresas multinacionales, diferentes componentes de la literatura

²⁵² RUMELT, R. P. (1984). *Towards a strategic theory of the firm*. In: LAMB, R. (Org.). *Competitive strategic management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, p. 556-570.

proporcionan resultados contradictorios, específicamente cuando se discute los flujos de conocimiento en los niveles intrafirma (dentro de la empresa multinacional), interfirma (entre la EMN y otras empresas) y exógenos (entre la EMN e sus clientes).²⁵³

La literatura sobre transferencia de tecnología intra e interfirma revela la necesidad de un desafío a ser superado, existiendo extensa exploración de varios aspectos relacionados a su eficacia, incluyendo, pero no se limitando a los problemas, como las barreras culturales, el proceso de transferencia, los factores económicos, la capacidad de absorción del destinatario, los costos y beneficios, los modelos de transferencia y los riesgos.

Además, se observa que en la gran mayoría de los países emergentes hay una búsqueda por el desarrollo tecnológico retrasado, en la mayor parte de las veces copiando y adaptando soluciones exógenas. Sin embargo, ya existe un número significativo de empresas de estos países que se destacan en el mercado global (como ejemplo, las empresas analizadas en la sección 6.5), como resultado de estrategias en que la innovación tecnológica tiene un papel relevante. El esfuerzo innovador es siempre recompensado, pero es mucho más difícil en países en los cuales la infraestructura de investigación en universidades, institutos y en las propias empresas es más modesta. Es decir, los sistemas nacionales de innovación no están plenamente desarrollados, dificultando las interacciones entre las diferentes instituciones que determinan el desempeño innovador de las empresas nacionales.

La innovación de un producto puede tener su perfeccionamiento simple o complejo, por medio de cambios parciales o totales en sus componentes u subsistemas. Se entiende por producto nuevo aquel cuyas características fundamentales: especificaciones técnicas, usos pretendidos, software u otro componente inmaterial incorporado difieren significativamente de todos los productos previamente producidos por la empresa.²⁵⁴

²⁵³ ADLER, N. & HASHAI, N. (2007). *Knowledge flows and modeling of the multinational enterprise*. Journal of International Business Studies, n. 38(4), p. 639-657.

²⁵⁴ SUGAHARA, C. R. et al. (2005). *Estudo do uso de fontes de informação para inovação tecnológica na indústria brasileira*. Ci. Inf., Brasília, v. 34, n. 1, p. 45-56.

Estas breves consideraciones se complementan a la sección 6.4, referente a la innovación y gestión del conocimiento de las empresas transnacionales brasileñas.

2.7. CONCLUSIONES

Las teorías expuestas en este segundo capítulo se han encargado de delimitar uno de los objetivos generales de la tesis *establecer el marco teórico general ecléctico que integre y complemente las distintas perspectivas y enfoques teóricos sobre la internacionalización de empresas*. Asimismo, la base teórica para el alcance de los objetivos específicos *la obtención de evidencias empíricas sobre la experiencia de internacionalización de empresas multinacionales brasileñas y comparación con multinacionales tradicionales*. Para la consecución de dicho objetivo, fue realizada una revisión de algunas de las teorías más representativas y relevantes a cerca de la internacionalización empresarial con la intención de explicar los fenómenos económicos.

El análisis y la integración de las distintas estructuras nos permitirán consolidar una base teórica sólida y sintética que posibilite extraer correlaciones de la interacción entre las diferentes teorías. Para ello, hemos utilizado una metodología analítica sintética, a través de una revisión rigurosa de las principales teorías existentes, estableciendo una análoga estructura analítica para cada una de ellas (origen, ubicación y relación teórica; fundamentos teóricos; aplicabilidad y evidencia empírica; crítica y limitaciones). La complejidad y heterogeneidad de la internacionalización de la empresa permite asumir premisas y planteamientos de origen diferentes sobre las características de las empresas, sus estrategias, la tipología de los mercados, y los diferentes entornos en los que se va a desarrollar la actividad empresarial.

La primera sección del segundo capítulo fue destinada al estudio de la dirección estratégica en la internacionalización de las empresas, teniendo en vista el actual entorno competitivo internacional, donde las condiciones en las que se enfrentan las empresas han cambiado y sus estrategias deben adaptarse a estos cambios. Se concluye que, aspectos como la globalización de mercados, la creación de áreas de libre comercio, la mejora de los sistemas de información, la estabilidad de los tipos de

cambio, la homogeneización de las preferencias y estilos de vida, la reducción de coste de transporte y comunicación, el incremento en muchas industrias del tamaño mínimo eficiente, entre otros, son factores que han impulsado el desarrollo de la actividad de las empresas a nivel internacional.²⁵⁵

Este capítulo también se ha ocupado de presentar las teorías acerca de las empresas multinacionales de países emergentes, teniendo en cuenta que el crecimiento de estas está íntimamente asociado al aumento de importancia de estos países en la economía mundial y en la competitividad que estas empresas alcanzaron. Hecho que nos servirá para situar el estado de la cuestión al cual va a constituir el objeto de esta investigación. Además de examinar las diferencias existentes entre las transnacionales tradicionales y las nuevas empresas transnacionales, con énfasis en aquellas procedentes de Brasil. La inclusión de este apartado se justifica en función de la literatura haber priorizado, los estudios de las primeras en detrimento a las segundas, por el hecho del propio proceso haberse desarrollado en momentos distintos de la historia económica mundial.

Asimismo, el resurgir del interés académico en este campo se ha debido a un hipotético cambio global en la riqueza, en el que los mercados emergentes se convierten en una fuente importante de los flujos mundiales de IED. Durante los últimos 20 años los mercados emergentes han experimentado un desarrollo económico sustancial y han generado riqueza (OCDE, 2010). Como también demostrado por los datos de UNCTAD,²⁵⁶ que en 2010, superaron los 570.000 millones de dólares.

Existen fuertes relaciones entre la IED y el crecimiento económico, prosperidad y desarrollo industrial en los países emergentes. La IED aumenta el stock de capital del país, la productividad, los niveles de empleo y renta. A parte de estos efectos directos, ha ganancias de eficiencia resultantes del aumento de la competencia generada por las empresas extranjeras, de los transformamientos tecnológicos e gerenciales y de los efectos del aprendizaje *learning-by-doing* sobre los proveedores

²⁵⁵ OP. CIT. 58

²⁵⁶ UNCTAD. (2011). *Non-equity modes of international production and development*. New York and Geneva: United Nations.

locales. Los flujos de capital son considerados de importancia secundaria, frente a transmisión de ideas e de conocimiento tecnológico, organizacional y gerencial.²⁵⁷

No obstante, cuando se analizan los diferentes enfoques y perspectivas, parece encontrarse definiciones enfrentadas sobre el fenómeno de la internacionalización. Sin embargo, más que respuestas alternativas, pueden considerarse puntos de vista complementarios, ya que cada uno de ellos parte de concepciones y enfoques diferenciados que pueden ser compatibles entre sí. Creemos que éste es un aspecto clave en el avance científico del tema. Esto es, el reconocimiento de la propia complejidad del fenómeno, su ambigüedad causal y la divergencia en el comportamiento internacional de la empresa como algo característico e intrínseco.

Asimismo, este capítulo ha presentado los factores que propiciaron el surgimiento de las empresas *Born Global*, que mismo no se incluyendo entre las características propias de la empresa multinacional, objeto de nuestro estudio, tratase de un nuevo proceso de internacionalización y entendemos, merecer nuestra atención.

Además de la Directrices de la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) para empresas multinacionales, que tienen como fin promover un comportamiento responsable de las mismas, fortalecer las bases de confianza mutua entre las empresas y las sociedades en que operan, ayudar a mejorar el clima para la inversión extranjera y contribuir incrementar las aportaciones positivas de las multinacionales en los campos económico, social y medioambiental. Sin embargo, no poseyeren carácter obligatorio, las Directrices pueden – a través de su mecanismo de resolución de conflictos – servir para contrarrestar las prácticas empresariales perniciosas por lo cual las partes interesadas pueden acudir para intentar solventar sus conflictos.

En conclusión al apartado referente a las diferencias entre de las empresas multinacionales tradicionales comparadas a las multinacionales de países en desarrollo, las principales características son: a) Su acelerada internacionalización, a medida que han intentado reducir la distancia entre la cobertura de mercado y la presencia global de

²⁵⁷ OP.CIT. 13

las empresas multinacionales; b) Mejora de capacidades, para compensar su entrada tardía en el mercado internacional; c) Capacidades políticas más fuertes, en función del ambiente nacional, es decir, están acostumbradas a tratar con gobiernos discrecionales y/o inestables en sus países origen (como las crisis financieras), así están mejor preparadas para un entorno institucional débil. d) Trayectoria dual, visto que necesitan priorizar tanto la entrada en nuevos países, cuanto mejorar sus capacidades; y e) Mejor adaptabilidad, pues necesitan simultáneamente las alianzas globales y las adquisiciones para superar la ventaja del extranjero y conseguir acceder a sus ventajas competitivas con el propósito de aumentar sus propios recursos competitivos.

Así, concluimos que las ventajas competitivas son diferentes entre las empresas transnacionales tradicionales y las transnacionales procedentes de Brasil. Cuando se realiza una investigación con estudios de casos, la unidad de análisis debe ayudar a delimitar, en lo posible, las fronteras del estudio; si bien es cierto que resulta a veces muy difícil separar un determinado fenómeno del contexto en el que éste se produce. La unidad de análisis está relacionada con el problema fundamental de decidir el tipo de caso que es. Como guía general, la definición de la unidad de análisis, y con ello del tipo de caso, se relaciona con la forma en que ha sido definida la cuestión de investigación inicial.²⁵⁸

Se observa también, con relación a las alianzas público privada, la existencia de diversos indicadores, como los procesos de apertura, integración y estabilización brasilera, estuvieron entrelazados con movimientos de formación de sociedades entre empresas brasileiras y empresas extranjeras, en los cuales, aparentemente, ocurrió en una estimable escala. Sin embargo, aún existen pocos estudios y análisis empíricos, con relación al proceso de formación y desarrollo de estas alianzas internacionales en el ámbito nacional. Un factor que contribuye para esta afirmación es la inexistencia de estudios que visen al desarrollo de un referencial teórico consistente, que sirva, por su vez, como fundamento para el análisis del proceso de formación de alianzas internacionales.

²⁵⁸ RIALP, A. (1999). *Los enfoques micro-organizacionales de la Internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura*. ICE: Revista de Economía, (781), 117-128.

Y finalmente, la última sección de este capítulo ha tratado de forma breve sobre la innovación y la gestión del conocimiento, por ser considerada una fuente indispensable para acelerar el desarrollo de las empresas multinacionales, en otras palabras, decisiva para su estrategia de mercado actual, en las cuales se complementan a la sección 6.4, referente a la innovación y gestión del conocimiento de las empresas transnacionales brasileñas.

De esta manera, la búsqueda de un marco teórico más integrado desde el que considerar el fenómeno de la internacionalización empresarial se plasmaría, por tanto, en un modelo estratégico de internacionalización que alojaría al conjunto de las distintas teorías, reflejando la complementariedad entre ellas a partir de sus inherentes rasgos de parcialidad.²⁵⁹

²⁵⁹ Idem

3. TRANSFORMACIÓN DE LATINOAMÉRICA DESDE UNA POSICIÓN SOLO RECEPTORA A UNA POSICIÓN MIXTA RECEPTORA/INVERSORA DE INVERSIÓN EXTRANJERA

3.1. INTRODUCCIÓN Y CAMBIO DE ESTRUCTURA DE LA ECONOMÍA GLOBAL

Realizada la delimitación conceptual para una mayor comprensión de los términos y conceptos, además del análisis teórico necesario para el estudio de la internacionalización de empresas y empresas multinacionales, presentados en el primero y segundo capítulo consecutivamente, el tercer capítulo de esta investigación tratará específicamente de ofrecer una aproximación a las transformaciones ocurridas en Latinoamérica, que condujeron a que Latinoamérica haya pasado de una posición solo receptora a una posición mixta receptora/inversora de inversión extranjera. En consecuencia, se procederá un análisis de las tendencias y perspectivas de IED en América Latina con el fin de comparar la posición de Brasil en relación a lo ocurrido en los principales países en la región.

Asimismo, este capítulo pretende situar Brasil en el contexto global y regional, además de concretar como el regionalismo ha favorecido el crecimiento y fortalecimiento de las empresas transnacionales brasileñas. Se trata aquí de ofrecer una contextualización que podría ser definida como un conjunto de elementos o fenómenos que están completa y permanentemente relacionados entre sí. Los elementos, situaciones o circunstancias que se dan en un determinado contexto no serán iguales a los elementos, situaciones o circunstancias que se den en otro contexto, ya que todo aquello que los rodea y que influye en su conformación no se dará de la misma manera.

El análisis de las empresas de una región con los procesos de desarrollo similares en otras facilita la comparación de experiencias. Al mismo tiempo, el análisis de empresas en varios países facilita la generalización de puntos de vista. Por otra parte, Latinoamérica ha recibido relativamente poca atención en la investigación internacional

de negocios, pero es, sin embargo, un espacio económico importante y muchas de sus empresas se han convertido en líderes en sus industrias.²⁶⁰

De esta forma, la necesidad de disminuir la vulnerabilidad externa del país mediante superávits crecientes en la balanza comercial y de fortalecer la cadena productiva de algunos sectores clave de la economía ha sido un tema de debate recurrente en los ámbitos gubernamental, empresarial y de entidades ligadas a la industria y el comercio exterior.²⁶¹

Con objetivo de insertarse en la economía mundial y favorecer el desarrollo nacional a través de la búsqueda de una estabilidad sistémica sostenible, Latinoamérica surge como una de las fuerzas motoras a través del interés de sus representantes en participaren de un proceso formal de integración con naciones con las cuales comparten un espacio geográfico regional, resultante de la puesta en común de mercados y de recursos con otros países.

Sin embargo, antes de ilustrar el proceso en progreso en América Latina y en las distintas manifestaciones de interconexión entre sus países, necesario resaltar los cambios en el eje de la economía mundial y así evaluar cómo la composición de la economía global ha cambiado y cuál ha sido el desempeño de las principales regiones en desarrollo para que podamos ver las influencias que ello ha tenido para él.

Diversos cambios están siendo producidos en el mundo con respecto a las principales economías que lo impulsan. Conforme se puede observar, durante el siglo XIX Europa fue el actor principal, mientras que en el siglo XX este liderazgo fue asumido por los Estados Unidos. En la segunda mitad de este siglo, Japón también se desarrolló como una potencia mundial.

En el siglo XXI, el surgimiento de China y de otros países emergentes ha afectado a la hegemonía formada por Europa, el Japón y Estados Unidos.

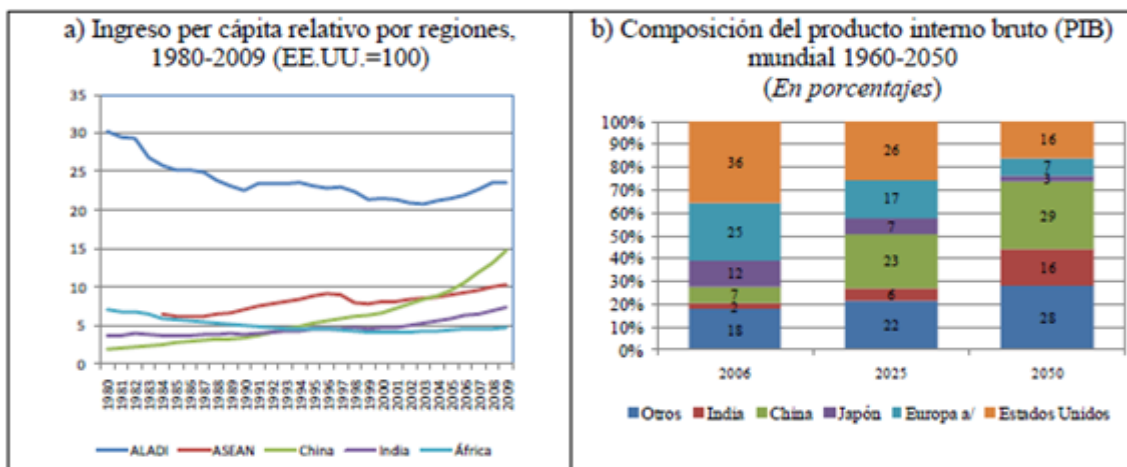
²⁶⁰ ELAHEE, M. N. and VAIDYA, S. P. (2001). *Coverage of Latin American business and management issues in cross-cultural research: an analysis of JIBS and MIR 1987–1997*. International Journal of Organization Theory & Behaviour, v. 4, p. 21–31.

²⁶¹ ALEM, A.C., et al. (2002). *Bases para una política industrial moderna, estudos e pesquisas*. N. 22, Rio de Janeiro, Fórum Nacional. Disponible en: <[http:// www.forumnacional.org.br/publi/pestpq1.asp](http://www.forumnacional.org.br/publi/pestpq1.asp)>.

Efectivamente, se observa que el polo de crecimiento del producto y el comercio mundial se está desplazando del Atlántico al Pacífico. En el segundo trimestre de 2010, China se convirtió en la segunda economía más grande después de los Estados Unidos, superando a Japón. En la última década, la economía china también aportó una proporción importante al crecimiento mundial, representando aproximadamente una cuarta parte del incremento del producto mundial entre 2001 y 2008, y más de dos tercios en 2009.

Conforme las proyecciones de Goldman Sachs este desplazamiento del Atlántico al Pacífico se profundizaría en las próximas décadas. China juntamente a algunas economías emergentes se convertiría en las principales economías del mundo. Además, estas proyecciones dieron en 2001, origen al concepto de países BRIC (el Brasil, la Federación de Rusia, la India y China), y expresan que la economía de China sobrepasaría en tamaño a la de los Estados Unidos en 2027 y que en 2050 la superaría en un 84%. La economía de la India tendría el tamaño de la estadounidense en 2050. En conjunto, los BRIC serían mayores que el Grupo de los Siete (G-7) al inicio de la década de 2030. Las siete principales economías en 2050 serían: China, Estados Unidos, India, Brasil, México, Federación de Rusia e Indonesia (véase el gráfico 5). En otras palabras, Japón y varios países europeos dejarían de formar parte del G-7.

**Gráfico 5. Economía mundial y regiones emergentes: 1950-2009
Y proyecciones para 2050**



Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de Banco Mundial, "World Development Indicators (WDI)" [base de datos en línea] <http://data.worldbank.org/indicator>, y Goldman Sachs Global Economics Group, *BRICs and Beyond* [en línea] <http://www2.goldmansachs.com/ideas/brics/book/BRIC-Full.pdf>, 2007.

^a Se consideraron cuatro países (Alemania, Francia, Italia y el Reino Unido).

3.2. DE LA SUBSTITUCIÓN DE IMPORTACIONES DE LA CEPAL A LA APERTURA EXTERIOR DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA

Después de la Segunda Guerra Mundial, muchos países emprendieron un proceso de desarrollo acelerado de sus fuerzas productivas, a través de proyectos industrializadores que se suponían capaces de superar el retraso económico y social en que se encontraban. A partir de la década de 1930 estos países poco a poco dejaron de desempeñar el papel exclusivo de proveedores de materias primas y productos primarios para las economías desarrolladas, configurando así, una nueva División Internacional del Trabajo. A partir de la Crisis ocurrida en 1929 y especialmente en la década de 1950, una nueva División Internacional del Trabajo empieza a caracterizarse por la inclusión de la periferia capitalista en el círculo fordista a través de la industrialización sustitutiva de importaciones, con gran participación del capital externo, por medio de la participación de las empresas multinacionales en el desarrollo industrial de estos países.

La sustitución de importaciones consistió en un modelo económico adoptado para Latinoamérica y otros países en desarrollo (en aquel momento llamado de países del *tercer mundo*), y constituyó el primer movimiento en dirección a la industrialización. Su principal objeto era el abastecimiento del mercado interno en detrimento de las importaciones. Además, este momento fue marcado por un mercado mundial desarticulado y el estancamiento del comercio, como resultado de la Crisis de los años 30. Hechos que culminaron en desequilibrios externos y producción de crisis recurrentes.²⁶²

El modelo de sustitución de importaciones fue desarrollado por la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), cuyo principal responsable era Raúl Prebich junto a otros economistas, entre ellos Celso Furtado. Posteriormente a su instauración, fue objeto de crítica por parte de los teóricos neoclásicos del comercio. Asimismo, el discurso teórico a cerca de la sustitución de importación luego se convirtió en una polémica mundial sobre la estrategia de desarrollo que más convenía para los países en desarrollo, que surgían del proceso de

²⁶² GUILLÉN, A.R. (2011). *Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina*. Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para el Desarrollo.

descolonización. La sustitución de importaciones y la inversión pública eran el centro de las estrategias de industrialización aceptadas - aunque con creciente preocupación por la eficiencia de la estructura productiva resultante - hasta fines de la década de los 70.²⁶³

El principal objetivo de la política de sustitución de importación era crear una economía suficientemente flexible y diversificada con el intento de superar las crisis económicas, crear oportunidades reales y continuas de crecimiento y generar bienestar para la población. La lógica básica de la estrategia de sustitución de importaciones era que la transformación de las economías en desarrollo requiere medidas de protección ante la competencia de los productos importados.

Las empresas inicialmente sustitutivas son las productoras de bienes de consumo simples. Desarrollada entre los años 30 y 40, la primera fase corresponde a la fase inicial del modelo de implementación. Los empresarios son nacionales, la tecnología es simple, las empresas aún tienen dimensiones relativamente reducidas.²⁶⁴

Un hecho que merece destaque es la expansión de las empresas multinacionales, especialmente norte-americanas, a partir de la década de 1950. Esta expansión fue una nueva alternativa para el desarrollo de los países periféricos, abriendo nuevas posibilidades y también problemas para estos países. Asimismo, a partir de los años 70, las mudanzas en el capitalismo mundial colaboraron a tornar inviable el modelo de sustitución de importaciones. Momento en que, las estrategias de desarrollo empezaron a ser orientadas en función de no más enfatizar el mercado interno. De esta forma, la industrialización pasa a ser financiada cada vez más por créditos externos, sobre todo privados, venidos del sistema bancario internacional, a ser cubiertos con divisas provenientes de superávits de exportación.

Otro factor a señalar es que la industrialización sustitutiva de importaciones no alteró sustancialmente la dependencia de los países periféricos, solo la rediseña en

²⁶³ FITZGERALD, V. (1998). *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. St. Antony's College, Oxford. Revista de la Cepal, N° extraordinario. p. 47-61. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm

MUNS, L. (1973). *Industrialización y crecimiento de los países en desarrollo*. Barcelona: Ed. Ariel.

²⁶⁴ BRESSER PEREIRA, L. C. (1977). *Estado e subdesarrollo industrializado. Esboço de uma economia política periférica*. São Paulo: Ed. Brasiliense.

otros términos. Segundo Altvater²⁶⁵ “los países y/o regiones en proceso de industrialización precisan intentar superar la parcialidad de la industrialización resultante de una estrategia de recuperación del retraso.”

Los términos que definen la sustitución de importación “protección” y “promoción”, muchas veces son ambiguos. Tavares²⁶⁶ la define como un proceso de desarrollo con el cual, en respuesta a las restricciones del comercio exterior - como las experimentadas por los países del Cono Sur en las cuatro décadas posteriores a la posguerra -, se procuró repetir de forma acelerada y en condiciones históricas distintas la experiencia de industrialización de los países desarrollados. En este sentido, Desai²⁶⁷ distingue dos tipos de medidas de sustitución de importaciones:

- a) unas en comparación con un óptimo; y
- b) otras que simplemente describen cambios en el modelo de importaciones y de producción interna.

Según Chenery, citado por Díaz-Alejandro²⁶⁸, la sustitución de importaciones tiene lugar cuando disminuye la proporción de la oferta de un determinado bien que corresponde a importaciones y no a producción nacional, ya sea porque un nuevo arancel incide sobre las importaciones del producto, o porque la devaluación aumenta el precio de las importaciones, o por otras causas, entre ellas la interrupción de las operaciones de comercio exterior por situaciones de guerra.

La sustitución de importaciones también ha sido distinguida por algunos autores entre dos tipos, inducido y espontáneo. La sustitución inducida es aquella que es la que se puede obtener mediante políticas intervencionistas para estimular la producción interna de un determinado bien que el país importa. Uno de sus efectos, además de los precios favorables, es la creación de barreras a importaciones competitivas. La sustitución espontánea es la que ocurre naturalmente cuando cambian

²⁶⁵ ALTVATER, E. (1995). *O Preço da Riqueza*. São Paulo: Ed. Unesp.

²⁶⁶ TAVARES, M.C. (1977). *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil*, em M.C. Tavares, Da substituição de importações ao capitalismo financeiro. 6ª ed., Rio de Janeiro: Zahar.

²⁶⁷ DESAI, P. (1969). *Alternative measures of import substitution*. Oxford Economic Papers, v. 21, n 3, Oxford: Oxford University Press.

²⁶⁸ DÍAZ-ALEJANDRO, C.F. (1975). *Trade, policies and economic development*, en P. Kenen (comp.), International Trade and Finance: Frontiers for Research. Cambridge: Cambridge University Press.

los precios relativos del producto nacional frente al importado, volviendo más barato al producto nacional. Esta modificación de los precios relativos puede vincularse tanto a una mayor ganancia de productividad en la industria nacional como a una depreciación de la moneda nacional frente a la extranjera; ambas confieren mayor competitividad al producto fabricado internamente.²⁶⁹

Además, el modelo en cuestión provocó una industria demasiado dependiente de la importación de insumos y bienes de capital que se pronunció con el estancamiento del sector agroexportador, que era en definitiva el que capacitaba las divisas para financiar la inversión extranjera.²⁷⁰ Una de las consecuencias de este tipo de industria a largo plazo, fue que permitió la excesiva protección de ciertas industrias beneficiando en última instancia la expansión de sucursales de empresas multinacionales²⁷¹ caracterizadas por la implementación de modelos tecnológicos intensivos de capital, contradictorios con el exceso de mano de obra disponible en los países latinoamericanos, población que al ser expulsada de la zona rural a la urbana, no encontró suficiente trabajo y consecuentemente, acabó por aumentar la marginalización urbana en la región.²⁷²

3.2.1. EL CASO BRASILEÑO

Una vez analizados los aspectos teóricos referentes al tema, pasamos al análisis específico de la sustitución de importación brasileña que culminó en una expresiva expansión de su sector industrial. La sustitución de importaciones ocurridas en la industrialización ha tenido un papel central en el desarrollo económico de América Latina en este siglo, y este hecho no ha sido diferente en la economía brasileña. No obstante, se ha refutado categóricamente la eficiencia de este proceso como base del

²⁶⁹ BAUMANN, R. y FRANCO, M. P. (2006). *La sustitución de importaciones en Brasil entre 1995 y 2000*. Revista de la CEPAL, n. 89.

²⁷⁰ THORP, R.M. (2000). *Las economías latinoamericanas 1939c.- 1950*. Bethell, Leslie Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930. Tomo XI. Barcelona: Crítica.

FRENCH-DAVIS, R. et. al. (1994). *Las economías latinoamericanas 1950-1990*. Bethell, Leslie Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930. Tomo XI. Barcelona: Crítica.

²⁷¹ FURTADO, C. (1971). *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Buenos Aires: CEPAL.

²⁷² TAVARES, M. (1998). *La CEPAL y la integración de América Latina*. Revista de la CEPAL. Número Extraordinario, p. 213-218.

crecimiento económico sustentable, la elevación de los niveles de vida y la modernización social.

Asimismo, una de las críticas a la industrialización sustitutiva se centra en la evaluación económica estratégica de la región. No se trata apenas de un problema de interpretación de un período particular de la historia económica, sino también de la creciente integración a los mercados mundiales y en una menor intervención del Estado en la industria, estrategia definida a menudo explícitamente en discrepancia a la estrategia anterior de industrialización sustitutiva.²⁷³

La principal característica de la economía brasileña en el inicio del siglo XX puede ser considerada como agroexportadora, dado que prácticamente toda la producción estaba concentrada en pocos productos de origen agrícola o pecuaria destinados al mercado externo. En el caso brasileiro la dinámica económica era dada por el sector Cafetero. Mientras las exportaciones de productos primarios representaban un gran porcentual de la renta de estos países, las importaciones eran la fuente de suministro de los diversos tipos de bienes manufacturados destinados a satisfacción de la demanda interna. Como gran parte de la producción interna era direccionada al exterior, la capacidad para hacer importaciones quedaba condicionada por el precio obtenido por las exportaciones y por la cantidad de productos vendida a los otros países.

El proceso de sustitución de importación en Brasil, se inicia a partir de la crisis financiera mundial ocurrida en el año 1929 y estas sustituciones irán a complementar los enlaces de la cadena industrial hasta el final de la década de los 70, momento en el cual ocurrieron los choques del petróleo, aumento de los tipos de interés en Estados Unidos y crisis de la deuda externa brasileña.²⁷⁴

Este período puede ser dividido de 1880 hasta 1929, que comprende el nacimiento de la industria en paralelo al sector dinámico agroexportador; de 1930 a 1945, cuando se inicia el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo

²⁷³ EDWARDS, S. (1995). *Crisis and reform in Latin America. From crisis to hope*. Nueva York. Oxford University Press.

²⁷⁴ MATTEI, L. e SANTOS JUNIOR, J. A. (2009). *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada*. Revista de Economia, v. 35, n. 1, p. 93-115. Editora UFPR.

no durables, combinado con la formación del Estado nacional; de 1946 a 1955, que constituye el período de post guerra, cuando pueden ser observados considerables índices de crecimiento industrial, prosperidad económica y la consolidación de la industria ligera de consumo en Brasil; el período de 1956 a 1961 que se caracteriza por el proyecto industrial planeado y orientado por el Estado a través del Plan de Metas, personificado en Juscelino Kubitschek; y el período de crisis y “milagro” económico brasileiro entre 1962 y 1973, unido con la formulación del II PND (Plan Nacional de Desarrollo), desarrollado por el gobierno militar que culminó en la crisis de la deuda externa del inicio de los años 80 y el fin del modelo de sustitución de importaciones en Brasil.²⁷⁵

Una de las características más señaladas de la economía brasilera a partir de 1930 es la expresiva expansión de su sector industrial. Hecho que favoreció, principalmente después de 1933, el inicio del control de las tasas de crecimiento de la renta y del empleo, al mismo tiempo que las culturas de exportación sufrían los reveses de la crisis internacional. La crisis de la agro-exportación creaba condiciones para que la economía se orientase preponderantemente al mercado interno, además tenía el apoyo de la política económica gubernamental.²⁷⁶

Asimismo, el primer paso en la industrialización brasileña fue la instalación del modelo de sustitución de importaciones y entre los instrumentos de política utilizados para fundamentar este modelo y así, impedir la entrada de productos extranjeros están: las licencias de importación, cuotas, subastas de divisas y aranceles. Además, la intención era que gradualmente el país empezase la producción de bienes más sofisticados, inicialmente de consumo, luego intermediarios y posteriormente, bienes de capital, pero la dinámica del modelo era más compleja.²⁷⁷

A partir de este período, la política de comercio exterior brasileña sufrió grandes transformaciones, que condujeron a la apertura de la economía. Además, fue iniciada la construcción de la siderúrgica en *Volta Redonda*, financiada, en parte, por

²⁷⁵ SILVA, S. (1985). *Expansão cafeeira e origens da industria no Brasil*. 6a ed. São Paulo: Alfa-Omega.

²⁷⁶ FISHLOW, A. (1972). *Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil*. Estudos Econômicos. São Paulo, (7), p. 7-75.

²⁷⁷ TEUBAL, M. (1973). *El fracaso de la integración económica latinoamericana*. En Petras, J. y Zeitlin, M. (Selecc.) América Latina: ¿reforma o revolución? Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

Estados Unidos, y también fueron creadas otras industrias ligadas del sector de insumos industriales, como la *Companhia Vale do Rio Doce* y la *Companhia Nacional de Álcalis*, todas bajo control estatal. Asimismo, este proceso cobró fuerza en la siguiente década, cuando se firmaron diversos acuerdos comerciales, entre los que se destaca el Mercado Común del Sur (Mercosur) en 1991.²⁷⁸

De este modo, el modelo brasileño de industrialización por medio de sustitución de importaciones fue ampliamente fortalecido por las multinacionales que se instalaban en el País para la producción de bienes industriales, como los promovidos por Vargas y Geisel. Conforme asevera Fiori²⁷⁹ “con Vargas, se hizo la opción que Geisel llevó a las últimas consecuencias: una fuerte industrialización realizada con el decisivo aporte del capital internacional.”

Sin embargo, el modelo perdió progresivamente el impulso a partir de los años 60. El creciente peso de las importaciones en la balanza comercial causado por este modelo, fue el factor culminante de su agotamiento, tornándose, al mismo tiempo, en una crisis en la finanzas públicas. La desvalorización cambial, la expansión monetaria y los aranceles de aduana eran respuestas del gobierno federal a la deterioración de sus finanzas, lo que impulsa a creer que, basada en la *teoría de los choques adversos*, desarrollada por Furtado y Prebisch,²⁸⁰ la industrialización no se constituía propiamente en una opción, o resultado de una consciencia política explícita de un grupo dirigente vinculado a los intereses industriales, pero, no planeada de la forma como la crisis era enfrentada. Aunque, la crisis de la agroexportación ya existiera antes de 1930, fue en esta década en que se desencadenó por su magnitud y profundidad siendo capaz de redirigir definitivamente la economía.

Por tanto, delante la respuesta negativa al proceso de sustitución de importaciones a finales de los años 50, la CEPAL propuso la concreción de un proyecto de integración económica que se venía discutiendo con los diferentes gobiernos

²⁷⁸ OP. CIT. 274

²⁷⁹ FIORI, J. L. (1995). *Em busca do dissenso perdido: Ensaio crítico sobre a festejada crise do Estado*. Insight, Rio de Janeiro, p. 80.

²⁸⁰ FURTADO, C. (1968). *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

PREBISCH, R. (1964). *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

latinoamericanos (especialmente los del Cono Sur) y que apuntaba a la conformación de un Mercado Común Latinoamericano.²⁸¹ La propuesta fue finalizada con el Tratado de Montevideo de 1960, mediante el cual se creó la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). La idea de la CEPAL era que la integración entre los países de la región permitiría ampliar los mercados y complementar industrias, lo cual a su vez se constituiría en factor clave de atracción de capital, indispensable en los pasos iniciales de la industrialización por sustitución de importaciones.²⁸² Asimismo, la integración se percibía como una posibilidad de conformar un bloque sólido frente a los países desarrollados, mejorando su postura en las negociaciones internacionales.²⁸³

Posteriormente, el régimen militar instaurado en Brasil a través del golpe de 1964, buscó alternativas al modelo de sustitución de importaciones e impulsó aproximadamente 30 años de elevado crecimiento económico, que caracterizaran la economía del País desde los años 1930. En este período, Brasil no participaba intensamente en el comercio internacional, dado que priorizaba el mercado interno, adoptando medidas políticas de carácter más proteccionista, lo que criaba un ambiente contrario a las aspiraciones de las multinacionales para exportar su producción.²⁸⁴

Mayores ventajas fueran ofrecidas por el régimen militar a las empresas multinacionales, después del año 1964, además de las garantías económicas y políticas. También fue iniciada una política de crédito que priorizaba el capital extranjero y ofrecía incentivos a las exportaciones de manufacturados, en beneficio de este mismo capital, a parte del bajo precio de mano de obra, en una tentativa de solventar los problemas ocasionados por el modelo de sustitución de las importaciones que llevó el Estado desarrollista a una situación de colapso y disfuncionalidad, a través de la construcción de estrategias de desarrollo elaboradas por el gobierno en la década de 1980. La implantación de una nueva estrategia liberal, a partir de la década de 1990 trajo simultáneamente un proceso de reforma del Estado, dotándolo de los medios e

²⁸¹ CEPAL (1959). *El Mercado Común Latinoamericano*. México D.F: CEPAL, ONU.

²⁸² FERRER, A. (1976). *Economía internacional contemporánea*. Texto para latinoamericanos. México: FCE.

²⁸³ TAMAMES, R. y BEGOÑA HUERTA, G. (2010). *Estructura económica internacional*. 21 ed. Madrid: Alianza.

²⁸⁴ LIMA, S. C. (2011). *Da substituição de importações ao Brasil potência: Concepções do desenvolvimento 1964-1979*. AURORA, ano V, n 7. Disponible en: www.marilia.unesp.br/aurora

instrumentos para, en lugar de intervenir directamente en la economía, ejercer funciones de regulador de los mercados.²⁸⁵

Cabe resaltar también que, la década de 80 fue marcada por la crisis de la deuda y por la creciente pérdida de capacidad del Estado para fijar objetivos e implementar políticas. Además, específicamente en el caso brasileño, desde la segunda mitad de esta misma década, los objetivos económicos fueron centrados casi exclusivamente en el combate a la inflación. Durante estos años y hasta el establecimiento del Plan Real en 1994, distintos gobiernos intentaron implantar diferentes planes de estabilización monetaria y de precios, procedimientos que no lograron éxito.

En conclusión, la apertura comercial exterior ocurrida en Brasil en los años 90, consistió en la desregulación de las tasas de interés, eliminación de los controles sobre el crédito, eliminación de las barreras a la entrada en el sector, otorgamiento de una mayor autonomía a las instituciones financieras, privatización de los bancos públicos y la apertura a los flujos de capital extranjero.

Asimismo, desarrolló la necesidad de las empresas nacionales se tornaren competitivas a nivel internacional a fin de poder mantener los mercados internos por una parte, y expandir los negocios en el mercado internacional por otra. Frente a este desafío, las empresas pasaron a buscar alianzas con otras empresas, inclusive extranjeras, además de instalar unidades en el exterior en la forma de escritorios de ventas, asistencia técnica, representaciones comerciales o plantas productivas.

Además de estos cambios, otros factores llevaron a la creación y fortalecimiento de las empresas transnacionales brasileñas. En 2012, las economías en desarrollo absorbieron —por primera vez en la historia— más IED que los países desarrollados, concretamente un 52% de las corrientes mundiales de IED,²⁸⁶ configurando un nuevo momento en la historia del país, ya que Brasil ha demostrado en

²⁸⁵ CABRIA, J.V.B. (2012). *El Estado y las estrategias nacionales de desarrollo en Brasil. Evolución y trayectorias recientes*. Anuario Americanista Europeo, 2221-3872, n 10, Sección Tema Central. p. 3-21.

²⁸⁶ OP.CIT. 12

este circunstancia, considerable crecimiento económico, que será mejor analizado en el cuarto capítulo de este trabajo.

3.2.2. TENDENCIAS Y PERSPECTIVAS DE LA IED EN AMÉRICA LATINA

Los flujos mundiales de inversión extranjera directa (IED) están, salvo en algunos momentos de crisis, en rápido incremento y la creciente importancia de las empresas transnacionales (ETN), en las estructuras de producción y comercio a nivel internacional han atraído la atención tanto de académicos como de responsables de gobiernos en todo el mundo e incluso han trascendido al campo de la opinión pública.

De este modo, a parte del comercio, la inversión constituye un elemento fundamental para el desarrollo de la economía de un país, pues cuanto más producción de bienes y servicios, más se incrementarán sus valores. Este aumento se debe, principalmente, a la mejora de los medios de producción de las industrias, producto de la inversión, y esta es traducida en el reemplazo de maquinaria existente por una unidad de producción. Sin embargo, la inversión no ocurre de manera espontánea, para que exista es necesario que primero exista ahorro, es decir, si no existe ahorro no se pueden generar los recursos que posteriormente se invertirán. En países en desarrollo, en los cuales el nivel de ahorro interno es insuficiente para poder generar niveles adecuados de inversión, ésta se financia a través de dos mecanismos: endeudamiento externo indirecto o inversión extranjera.²⁸⁷

La inversión exterior directa no es un proceso nuevo y conforme entendido por Chesnais: “suplantó el comercio exterior como vector principal en el proceso de internacionalización; su papel es tan importante en los servicios como en sector de manufacturas.”²⁸⁸ Las inversiones en activos, no de cartera, presentaron tasas de crecimiento superiores a las de la exportación en las últimas décadas, lo que ultrapasó, en importancia, el comercio internacional en el aporte de bienes e servicios. En 2003,

²⁸⁷ CHANG, A.A. et al. (2001). *Tratamiento de la inversión extranjera en el marco de los organismos internacionales reguladores del comercio y su incidencia en el desarrollo económico*. n. 42. Derecho de la Integración. Disponible en: <http://ezproxybib.pucp.edu.pe/index.php/themis/search/results>

²⁸⁸ CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. Tradução Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã. p.33.

por ejemplo, la facturación de las subsidiarias extranjeras fue el doble de las exportaciones: US\$ 18 trillones e US\$ 9 trillones, respectivamente.²⁸⁹ De este modo, la internacionalización productiva fue cada vez más importante para la economía.

Hasta mediados de la década de los 70, la IDE fue una actividad desarrollada de forma casi exclusiva por empresas multinacionales procedentes de países desarrollados, como ya expuesto en el capítulo anterior, en el cual se ha realizado el análisis de las teorías acerca de la IDE y empresas transnacionales. Según Dunning,²⁹⁰ la IDE no es el componente más importante de la actividad transnacional, pero sí es un prominente modelador de la división internacional del trabajo, de la reestructuración económica y de estilos de vida.

La crisis energética y financiera de los años 70 ha provocado un crecimiento exponencial de la IDE durante el siglo XX, principalmente tras la apertura de las fronteras al comercio y a las transacciones financieras, junto con la creciente financiación de la economía mundial, provocaron una gran expansión de la IED, tanto es así que en 2007 había alcanzado un valor equivalente a 137 veces el de 1970.²⁹¹

Sin embargo, se ha evidenciado desde los años 80, momento del desarrollo de la fase globalizadora, una reestructuración del proceso productivo y de las inversiones transnacionales, empezando un nuevo periodo caracterizado por el elevamiento de la tasa de ganancia en Europa y E.U. El aumento de las inversiones transnacionales (de la IED y de las Empresas Transnacionales) se han traducido en sobreinversión generando lento crecimiento de la productividad del trabajo, en tanto que se interrumpe progresivamente la caída en la productividad del capital como consecuencia del avance tecnológico y los costos laborales unitarios en términos reales

²⁸⁹ SAUVANT, K. P. (2007). *O investimento direto estrangeiro dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) no exterior*. In: ALMEIDA, A. (Org.) *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Elsevier.

²⁹⁰ DUNNING, J. H. (2005). *FDI, globalization and development: some implications for Brazilian firms and Brazilian policy makers*. 5º Workshop em Internacionalização de Empresas. Universidad Federal do Rio de Janeiro. COPPEAD/UFRJ. Rio de Janeiro. Disponible en: <<http://www.coppead.ufrj.br/workshop/>>.

²⁹¹ OMAL - Observatorio de Multinacionales en América Latina (2013). *Inversión Extranjera directa*. Disponible en: http://omal.info/IMG/article_PDF/Inversin-extranjera-directa_a5771.pdf

disminuyen o permanecen casi estancados, provocando la recuperación de la tasa de ganancia.²⁹²

Como ya citado en el apartado anterior, los años 90 fueron marcados por una creciente apertura externa en la mayoría de las economías de América Latina. Esto se tradujo en la apertura de ciertos sectores a la IED y en los procesos de privatización de los servicios de utilidad pública y la banca, lo que generó un aumento de los flujos de IDE hacia la región. La apertura se extendió también al ámbito del comercio exterior y se incrementaron los procesos de integración comercial. Ejemplos de ello son el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y la instalación de industrias maquiladoras en los países de Centroamérica. Estos procesos indujeron un incremento de la inversión así como de las exportaciones de bienes, principalmente a través de una expansión en los volúmenes de bienes exportados.

Posteriormente, y conforme el panorama de crisis económica y financiera actual, la IED mundial ha sufrido una cierta contracción, que fue especialmente marcada en 2009, año en el que las salidas globales de inversión hacia otros países se redujeron alrededor de un 43%. Pero experimentaron una ligera recuperación a partir de 2010, y en 2011 la IED ya crece un 17% con respecto a 2010, si bien no está clara cuál será su evolución en próximos ejercicios²⁹³

Actualmente, según World Investment Report (2014)²⁹⁴, “el crecimiento de la economía mundial viene registrando una modesta mejoría en 2014, aunque se mantendrá claramente por debajo de los elevados niveles alcanzados antes de la crisis, si bien, se pronostica que el crecimiento de las economías en transición y las emergentes seguirá desacelerándose hasta cerca del 1% tras los pobres resultados obtenidos en 2013.”

²⁹² DUMENIL, G. y LEVY, D. (2002). *Salida de crisis y nuevo capitalismo*. Disponible en: http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catcrecydes/materiales_archivos/2012-06-18%20-%20Dumenil-LevyGrupo2.pdf

²⁹³ OP. CIT. 291

²⁹⁴ UNCTAD (2014). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: Plan de acción*. New York and Geneva: United Nations.

3.2.3. LA IED Y AMÉRICA LATINA

Realizado este breve análisis teórico cuantitativo a cerca de la IDE mundial, pasemos al **análisis de las tendencias y perspectivas de la IED en América Latina**, que comenzó el siglo XXI con 500 millones de habitantes, constituyendo el 8,1% de la población del planeta. En 2010, representó el 7,9% del PIB mundial y el 5% del comercio internacional, además, la mayoría de sus países pertenecían al grupo de países con ingresos intermedios. Se ha observado la configuración de una inédita macroeconomía, estable y resistente, demostró su efectividad tras superar el impacto de la crisis económica internacional de 2008-2009, al recuperarse con un fuerte repunte conseguido en 2010 al crecer un 5,9% (máximo en tres décadas), aunque entre 2011 y 2012 se produjo una paulatina desaceleración al bajar del 4,3% al 3%.²⁹⁵

El bajo crecimiento regional de 2014 obedece principalmente al escaso dinamismo, o a la contracción, de algunas de las mayores economías de la región: Argentina (-0,2%), Brasil (0,2%), México (2,1%) y Venezuela (República Bolivariana de) (-3,0%). La media de las tasas de crecimiento del PIB de los países de la región fue de un 2,8%, similar a la observada en 2013. Para 2014, proyecta que América Latina y el Caribe crezcan a una tasa similar a la del año anterior.²⁹⁶

Según el informe de UNTAD (2014), después del acelerado crecimiento producido en 2010, el desarrollo económico de América Latina y el Caribe se ha desacelerado hasta una cifra estimada del 2% para 2014. Estos bajos resultados obedecen sobre todo al lento crecimiento de las tres economías principales: Argentina, Brasil y México, donde la demanda interna (principal factor propulsor del crecimiento después de la crisis mundial) ha perdido fuerza.

Además, estas economías también fueron afectadas por la cristalización de la política macroeconómica y por consiguiente han provocado extensos problemas financieros a partir de mediados de 2013 y principios de 2014. Se prevé una nueva inestabilidad financiera como consecuencia de los obstáculos jurídicos que dificultan el

²⁹⁵ BÉJAR, R. C. (2014). *América Latina y las empresas multilatinas*. Doc. de Trabajo. IELAT.

²⁹⁶ CEPAL (2014). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

servicio normal de la deuda soberana argentina. Aunque, la solidez de los parámetros macroeconómicos fundamentales de la mayoría de los países de la región deberían impedir que este problema se convirtiera en una crisis financiera regional. Varios países exportadores de hidrocarburos o minerales han registrado tasas de crecimiento considerablemente más elevadas, impulsadas por la fuerte demanda interna.²⁹⁷

Asimismo, el informe UNCTAD (2014), confirma que *“las corrientes de inversión extranjera directa (IED) hacia América Latina y el Caribe (excluidos los centros financieros extraterritoriales) aumentaron un 6% en 2013, hasta alcanzar los 182.000 millones de dólares de los Estados Unidos, como resultado de la combinación de un incremento del 64% de las corrientes de IED hacia América Central y el Caribe, por valor de 49.000 millones de dólares, y el descenso del 6% de la IED hacia América del Sur, por un monto de 133.000 millones de dólares. En el Informe se indica también que, en 2013, el volumen total de la IED en la región de América Latina y el Caribe, incluidos los centros financieros extraterritoriales, se cifró en 292.000 millones de dólares.”*

Igualmente, es importante hacer una distinción entre el rápido crecimiento de la IED realizada por los países asiáticos de las realizadas por los países latinoamericanos, principalmente, cuanto a los factores que conducen a la especialización productiva. Se supone que las empresas transnacionales procedentes de las economías asiáticas presentan una inclinación mayor al incorporarse a los mercados mundiales en la busca estratégica de eficiencia y de activos, mientras las latinoamericanas operan, en general, en países vecinos, en la mayoría de las veces, buscando estrategia de recursos naturales y de mercados.²⁹⁸

Según UNCTAD (2014), anteriormente citada y teniendo en vista la actual insuficiencia de demanda, es sumamente improbable que el comercio internacional sea suficiente para tornar a impulsar el crecimiento económico. Uno de los factores facilitadores de las corrientes comerciales es la modernización de los regímenes aduaneros, pues contribuirá a hacer más eficiente el sistema comercial a largo plazo,

²⁹⁷ OP.CIT. 294

²⁹⁸ MIRANDA, L. L. A. (2011). *El papel del gobierno en la inversión extranjera directa China: un enfoque institucional de los factores explicativos de sus inversiones en África Subsahariana y América Latina*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

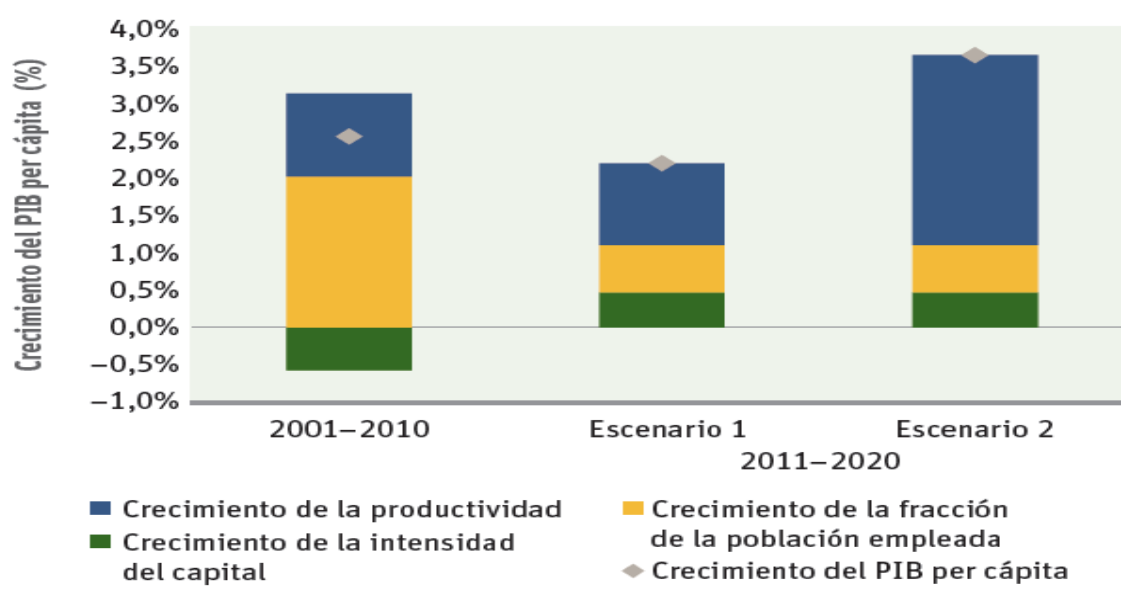
pero no resolverá las principales dificultades actuales del comercio. El comercio internacional no se ha desacelerado o casi estancado a causa de mayores barreras al comercio o de problemas de la oferta; su lento crecimiento es el resultado de la débil demanda mundial.

En este contexto, insistir excesivamente en el costo del comercio, procurando estimular las exportaciones mediante reducciones salariales y una “devaluación interna” sería inútil o incluso contraproducente, en especial si son varios socios comerciales los que persiguen esta estrategia al mismo tiempo. La mejor manera de expandir el comercio mundial es mediante una sólida recuperación de la producción a nivel nacional impulsada por la demanda interna.

También en este sentido, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID),²⁹⁹ realizó un análisis con el fin de verificar la posibilidad de las medidas de política fiscal ofrecieren una alternativa al bajo crecimiento en Latino América. El resultado del estudio presentado sugiere que numerosos países no se encuentran en condiciones de seguir políticas fiscales anticíclicas, pero, todo lo contrario, subrayó que muchos de ellos deben afrontar la necesidad de consolidar sus posiciones fiscales. Además, tal informe delinea algunas sugerencias sobre cómo los países pueden ajustarse al nuevo contexto económico global, al tiempo que mantienen o mejoran los importantes logros de las políticas e indicadores sociales.

²⁹⁹ POWELL, A. (2015). *El laberinto. Cómo América Latina y el Caribe puede navegar la economía global*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Gráfico 6. Escenarios de crecimiento potencial para América Latina y Caribe



Fuente: Estimaciones del personal técnico del BID basadas en las Penn World tables 8.0 y FMI (2014b, 2015). Nota: La productividad corresponde a la PTF (productividad total de los factores). La fracción de la población empleada corresponde al número total de personas empleadas dividido por la población. La intensidad en capital es el capital total dividido por el producto.

Asimismo, de acuerdo con las proyecciones realizadas por el BID (gráfico 6), las perspectivas para la década actual expresan un crecimiento per cápita de aproximadamente 2,2%. Utilizando las proyecciones relativas al empleo, la contribución del trabajo disminuirá considerablemente en comparación con 2001-2010. Utilizando proyecciones para las inversiones y suponiendo que el capital se deprecia a una tasa de 3,5% al año, la referencia coincide con un supuesto del crecimiento de la PTF de algo más del 1% al año, similar al de la década anterior.

Además, dichas proyecciones revelan una recuperación en la región, pero no con las tasas de crecimiento experimentadas en el período anterior a la crisis financiera global, como se sostiene en la edición anterior del Informe macroeconómico de América Latina y el Caribe. La probabilidad es que la región siga una vía de menor crecimiento durante varios años, con un crecimiento de la productividad subyacente más bajo. En realidad, si se considera la desagregación del crecimiento per cápita en cambios en la productividad total de factores (PTF) y cambios en los insumos de trabajo

y capital, en el período 2001–2010, apenas un poco más del 1% del crecimiento per cápita se debió a cambios en la PTF.⁹ La región alcanzó un crecimiento per cápita relativamente alto debido a un aumento importante en el empleo, equivalente aproximadamente al 2% del crecimiento per cápita. Por otro lado, se observa una contribución de cero (o nula) —o incluso ligeramente negativa— del capital.¹⁰

Finalmente, el panorama de las condiciones macroeconómicas para Latinoamérica resultan complejas, principalmente como consecuencia de tres elementos: la reducción en el volumen comercial, la moderación de los precios de las materias primas y la incertidumbre en las condiciones políticas financieras y monetarias globales. Hechos que fueran producidos en función del débil crecimiento económico de la zona euro, del menor dinamismo de la economía china y del impacto de un eventual endurecimiento de la política monetaria de los Estados Unidos.

Sin embargo, el aumento de la demanda interna podría compensar en parte la pérdida de impulso de la demanda externa, muchas de las economías latinoamericanas están convergiendo hacia su PIB potencial después de una fase expansiva del ciclo económico, por lo que un aumento en los estímulos a la demanda interna podría generar mayores desequilibrios. Al mismo tiempo, experiencias anteriores de la región apuntan a la necesidad de monitorear la expansión del crédito y la sostenibilidad del gasto público, elementos estos, esenciales para la expansión de la IED.³⁰⁰

3.3. REGIONALISMO LATINOAMERICANO Y COOPERACION SUR-SUR

Realizado el análisis de la IED en América Latina, este apartado se ocupará del proceso de integración regional/económica y la cooperación Sur-Sur, que se está desarrollando en la región y que condiciona el IED. En otras palabras, la globalización acelerada es un fenómeno que provoca múltiples impactos en el ámbito económico, social y cultural de las naciones. Reconociendo el impacto de dicho fenómeno, esta sección se centra en los aspectos comerciales del proceso de integración y

³⁰⁰ OCDE, CEPAL y CAF (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2014. Logística y competitividad para el desarrollo*. ISSN 2072-5183.

regionalización entre los países latinoamericanos, que durante las últimas décadas ayudaron a propiciar la IED y las empresas transnacionales, a partir de los diversos acuerdos de integración firmados en la zona, bien como, analizar se los objetivos de las política económica nacional se concilian con los compromisos integradores.

Los países integrantes de América Latina siguen compartiendo situaciones de vulnerabilidades y desafíos que distan de ser homogéneas, poseen características bastante diferenciadas entre si y también con los países del Norte. Las teorías precursoras de este estudio acerca de la periferia fueron las pertenecientes al centro-periferia y al desarrollo-subdesarrollo, que corresponden al paradigma estructuralista de las Relaciones Internacionales, siendo la Teoría del Desarrollo de Prebisch y la Teoría de la Dependencia de Cardoso y Faletto, sus máximos exponentes en el ámbito latinoamericano.³⁰¹

En nuestro contexto actual debemos indagar si la integración regional e económica ocurrida en Latinoamérica es capaz de producir un incentivo positivo a la inversión extranjera. Para el análisis de este interrogante, se parte de un breve análisis del regionalismo abierto, que repercutió con el proceso de apertura económica en América Latina, como también en el marco de las nuevas propuestas surgidas en la región, durante la última década, que han conformado una nueva arquitectura desde la formación de la Comunidad Sudamericana de Naciones, hasta su concreción en 2008, en la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR).³⁰²

Se entiende que el regionalismo ha sido desarrollado en distintas fases: el viejo regionalismo, el regionalismo de nueva regeneración y el regionalismo abierto. El viejo regionalismo, puede ser situado en el siglo XIX, época que coincidió con la revolución industrial y tecnológica, en la que se favoreció la comercialización de mercancías fuera de las fronteras nacionales y se generó un mayor vínculo político entre los Estados implicados. Esta primera etapa, aunque posee carácter marcadamente europeo (Imperio Alemán, Italia,...), también incluyo otros países, como se caracterizó

³⁰¹ PREBICH, R., (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. FCE, México.

CARDOSO, F. y FALETTO, E., (1969). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Siglo XXI, México.

³⁰² FAJARDO, M.E.M. et. al. (2014). *Inversión multilateral ¿aprovecha la integración regional?* Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología. v. 23, n. 4, p. 597 – 616.

por tener un perfil marcadamente europeo en la medida en que el comercio entre estos países creció de manera considerable.³⁰³

A partir del final de la década de los 70, y con la necesidad de la adopción de nuevos planteamientos, teniendo en vista el contexto económico y político de aquel momento (la crisis del petróleo), surgió la necesidad de incluir el factor geoeconómico, dejando de lado el realismo clásico e instalando un neorealismo que intentaba dar respuesta a las relaciones de interdependencia existentes en aquel momento. Periodo conocido por regionalismo de nueva generación.

Posteriormente, según la Comisión Económica para América latina (CEPAL),³⁰⁴ el “regionalismo abierto” podría definirse como “... *el proceso de creciente interdependencia económica a nivel regional, impulsado tanto por acuerdos preferenciales de integración, como por otras políticas en un contexto de creciente apertura y desreglamentación, con el objeto de aumentar la competitividad de los países de la región y de constituir, en la medida de los posible, un cimiento para una economía internacional más abierta y transparente. Con todo, de no producirse ese escenario óptimo, el regionalismo abierto de todas maneras cumpliría una función importante, en este caso un mecanismo de defensa de los efectos de eventuales presiones proteccionistas en mercados extrarregionales*”.

También en este sentido, Williamson³⁰⁵ (responsable por introducir en 1996 el regionalismo abierto entre el programa de reformas del denominado “Consenso revisado”), definió el regionalismo abierto como un instrumento positivo para lograr acceso estable hacia mercados proteccionistas y así promover la competitividad internacional, ampliando el peso negociador de los países latinoamericanos ante los países industrializados.

³⁰³ MANSFIELD, E., MILNER, H., (1999). *The new wave of regionalism*. International Organization. v. 3. n. 3.

³⁰⁴ CEPAL (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al Servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile. CEPAL. LC/G.1801/Rev. 1-P

³⁰⁵ WILLIAMSON, J. (2000). *What should the Bank think about the Washington Consensus?* Documento de antecedentes para el World Development Report.

Según Alagappa,³⁰⁶ el regionalismo posee un concepto dinámico de difícil definición, en razón de tratarse de un fenómeno multidimensional, debido a la variedad de criterios que le rodean, y acrecienta que es “la cooperación entre gobiernos u organizaciones no gubernamentales en tres o más países geográficamente próximos e interdependientes para procurar ganancias mutuas en una o más áreas temáticas.”

La propuesta inicialmente realizada en el ámbito del regionalismo abierto era una “transformación productiva con equidad”. Se trataría de conformar mercados regionales relativamente abiertos —aunque conservando un margen preferencial para los socios—, basados en una liberalización amplia en términos de sectores y de países, en la estabilidad macroeconómica, y con políticas activas y marcos reguladores que promovieran una “competitividad auténtica”, basada en la transformación productiva y la incorporación del progreso técnico, y no en una “falsa competitividad” procedente de los bajos costes laborales, la externalización de costes ambientales, o las bajas cargas fiscales.³⁰⁷

Además, un término comúnmente utilizado para designar el proceso la integración en la región es la Cooperación Sur Sur (CSS) o cooperación entre países periféricos. Él se refiere a una cooperación política que tiene como objetivo reforzar las relaciones bilaterales y/o a formar coaliciones en los foros multilaterales, para obtener mayor poder de negociación conjunto, en defensa de sus intereses. La idea principal es la búsqueda de una conciencia cooperativa que les permita a los países del Sur reforzar su capacidad de negociación con el Norte para afrontar y resolver los problemas comunes, sumando autonomía y mayores márgenes de maniobra internacional.

Cabe precisar que la CSS se diferencia de las Relaciones Sur-Sur en la medida en que estas últimas se despliegan naturalmente entre los varios actores públicos y privados con base estatal o transnacional entre las diferentes regiones de América Latina, África y Asia, en tanto la CSS es una construcción política que por su propia naturaleza requiere de ciertos supuestos básicos comunes entre los estados. Asimismo, mientras las Relaciones Sur-Sur pueden implicar interacciones conflictivas ante

³⁰⁶ ALAGAPPA, M. (1995). *Regionalism and conflict management: A framework for analysis*. Review of International Studies. n 21.p.362.

³⁰⁷ SANAHUJA, J.A. (2007). *Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas*. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Pensamiento Iberoamericano, p. 75-106.

intereses divergentes, la CSS parte del supuesto de la convergencia de intereses relacionados principalmente a alcanzar objetivos de desarrollo y a constituir alianzas a nivel global con fin de incidir en las cuestiones globales.³⁰⁸

Igualmente, el ámbito de desarrollo de la Cooperación Sur Sur alcanza tres distintos niveles: el regional – donde se incluyen los esquemas de integración económica y de concertación política a nivel hemisférico, tales como el MERCOSUR, la Unión Suramericana de Naciones (UNASUR) y el Grupo Río en América Latina; el interregional – que comprende las relaciones bilaterales y la conformación de alianzas inter-continetales, como el caso de la cooperación trilateral desarrollada por India, Brasil y Sudáfrica (IBSA); y el multilateral global – que comprende la acciones coordinadas de los países y los grupos de presión en el marco de los organismos internacionales, como el G20 o el G90 en la Organización Mundial de Comercio, por ejemplo. En cuanto a los actores involucrados, la CSS está básicamente implementada por los estados, pero también son muchas veces relevantes las contribuciones realizadas por actores no gubernamentales en el desarrollo de sus programas y proyectos.³⁰⁹

Entre los años 60 y 70 la CSS alcanzó el momento más importante en todas sus variantes y su auge fue en paralelo a su desempeño en Naciones Unidas en la formación de coaliciones y la aprobación de resoluciones en la Asamblea General en defensa de sus intereses, tales como la Declaración de un Nuevo Orden Económico Internacional³¹⁰ y la Carta de los Deberes y Derechos Económicos de los Estados.³¹¹ Sin embargo, a partir de los años 80, como consecuencia de cambios sistémicos y domésticos, este empeño se disolvió, disgregó o desarticuló, perdiendo su fuerza y contenido.

Desde el punto de vista de la formación de integraciones regionales, uno de los primeros de acuerdos firmados en América Latina fue el Tratado de Montevideo, suscrito en 1960 e impulsado por la CEPAL en base de los mecanismos de integración

³⁰⁸ LECHINI, G. (2014). *La cooperación Sur-Sur en las políticas exteriores de Argentina y Brasil en el siglo XXI*. 1ª ed. - Rosario: UNR Editora. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario.

³⁰⁹ Ídem.

³¹⁰ Aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas en el sexto período extraordinario de sesiones (Mayo de 1974). Disponible en: www.nuso.org/upload/articulos/130_1.pdf

³¹¹ Resolución 3281 (XXIX) de la Asamblea General de la ONU (12 de diciembre de 1974). Disponible en: <http://www.dipublico.com.ar/instrumentos/148.pdf>

regional con el modelo de sustitución de importaciones. Sus integrantes son trece países miembros, de ellos, once son fundadores: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, sumado a Cuba (1999) y Panamá (2012). Esta Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), en 1980 se convirtió en Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI),³¹² con la base jurídica del Tratado de Montevideo de 1980. Además, en 1960 también nacieron el Mercado Común Centroamericano (MCCA), la Comunidad Andina (CAN), en 1969 y la Comunidad del Caribe (CARICOM) en 1973.

La nueva fase del regionalismo tuvo lugar a finales de los años 80 con la firma de acuerdos de diferentes naturalezas, pero especialmente comerciales. Esta nueva oleada significó la renovación y el nacimiento de acuerdos más ambiciosos de integración regional como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 1991, con el antecedente del Programa de Integración y Cooperación Económica (PICE) de 1986 entre Argentina y Brasil y el nuevo diseño del MCCA y de la CAN.

Igualmente, se observó la proliferación de acuerdos preferenciales de comercio como: la formación del Foro de Cooperación de Asia-Pacífico (APEC) a partir de 1989; la Empresa para la Iniciativa de las Américas (*Enterprise for the Americas Initiative*) de 1990, que derivaría hacia la propuesta del Área de Libre Comercio para las Américas (ALCA), en la Cumbre de las Américas de Miami en diciembre de 1994, que ampliaba y consolidaba el alcance y el avance de los Tratados de Libre Comercio de Norteamérica entre Canadá, Estados Unidos y México (TLC) que entró en vigor en enero de 1994.³¹³ Además se configuró el último proyecto de ámbito político y económico con la Comunidad de Estados de Latinoamérica y del Caribe (CELAC), formalmente establecida en 2011. Al margen de estos diseños y con un carácter más político que económico, Fidel Castro y Hugo Chaves impulsaron la creación de la creación de la alianza ALBA. La Alianza del Pacífico tenía el espíritu de la integración liberal entre México, Colombia, Chile y Perú.

³¹² La ALADI nació como un acuerdo de liberalización comercial más flexible y tenía como interés prioritario los acuerdos bilaterales o plurilaterales en apoyo a la multilateralización necesaria para alcanzar el mercado común latinoamericano.

³¹³ GRAGEA, A.M.C. (2002). *El nuevo regionalismo Latinoamérica: una lectura desde el contexto internacional*. Revista de Economía Mundial, n.6.

Caracterizadas como post-liberal o “neo-desarrollista”, todas estas últimas propuestas otorgaron modalidades específicas y distintas en cada país de la región. No obstante, y como analizado en el apartado anterior, la IED ha continuado con su dinámica, si bien expresada de manera diferente por países, e con retos dependientes - tanto de variables endógenas como exógenas- que deberían ser rectificadas para poder alcanzar los objetivos deseados. Estas variables endógenas, desarrolladas en las esferas política y económica, contribuyeron a que los nuevos acuerdos se caracterizaran por una notable ampliación de la agenda respecto a las anteriores experiencias de integración, limitadas al ámbito económico.³¹⁴

El nuevo regionalismo latinoamericano de los años 90 ha promovido el impulso de políticas exteriores, cooperación ambiental, cuestiones de seguridad regional, y aspectos sociales, como la circulación de personas, aunque esto se ha realizado con desigual énfasis y resultados. Sin embargo, el “nuevo regionalismo” es un concepto más amplio y difuso que el de integración económica. Implica a las “cuatro libertades” clásicas de la integración económica, pero también a dinámicas políticas de convenio y cooperación, y la construcción de instituciones y políticas de alcance regional en ámbitos muy variados.³¹⁵

En conclusión, no se ha producido una verdadera integración regional, por el contrario, la integración lograda por la región es parcial, segmentada, condicionada por compromisos financieros acumulados históricamente (deuda externa e intereses), y acotada por una más abierta exposición de los mercados locales a los contagios e inestabilidad financiera internacional, cuyos efectos tienen un mayor impacto en Latinoamérica, a diferencia del que producen en los países desarrollados, en virtud de los retrasos estructurales y la fragilidad institucional que les son característicos. La integración latinoamericana a los mercados financieros internacionales, bajo estas características, explica en buena medida el que se trate de un proceso falto de correspondencia, o de correlación con el crecimiento económico de la región.

Los efectos de este proceso en la inversión externa directa y consecuentemente en la creación y fortalecimiento de las empresas multinacionales

³¹⁴ OP. CIT. 302

³¹⁵ OP. CIT. 307

latinoamericanas, también alcanzan efectos positivos, como el beneficio de economías de escala, especialmente si las prácticas proteccionistas impiden lograr ventaja del mercado mundial. Igualmente, contribuye a reducir las rentas improductivas procedentes de la falta de competencia, aunque este efecto tiene una influencia ambigua en términos de los incentivos necesarios para promover la innovación. La intensidad de estos efectos aumenta si el espacio de los socios comerciales es mayor y si el acuerdo contempla niveles reducidos de protección frente a terceros.³¹⁶

Otro efecto positivo de la integración se encuentra en materia arancelaria, vez que, se han liberalizado o se han asumido compromisos de desgravación para la mayor parte de los intercambios de bienes, y a ello se le añaden diversos acuerdos adoptados en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) que liberalizan de manera progresiva el comercio entre los distintos grupos y países, lo cual permite la cooperación productiva entre filiales de una misma multinacional en varios mercados latinoamericanos.

Para el Brasil hay además que tener en cuenta, la participación del país en el grupo BRICS, grupo que de momento, no ha generado acuerdos arancelares por lo que no nos ocuparemos de los resultados a que hasta ahora haya podido darse lugar y que corresponda más bien a la relación bilateral de Brasil con China, Rusia y Sudáfrica.

Los Tratados Bilaterales de Inversión

Además de las integraciones regionales, también han jugado en favor de la expansión de la IED los tratados bilaterales de inversión y los mecanismos puestos en marcha por el Banco Mundial (CIADI y MIGA), para eliminar los recelos que inversiones internacionales pudiera tener respecto a riesgos políticos en relación a sus inversiones en un país en desarrollo.

Se ha podido constatar que el aumento del regionalismo plantea retos y oportunidades, como señalado por la UNCTAD (2013), donde especifica que de los

³¹⁶ OP.CIT. 304

diez acuerdos clasificados como “otros AII” celebrados en 2012, ocho fueron regionales. Además, en este año, al menos 110 países participaron en 22 negociaciones regionales. El regionalismo puede ofrecer una oportunidad para la racionalización. Si las partes en nueve de esas negociaciones (las que comprenden la posibilidad de adoptar disposiciones semejantes a las de los TBI), optaran por reemplazar sus respectivos TBI por un capítulo sobre las inversiones en el acuerdo regional, la red mundial de TBI se fusionaría en más de 270 tratados bilaterales, o cerca del 10%.

3.4. INTEGRACION ECONOMICA EN EL AMBITO DEL MERCOSUR

Una variable a destacar es la integración económica en el ámbito del Mercosur. Diversos enfoques teóricos plantean que cuanto más abiertas resultan las economías que se integran, mayores posibilidades tendrán de captar IED. La formación de bloques regionales económico-comerciales aparece como una respuesta lógica a la progresiva mundialización de la economía y al aumento y creciente liberalización de los intercambios mercantiles a escala mundial. Aunque parezca fenómenos antagónicos y excluyentes, la globalización y la regionalización constituyen dos procesos que están progresando de forma complementaria como ejes básicos de la dinámica capitalista, la creciente formación de bloques económicos comerciales es un paso previo al objetivo: alcanzar la mundialización.

Conforme analizado en el segundo capítulo de esta investigación, las formas tradicionales de expansión de las empresas transnacionales - de tipo horizontal u orientado al mercado-, podrían estar cediendo espacio a las formas verticales o complejas, estrategias que implican un uso mucho más intensivo del comercio exterior. Por lo tanto, sería plausible asociar un mayor nivel de apertura con formas más abiertas, que a la vez, serían potencialmente más capaces de atraer IED, en particular desde países desarrollados a países en desarrollo.³¹⁷

En este contexto, y con el objetivo de liberalizar progresivamente el comercio intrarregional hasta alcanzar un margen de preferencia del 100%, fue creado

³¹⁷ BITTENCOURT, G, et. al. (2006). *IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR*. Documento de trabajo n 2. Universidad de la Republica. Uruguay.

el MERCOSUR a través del Tratado de Asunción, firmado en marzo de 1991, por los Presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay. Entre los objetivos principales del acuerdo están: introducir un arancel externo común; eliminar las restricciones no arancelarias al intercambio recíproco; coordinar las políticas macroeconómicas; concretar (armonizar) acuerdos sectoriales; y avanzar en la conformación de un mercado común.³¹⁸

Se observa que habrá creación de comercio, se los países pudieren importar del bloque productos a un costo menor del que en la situación anterior al acuerdo. Caso contrario prevalecerá el fenómeno de desvío de comercio. Así, la integración solo será benéfica se la creación de comercio prevalecer sobre el desvío del comercio.

En síntesis, pasadas más de dos décadas desde la firma del acuerdo, estas aspiraciones están lejos de ser concretadas, los objetivos originales no se han avanzados en razón de las restricciones que limitaron su evolución. Asimismo, se reconoce que la agenda interna del MERCOSUR muestra escaso dinamismo en los últimos años, con la excepción de algunos avances institucionales y del buen funcionamiento del Fondo para la Convergencia Estructural del MERCOSUR (FOCEM), instrumento de importancia para el bloque más allá de su todavía limitado alcance en clave presupuestal.

3.5. CONCLUSIONES

Con este capítulo se ha tratado de concretar uno de los objetivos generales de la investigación, que es la *construcción de un modelo y formulación de hipótesis de pesquisa basadas en la literatura internacional*, además del objetivo específico *efectuar un análisis de las tendencias y perspectivas de IED en América Latina con el fin de comparar la posición de Brasil con los principales países latinoamericanos, en función de la atracción o rechazo de las empresas transnacionales*. Así, este capítulo se ocupó del estudio de las transformaciones ocurridas en Latinoamérica en las últimas décadas.

³¹⁸ SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.). (2014). *Evolución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)*. XL Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. n 6-14. Caracas: Venezuela.

Las expectativas puestas en la sustitución de importación no condujo a los resultados esperados, en tanto generó limitaciones externas (desequilibrio en las balanzas de pagos) y contribuyó a desequilibrios sectoriales (provocó una pérdida de dinamismo en el campo, principal sector exportador.³¹⁹ Igualmente, se ha visto detenida en virtud de cinco elementos claves. Uno, por el aumento de costos internos resultantes de la inflación que surge de la expansión de la demanda sin respuesta de la oferta. Dos, por límites de un mercado estrecho que o crea grandes economías de escala. Tres, ausencia de un sistema institucional de innovación tecnológico que transfiera ventajas económicas y “no económicas” al sector industrial. Cuatro, por un patrón de consumo cada vez más diversificado junto con una distribución muy desigual del ingreso. Cinco, por inconsistencias de la política macroeconómica que no sostiene un tipo de cambio real favorable a la competencia internacional de los bienes industriales.

Asimismo, el cambio generalizado hacia las exportaciones industriales como motor del crecimiento no se concretó sino hasta el desmantelamiento de la protección de las importaciones a fines de los años 80. Periodo que carece de amplia explicación en el entendimiento de la CEPAL o en la teoría estructuralista. Según Rodríguez,³²⁰ este factor probablemente impidió que la industria de América Latina conquistara una posición competitiva en los mercados mundiales y aumentara la tasa de inversión productiva a niveles capaces de absorber la fuerza de trabajo y reducir la pobreza en una base sostenible.

No obstante, los gobiernos latinoamericanos no aplicaron un modelo único y uniforme en respuesta a la doctrina de la CEPAL³²¹: “períodos de liberalización en un país coincidían con períodos de nacionalización en otros; los tipos de cambio y los aranceles subían y bajaban. Más aún, a mediados del decenio de 1970 comenzaron a dominar factores de corto plazo... al punto que no viene al caso hablar de estrategia de desarrollo de ningún tipo.”

³¹⁹ LUSTIN, N. (1988). *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo*. Colección de estudios CIESPLAN. n 23. p 35-50.

³²⁰ RODRÍGUEZ, (1980). *Teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México- DF: Siglo Veintiuno Editores.

³²¹ FITZGERALD, V. (1998). *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. St. Antony's College, Oxford. Revista de la Cepal, N° extraordinario. p. 47-61. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm

Las reformas estructurales interpuestas acabaron materializándose en los gobiernos posteriores por medio de una nueva estrategia de desarrollo, que afectaron tanto el mercado como la agenda política de los países latinoamericanos. Además propiciaron, entre otros factores, la configuración de una inédita macroeconomía, estable y resistente, demostrando su efectividad tras superar el impacto de la crisis económica internacional de 2008-2009, al recuperarse con un fuerte despegue conseguido en 2010 al crecer un 5,9% (máximo en tres décadas), aunque entre 2011 y 2012 se produjo una paulatina desaceleración al bajar del 4,3% al 3%.³²²

Se ha constatado que el regionalismo abierto aplicado en la región se encargó de potencializar la liberalización comercial, dejando de lado aspectos como la búsqueda de políticas comunes de convergencia o la creación de esquemas institucionales que dotaran de mayor dinamismo a los procesos. En otras palabras, se dio prioridad a lo que Timbergen denomina “integración negativa” y no la “integración positiva”, o mismo, un regionalismo ligero y de claros matices intergubernamentales.³²³

Asimismo, pese a la cantidad de acuerdos realizados en las últimas décadas, el movimiento integrador en Latinoamérica no se ha producido de acuerdo a como fue idealizada en sus inicios, es decir, un proceso que conduciría hacia una integración completa de los mercados locales con el sistema financiero internacional, obteniendo los beneficios que se derivarían de esa clase de inserción en términos de costos, tasas de interés, amplias y múltiples formas de financiamiento productivo, estabilidad de los mercados locales, y eficiencia, entre otros. Esto se ha dado, de modo general por la ausencia de órganos supranacionales y de un ordenamiento jurídico autónomo, con efecto directo y primacía respecto a las normas nacionales, unida a la debilidad de los mecanismos de resolución de controversias, sigue siendo un lastre de la integración, limitando seriamente su eficacia.

Sin embargo, también se han verificados algunos factores positivos oriundos del nuevo regionalismo latinoamericano, los países de la región adquirirían un mayor protagonismo en la arena internacional y, al mismo tiempo, favorecerían sus agendas de

³²² OP.CIT. 295

³²³ TIMBERGEN, J. (1954). *International economic integration*. Amsterdam: Elsevier.

desarrollo, proceso en el cual las instituciones como: el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), tuvieron especial relevancia. En concreto, esta última, tomando en consideración una serie de condicionantes exógenos, tales como el clima de apertura y desregulación puesto en marcha con el fin de favorecer una mayor competitividad de los países de la zona, así como el incremento de la interdependencia regional, acuñó el concepto de “regionalismo abierto” para hacer alusión a una posible acción de defensa frente a los efectos derivados de posibles presiones proteccionistas procedentes del exterior. Para la CEPAL, el regionalismo abierto permitiría la creación de mercados abiertos basados en la liberalización comercial y favorecería una competitividad auténtica.

El proceso de transformación ocurrida en Latinoamérica en las últimas décadas ha empezado a desarrollarse cuando la industria se convirtió en el eje del proceso de acumulación de capital. Por primera vez en la historia latinoamericana, la economía contó con un motor interno y con un proyecto nacional de desarrollo. Estos proyectos industrializadores proporcionaron el rápido incremento de los flujos mundiales de inversión extranjera directa y la creciente importancia de las empresas transnacionales en las estructuras de producción y comercio a nivel internacional. Un ejemplo de ello fue la cantidad de acuerdos TBI realizados en la región. Sin embargo, este proceso no ha ocurrido exento de dificultades en su ordenación.

Estos proyectos tenían el objetivo de superar el retraso económico y social en que se encontraban, y por consiguiente inserirse de modo efectivo en la economía globalizada. Para tanto, la CEPAL fue la encargada de la elaboración e instauración del proceso de sustitución de importaciones que - juntamente con el ambiente económico internacional producido por la crisis de los años 30 y las dos guerras mundiales - proporcionaron profundos cambios políticos y sociales, surgiendo de esta forma, un nuevo “bloque de poder,” que viabilizó la industrialización.

De esta forma, una nueva burguesía industrial empezó a concentrarse y amplios sectores populares se beneficiaron con el nuevo modelo. Asimismo, el tránsito al nuevo modelo ha coincidido con el ascenso de regímenes progresistas, como los de Lázaro Cárdenas en México (1934-1940), J.D. Perón en Argentina (1946-1955) y

Getulio Vargas (1930-1954) en Brasil. La estructura social se transformó sustancialmente, creciendo de forma acelerada la clase obrera, así como los asalariados y las “clases medias” urbanas.

Además, específicamente en el caso de Brasil, mismo que este haya sido líder juntamente con Argentina en el impulso del proceso de integración, aún se encuentra distante de alcanzar sus metas de integración y por consiguiente, el volumen esperado de inversión extranjera directa en la región, no ha recibido el impacto positivo que una mejor integración debería propiciar.

Otro factor de análisis en esta sección fue proceso de integración regional y económica en el ámbito del MERCOSUR, y la incidencia de ello en la aparición de empresas multinacionales brasileñas. Donde se ha podido constatar que la integración regional ha sido concebida como una estrategia para fomentar el crecimiento de las economías nacionales, pues se entendía que la unión económica facilitaría el desarrollo industrial y la diversificación, y mejoraría la posición para negociar con los países desarrollados. Desde aquel entonces, la mayoría de las propuestas de integración se centraron en la liberalización del comercio intrabloque como punto de partida para lograr una comunidad económica sólida. Después de las experiencias de la ALALC y su continuación en la ALADI, se creó el MERCOSUR como un nuevo intento de integración a partir de la liberalización del comercio.

De este modo, la presencia de IED es un indicador de desarrollo, y lo es más aún el crecimiento de sus multinacionales en el ámbito del MERCOSUR, es decir, la expansión de estas empresas en la región se concibe como un paso hacia el desarrollo debido a la competitividad promovida por estos y ante la promesa de facilitar la inserción a nivel internacional.³²⁴

Como ejemplo de ello se destacan la Petrobrás (brasileña), y PDVSA (venezolana), con inversiones en petróleo y gas; además de la Vale, empresa brasileña con inversiones en minería; y el Grupo Camargo Correa, brasileña con inversiones en ingeniería y construcción, todas con inversiones en otros países de Latinoamérica.

³²⁴ CEPAL (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina*. Documento Informativo 2010. Santiago de Chile.

Aun en cuanto a la aparición de empresas multinacionales brasileñas en el MERCOSUR, se observa un incremento de proyectos “brasileños” en este bloque. Entre 2010 y 2011, 19 proyectos fueron orientados hacia Argentina, 5 a Uruguay y 1 a Paraguay; mientras que se concretaron 8 inversiones en Argentina y 2 en Uruguay. Y por último, el Grupo ABB (brasileña) firmó contrato por 125 millones de dólares con el proyecto binacional de Itaipú, para construir otra usina en riberas de Paraguay.³²⁵

En síntesis, el avance hacia un mayor desarrollo industrial tiene sentido en el marco de políticas de regulación del capital y orientadas a la redistribución de ingresos y recursos. Por otra parte, debería ser analizado en qué medida este desarrollo industrial está atado a la producción primario-exportadora o a un modelo de economía extractiva, que se perpetúa como el sector que provee las divisas para el desarrollo industrial, dificultando el avance hacia una “diversificación económica” real.

En conclusión, Latinoamérica en las últimas décadas, ha pasado por un momento nuevo en su historia y necesita afrontar retos y afianzar el progreso reciente, impulsar un cambio estructural que favorezca la diversificación de la economía, incremente la productividad y reduzca las brechas productivas y tecnológicas. Igualmente, para lograr estos objetivos, los gobiernos de la región deberían aumentar sus esfuerzos en el diseño e implementación de más y mejores políticas de desarrollo productivo, innovación, financiamiento y educación. La cooperación y la integración económica entre los países pueden también ser instrumentos eficaces para generar el aprendizaje mutuo y el dinamismo necesarios en el actual contexto, de la misma manera que deben serlo los acuerdos para facilitar la inversión y los mecanismos creados por el Banco Mundial, para evitar temores a la nacionalización o expropiación de filiales en el extranjero.

³²⁵ ROMANO, S. M. (2012). *La inversión extranjera, las translatinas y la acumulación en el Mercosur*. La revista del CCC [en línea]. n 14/15. Disponible en: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/324/>.

SEGUNDA PARTE – ESTUDIO DE CASO

LA MUNDIALIZACIÓN DE LA ECONOMÍA BRASILEÑA

4. ASCENSIÓN DE BRASIL EN MATERIA DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, COMERCIO, SERVICIOS Y TURISMO

4.1. INTRODUCCIÓN

La explicación y descripción del fenómeno de la internacionalización que hemos elaborado en la primera parte de esta tesis nos ha permitido concluir que no existe un modelo completamente aceptado para delimitar este proceso. Según Kuhn,³²⁶ no hay un consenso referente a las generalizaciones simbólicas o fórmulas de la teoría, ni de las creencias en modelos particulares, ni de los valores, ni de problemas-soluciones concretos.

Las diferentes perspectivas (micro y macroeconómica), y los diversos enfoques (político, económico y organizativo directivo), acogen múltiples teorías (conforme segundo capítulo), que han ido perfeccionando el conocimiento de éste complejo fenómeno. De este modo, hemos delimitado el argumento y especificado el agente empresarial, concretamente el caso de las empresas multinacionales, donde encontramos teorías con un dinámico componente integrador como el paradigma ecléctico de Dunning. Sin embargo, dada la complejidad y heterogeneidad del tema estudiado, no existe una teoría única que alcance toda su extensa concepción.

Así, una vez revisada la literatura relevante sobre el tema en cuestión y plasmadas las principales teorías, la segunda parte de esta investigación presentará el estudio de caso, que permita contrastar la validez de las hipótesis. Para alcanzar este objetivo, hemos utilizado la estrategia propuesta por Eisenhardt³²⁷, que es la utilización de la metodología del estudio de casos, ya que permite analizar el fenómeno en su contexto real, utilizando múltiples fuentes de evidencia, cuantitativas y/o cualitativas simultáneamente. Además, definir cómo se garantiza que los resultados de esta investigación puedan considerarse objetivos, tanto en función de su confiabilidad, como de su validez.

³²⁶ KUHN, T. S. (1986). *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica. Madrid.

³²⁷ EISENHARDT, K. M. (1989). *Building theories from case study research*. *Academy of management review*, v. 14, n 4, p. 532-550.

En este sentido, Hamel³²⁸ define el estudio de casos como parte de una perspectiva de investigación inductiva, en la cual los detalles empíricos que constituyen el objeto bajo estudio, son interpretados en el contexto en que se producen. Esto da profundidad y dimensión a las explicaciones generadas por este método. Los objetos bajo investigación no se restringen a meros hechos. Se busca entender los símbolos y significados. El autor destaca su carácter descriptivo, considerándolo como “el estudio en profundidad de un caso en particular”.

Por consiguiente, el capítulo cuarto indica el panorama actual de la ascensión de Brasil en materia de inversión extranjera directa, comercio, servicios y turismo. Asimismo, examina la relación existente entre el desarrollo económico de Brasil, con énfasis en las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IDE, en respuesta a los cambios en la estructura productiva del país.

La integración productiva y comercial en el mundo viene sucediendo de modo significativo. Mientras el PIB mundial creció 15 veces en términos nominales, de 1970 a 2007, las exportaciones mundiales aumentaron 42 veces, evidenciando como las cadenas de mercancías están cada vez más internacionalizadas. Los flujos de IDE, sin embargo hayan presentado considerable volatilidad al largo del tiempo y demostrado fuerte caída y recuperación después del 2000, se elevaron 150 veces en el mismo periodo.³²⁹

Otro factor a ser destacado, es el gran crecimiento económico sucedido en los países en desarrollo, conforme dispuesto en el informe comercial mundial, realizado por la OMC,³³⁰ “tras haber crecido a un ritmo del 1,5% anual en el decenio de 1990, los ingresos han aumentado en el 4,7% anual, como promedio, desde entonces. Mientras tanto, el crecimiento anual de los ingresos per cápita en el mundo desarrollado se ha hecho más lento hasta llegar apenas al 0,9%, en comparación con el 2,8% en el decenio de 1990.”

³²⁸ HAMEL, G. et al. (1993). *Strategy as Street and Leverage*. Harvard business review. p. 75-84.

³²⁹ UNCTAD (2009). *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.

³³⁰ OMC (2014). *Informe sobre el Comercio Mundial. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr14_s.htm

Este fuerte crecimiento en los últimos 10 años ha propiciado que las economías en desarrollo eleven sustancialmente su participación en el producto mundial. Así, en 1980 apenas el 33% del PIB se originaba en estas economías, porcentaje que se habría mantenido en 1990, pero que con el cambio de siglo se incrementó de manera evidente, hasta el 47% en 2010. Dentro de las economías en desarrollo, son los países integrantes del grupo BRIC, los que han registrado un mayor aumento de su participación. El fenómeno es más acusado a partir del año 2000, con una ganancia de 12,7 puntos en los siguientes 15 años.³³¹ (La participación de Brasil en este grupo será mejor examinada, en el apartado 6.3, de esta investigación).

Una característica de los países en desarrollo, que merece ser destacada - antes de entrar en el análisis específico del caso que nos ocupa - es el importante papel desempeñado por el Estado en el momento de conformar diversos modelos de capitalismo nacionales. En estos modelos en los que se da menos primacía a las relaciones de mercado, la calidad de la acción pública determina en gran medida el desempeño global de sus economías.

Sin embargo, según Iglesias,³³² el papel del Estado puede ser considerado no indispensable, pero él coincide que el principal objetivo es el de lograr un Estado capaz de hacer viable la eficiencia del mercado. Por lo tanto, necesita un sistema legal y judicial cierto y creíble en su desempeño, que garantice la efectividad de los derechos de propiedad e individuales. A ello se suma la necesidad de marcos de regulación que aseguren el equilibrio entre los intereses públicos y privados. También es necesaria la creación y defensa de una competencia que garantice la eficiencia del mercado.

En el caso de Brasil, el extenso camino recorrido por el país hasta encontrarse en la posición que ocupa ahora, considerado por algunos como potencia emergente, que entre otros factores, también ha pasado por el proceso de capacitación y

³³¹ ORGAZ, L. et al. (2011). *El creciente peso de las económicas emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC*. Banco de España. Documentos Ocasionales. n 1101.

³³² IGLESIAS, E. V. (2006). *El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina*. Revista de la CEPAL, n 90, p. 7-15.

efectividad del Estado, a la hora de diseñar y aplicar políticas para afrontar un problema público tan central en la historia del país, como es el desarrollo económico.³³³

Además, el Estado, de modo aparentemente contradictorio, promovió las reformas liberales de manera a limitar sus funciones, y su activismo estatal ha sido uno de los elementos definatorios del capitalismo brasileño. De esta forma, cualquier intento de abordar las distintas fases del desarrollo económico del país, pasa inevitablemente por comprender el papel del Estado, y la forma en que se han movilizad sus instituciones para dar respuesta a la cuestión del crecimiento y el cambio estructural de la economía brasilera.

La economía brasilera ha visto un importante desarrollo de la integración productiva y comercial en los últimos 40 años, debido a significativas transformaciones en su estructura productiva. La industria se consolidó como el sector más dinámico, y el patrón de exportación se diversificó. Además, antes de la Segunda Guerra Mundial, la IED era concentrada en los servicios públicos, incluyendo el transporte, en los bienes primarios economía de exportación, y en la banca, con un pequeño porcentaje en el sector manufacturero. A partir de la década de 1990, el papel de la IDE cambió considerablemente, ya que Brasil adoptó una nueva política institucional y cambió sus reformas macroeconómicas.³³⁴

De este modo, revisada la literatura relevante sobre el tema en cuestión y configuradas las principales teorías (primera parte), la segunda parte de esta tesis se ocupará de verificar su utilidad empírica. Además de contrastar un de los objetivos específicos de esta investigación *verificar la existencia de una relación positiva entre el grado de desempeño de las empresas transnacionales brasileñas y el impacto en el índice de desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño*. Por consiguiente, el capítulo cuarto hará el análisis de la ascensión de Brasil en materia de inversión extranjera directa, comercio, servicios y turismo.

³³³ CABRIA, J.V.B. (2012). *El Estado y las estrategias nacionales de desarrollo en Brasil. Evolución y trayectorias recientes*. Anuario Americanista Europeo, 2221-3872, n 10, Sección Tema Central. p. 3-21.

³³⁴ TREVIÑO, L.J. and FRANKLIN, G. M. (2004). *Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America*. Elsevier. Journal of world business. v. 39. p. 233 – 243.

4.2. COMERCIO

La evolución histórica económica es relevante para analizar las relaciones de comercio en un país, visto que indica como las consecuencias de la globalización de los mercados afecta a la localización industrial y los beneficios advenidos del comercio, aumentando la posibilidad de naciones periféricas en obtener ventajas en relación a las economías de los países centrales, en la medida en que los costes del transporte caen bajo del valor crítico y las empresas pueden obtener ganancia de productividad, mismo que haya una queda en la renta real.³³⁵

Otro factor que debe ser llevado en consideración, antes de iniciar el análisis del comercio en Brasil, son las subvenciones elaboradas por los gobiernos en la búsqueda de una mayor ventaja competitiva. Conforme la teoría económica, las subvenciones pueden distorsionar el comercio si otorgan una ventaja competitiva artificial a los productores y exportadores o a los sectores que compiten con las importaciones. Aunque, también nos indica que en algunas ocasiones, las subvenciones permiten corregir eficientemente diversos tipos de deficiencias del mercado.³³⁶

Las intervenciones deberían ser evaluadas, llevando en consideración el bienestar social de la población del país donde están siendo interpuestas. Hecho que dista de la realidad, pues los gobiernos carecen de eficiencia al analizar el grado de bienestar, y por consiguiente, el análisis que puede aportar la teoría, resulta de poca utilidad en la práctica. Asimismo, el estudio de su aplicación, puede mostrar formas menos costosas en perseguir determinados objetivos políticos.³³⁷

“Desde la perspectiva del comercio internacional, la preocupación de los interlocutores comerciales respecto de las prácticas de subvención aumenta en proporción directa al grado en que se considera si dichas intervenciones tienen efectos comerciales específicos en un sector determinado, es decir, las subvenciones que

³³⁵ VOLLRATH, T. L. (1989). *Competitiveness and protection in world agriculture*. Agriculture Information Bulletin. 567. Washington D.C.: USDA.

³³⁶ OMC (2006). *Informe sobre el comercio mundial. Las subvenciones y la OMC*. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr06_s.htm

³³⁷ CANO, J.E.S. (2008). *Las distorsiones al comercio de productos agrícolas causados por las exportaciones subvencionadas. El caso de la Unión Europea, los Estados Unidos de América y sus repercusiones en México y Brasil*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

otorgan a sus beneficiarios una ventaja que constituye una amenaza competitiva en un mercado sujeto a competencia internacional. Ya sea que dichas subvenciones se puedan o no justificar en lo que respecta al bienestar nacional, si sus efectos comerciales se consideran demasiado severos en el mercado, probablemente provocarán una reacción que anulará los aspectos positivos de la concesión de subvenciones...³³⁸

Específicamente en el caso de Brasil, país miembro de la OCDE y que otorga las menores subvenciones a sus productores, que son de tan sólo el 3 por ciento del promedio de soporte otorgado por la OCDE. La fortaleza de la economía brasileña está inexorablemente unida al desarrollo de su sector exportador. Tratase de un hecho recurrente, pues para el pago de sus servicios de deuda externa tienen la necesidad de generar cuantiosos excedentes del comercio. Por esta razón, los representantes gubernamentales promueven, con considerable empeño, el fomento a las exportaciones.³³⁹

En cuanto al análisis del comercio en Brasil, cabe señalar que el capital brasileño comenzó a experimentar una expansión internacional de carácter productivo en los años 60 y 70, y lo hizo bajo la estrategia de internacionalización principalmente de carácter comercial, sobre la modalidad de inversión extranjera directa (IDE), cuyo objetivo era servir de complemento al objetivo más general de incrementar las exportaciones. Posteriormente, en la década de los 80, en el marco de un contexto de inestabilidad económica derivada de la crisis de la deuda externa, las inversiones productivas en el extranjero retrocedieron ante la preferencia de las empresas por incrementar la liquidez.³⁴⁰

No obstante, algunas empresas brasileñas de gran tamaño realizaron IDE, como en el caso de los capitales del sector ingeniería y construcción, en respuesta al encogimiento del mercado interno producido por la caída de la inversión pública, un ejemplo es el de la empresa Vale, que en alianza con capitales extranjeros, comenzó a invertir en el exterior para asegurar mercados y capacidad de procesamiento para su principal producto de exportación, el mineral de hierro. Esas inversiones ocurrieron

³³⁸ OMC (2006a). *Informe sobre el Comercio Mundial*. p.26.

³³⁹ OP.CIT. 337

³⁴⁰ CEPAL (2006). *Revista de la CEPAL*. n.90.

también en menor medida por parte de empresas manufactures (piezas de automóviles, metalmecánica, textiles y acero), dirigidas principalmente a “otros países no desarrollados con el objetivo principal de ampliar mercados.”³⁴¹

Además, actualmente se tramita en el Congreso Nacional Brasileiro el Proyecto de Ley nº 1.572, de 2011 que da nueva redacción al Código Comercial Brasileiro, con el objetivo de disciplinar las relaciones jurídicas entre empresas y empresario y mejorar el crecimiento de la actividad empresarial en el país. Además de reforzar la función social de la empresa.

a) Balanza comercial brasileña

Con el objetivo de proporcionar una debida comprensión del proceso industrial brasileiro hacia la internacionalización, este apartado se ocupará de ilustrar los índices de crecimiento de la exportación e importación brasileira y el consecuente análisis de su balanza comercial.

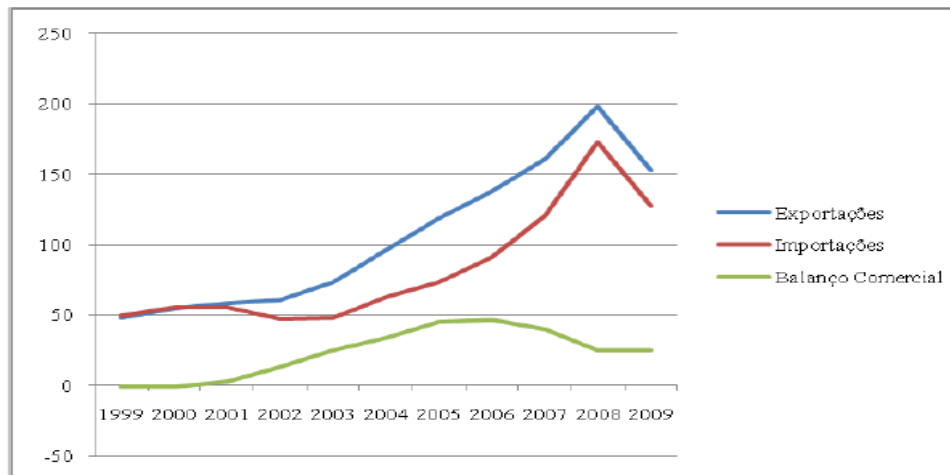
Las exportaciones brasileiras experimentaron un inédito crecimiento en el periodo comprendido entre los años 2000 y 2006, pues crecieron 149,5%, superando US\$ 130 billones en 2006. El desempeño de las empresas brasileiras en el comercio ejemplifica que las transformaciones ocurridas en la industria brasileira, – motivadas en virtud de la apertura económica, estabilización y mudanza del papel del Estado en la industria brasileira, a partir del final de los años 80 – aún carecen ser analizados.

En relación al comercio brasileiro con el resto del mundo hasta 2000, las importaciones y exportaciones estaban en niveles bien similares, presentando un ligero perjuicio en el balance comercial (gráfico 7). Sin embargo, a partir de 2001 empieza a haber un aumento constante con las transacciones con el exterior, vez que las exportaciones, en aquel momento, eran superiores a las importaciones, lo que generó saldos positivos en las transacciones con el sector externo, que pueden ser justificadas, en parte, por la desvalorización cambial. Esta tendencia de crecimiento constante

³⁴¹ BIANCO, C., et. al. (2008). *La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*. Colección de Documento de proyecto. CEPAL.

encontró límites en 2008, posiblemente debido a crisis mundial del *subprime*. Aunque, lo saldos permanecieron positivos.³⁴²

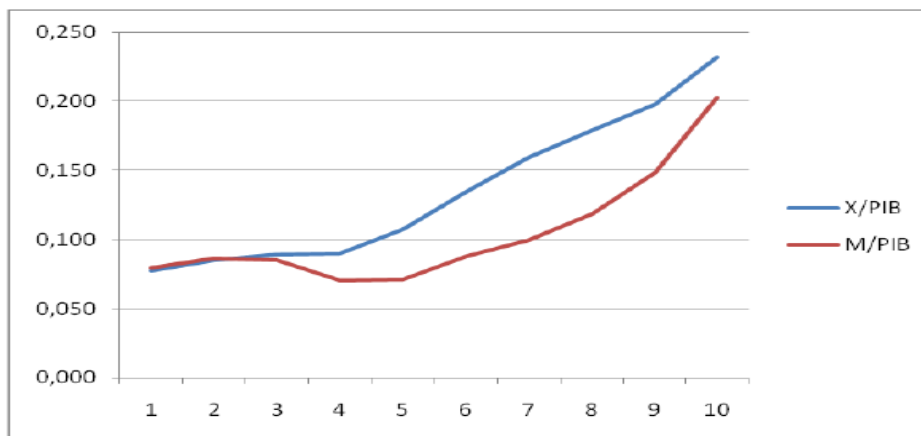
Gráfico 7. Balanza comercial en billones de dólares (Brasil) – FOB



Fuente: Datos brutos de la CEPAL (2003). Elaboración Rodríguez (2012).

Las exportaciones e importaciones, en relación al PIB, presentaron semejante tendencia de crecimiento, conforme muestra el Gráfico 8.

Gráfico 8. Exportaciones e importaciones en relación al PIB (Brasil) – FOB de 2000 a 2009



Fuente: Datos brutos de la CEPAL (2003). Elaboración Rodríguez (2012).

Nota: *PIB a precio constante (dólares 2000).

³⁴² RODRIGUES, A.P. e TAVARES, H.C. (2012). *Criação e desvio de comercio no Brasil, uma análise sobre as vantagens estáticas da integração regional*. Revista Metropolitana de Sustentabilidade. São Paulo. v.2. n.1.

Conforme entendimiento de la OMC, también hay otras formas de promoción de la capacidad comercial de un país, entre ellas la construcción de puertos y redes de carreteras más eficientes, el suministro de equipo automatizado a los funcionarios de aduanas y el asesoramiento a empresarios sobre cómo aprovechar las oportunidades comerciales en el mercado mundial. Este tipo de trabajos compete en gran medida a otras organizaciones internacionales, como las Naciones Unidas y el Banco Mundial.

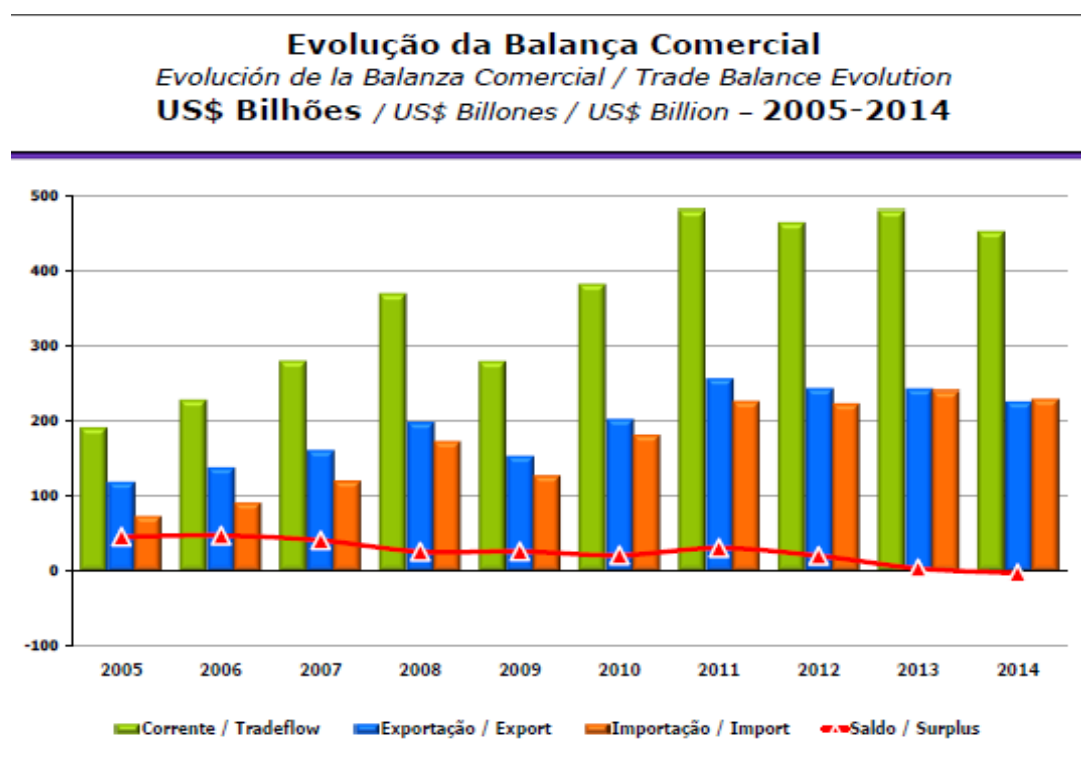
Asimismo, algunos programas, en particular los relativos a infraestructura, requieren un volumen significativo de financiación (ver capítulo 5, ítem 5.4), no sólo de las organizaciones internacionales sino también mediante aportaciones directas de los gobiernos nacionales. Para que un programa de creación de capacidad comercial sea realmente eficaz, es necesario conjugar todos esos elementos de forma coordinada. Por esta razón, muchas actividades de la OMC en esta esfera, conllevan una cooperación estrecha con otras organizaciones internacionales.³⁴³

En relación a los datos más actuales de la balanza comercial brasileña, en 2014 ha registrado un déficit de 10.518,6 millones de euros, un 0,59% de su PIB, superior al registrado en 2013, que fue de 6.225,5 millones de euros, el 0,37% del PIB. La variación de la balanza comercial se ha debido a la producción de un descenso de las importaciones al igual que ha ocurrido con las exportaciones.³⁴⁴

³⁴³ OMC. 2015. Creación de capacidad comercial. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/build_tr_capa_s.htm

³⁴⁴ Datos disponibles en: <http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/brasil>

Gráfico 9. Evolución de la Balanza comercial



Fuente: Balanza comercial brasileira (2014). Datos consolidados. Gobierno Brasileiro.

Asimismo, si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PIB, en 2014 Brasil ha empeorado su situación (gráfico 9). Se ha movido del puesto 57 que ocupaba en 2013, hasta situarse en la posición 61 de dicho ranking, así, tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países. Además, en la evolución del saldo de la balanza comercial en Brasil en los últimos años, el déficit se ha incrementado respecto a 2013 como hemos visto, pero ha bajado respecto a 2004, en el que el superávit fue de 24.314,2 millones de euros, que suponía un 4,55% de su PIB.³⁴⁵

³⁴⁵ Idem

b) Adopción del patrón *International Financial Reporting Standards* (IFRS) en Brasil

Un factor que merece ser señalado en el análisis del comercio, es la adopción del patrón *International Financial Reporting Standards* (IFRS), realizada por Brasil en 2008, y que tenía como objetivo el aumento de la calidad de las informaciones contables, vez que la internacionalización de la economía tras la necesidad de si crear un lenguaje que posibilite el entendimiento de los informes financieros, y de las demostraciones contables de manera facilitada y semejante en cualquier lugar del mundo.³⁴⁶

Estudios realizados para Europa indican que después de la adopción del patrón IFRS, se verificó la reducción del costo de capital propio de las empresas debido la reducción de la asimetría de información y del riesgo da empresa. La adopción de tal patrón ha sido realizada en medio de la crisis internacional y la motivación para el estudio del caso brasileiro se justifica, debida la existencia de diferencias institucionales cuando comparados a los países europeos.

Conforme estudio realizado en el período de 2004 a 2013, el coste de capital propio fue calculado por medio del Modelo CAPM (*Capital Asset Model*), adaptado al caso brasileiro y los datos fueron analizados por medio de las metodologías de datos en painel y diferencias en diferencias. Los resultados indican que la adopción del patrón IFRS no contribuyó a la reducción del costo de capital propio en Brasil, sugiriendo así que la instauración de este proceso debe necesitar un mayor tiempo para conseguir alcanzar un impacto en la calidad de la información divulgada y el coste del capital propio de las empresas, vez que el impacto del patrón IFRS no está relacionado solo con la adopción de la norma, pero también con la efectividad de su utilización por las empresas y usuarios de la información.³⁴⁷

³⁴⁶ UTZIG, M.J.S. et al. (2014). *Evidenciação das informações contábeis das empresas listadas no IBRX-50 – Um estudo relativo ao período antecessor e sucessor a adoção das normas internacionais de contabilidade no Brasil*. XXI Congresso Brasileiro de Custos – Natal, RN, Brasil.

³⁴⁷ GATSIOS, R. C. et al. (2015). *Impacto da adoção do padrão IFRS sobre custo de capital próprio das empresas de capital aberto no Brasil*. XV Congresso USP. Universidade de São Paulo. Sao Paulo.

c) Brasil y las disputas en la OMC

Entre los países en desarrollo, Brasil es uno de los más activos en el Sistema de Solución de Controversia de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y posee un balance positivo en la disputa en torno a medidas proteccionistas con países, como EUA y bloques, como Unión Europea (UE). Además, Brasil presentó 26 reclamaciones y fue centro de 15 procesos; actuó aún en 82 casos como "tercera parte", cuando no es reclamado ni reclamante, pero tiene intereses indirectos.³⁴⁸

El procedimiento de solución de diferencias es la base del sistema multilateral de comercio, además de una contribución de la OMC a la estabilidad de la economía mundial. La eficacia del sistema de solución de diferencias hace con que los riesgos en el comercio internacional, sean minimizados. Asimismo, este procedimiento pone énfasis en la supremacía de la ley y da mayor seguridad y previsibilidad al sistema de comercio. Se basa en normas claramente definidas y se establecen plazos para ultimar el procedimiento. Las primeras resoluciones las adopta un grupo especial y las respalda (o rechaza) la totalidad de los Miembros de la OMC. Es posible apelar basándose en cuestiones de derecho.³⁴⁹

De acuerdo con Grisi, de la Fundación Instituto de Administración (FIA),³⁵⁰ la OMC intenta ofrecer un equilibrio al comercio internacional y, mismo sin tener un poder impositivo – ya que, no puede obligar el cumplimiento de las retaliaciones a los países que perdieron disputas – acaba servido como una protección a los países en desarrollo, pues asume una función jurídica relevante para que sean aplicadas las medidas del comercio internacional.

Asimismo, acorde pesquisa realizada por DW, destaca que el logro brasilero en contenciosos de grande destaque ayudó el país a aumentar su importe en las exportaciones mundiales, puesto que, Brasil consiguió ganar mercado con la disminución del proteccionismo de algunos países y bloques. Conforme informe *World*

³⁴⁸ OMC: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/dispu_s.htm

³⁴⁹ Idem

³⁵⁰ Pág. Web DW, disponible en: <http://www.dw.com/pt/brasil-%C3%A9-um-dos-mais-ativos-na-omc-e-ampliou-mercados-em-20-anos/a-17573895>

Trade Report 2013 de la OMC, la participación brasileira en las exportaciones mundiales pasó de 0,99% en 1980 para 1,4% en 2011.

Entre los casos importantes en que Brasil ha salido vencedor en el ámbito de la resolución de diferencias de la OMC, están por ejemplo, el caso (DS382), en desfavor de los EUA, en la diferencia por medidas *antidumping* sobre la importación de jugo de naranja brasileiro. En otro caso (DS267), la OMC decidió pertinente el protesto brasileiro en contra del subsidio dado a los productores de algodón de EUA y autorizó a Brasil a retallar de forma inédita a los norteamericanos, en el valor de 829 millones de dólares. Sin embargo, la medida está suspensa debido a una tentativa de acuerdo entre los dos países.

Otro caso a ser señalado es la disputa entre Brasil, juntamente con Australia y Tailandia (DS265), que reclamaron dos subsidios dados por Europa a los productores de azúcar, por acreditar que ellos distorsionaban el mercado internacional. En razón de la decisión favorable a Brasil en 2007, la Unión Europea quedó prohibida de exportar azúcar subsidiado por encima de la cuota de 1,27 millón de toneladas. Tal decisión ha beneficiado empresas brasileñas, como Cargill y Copersucar, que establecieron una *joint venture* en 2014, en el cual acordaron combinar sus actividades globales de comercialización de azúcar reforzando sus posiciones en el negocio mundial.

Además, Brasil también, en esta ocasión como demandante, ganó otra disputa (DS269) en desfavor de Unión Europea, y como terceros: China; Tailandia; Estados Unidos, en materia a la exportación de pechuga de pollo desosado. Decisión que benefició las empresas brasileñas en esta área, como es el caso de Perdigao y Sadia, empresas del grupo BRF y Minerva Foods (sección 6.5.12).

Los logros obtenidos por Brasil en el Sistema de Soluciones de Diferencias de la OMC fueron el resultado de una gran inversión en capacidades y conocimiento técnico, además del dispendio de una considerable suma en pagamiento a abogados especializados en comercio internacional. En definitiva, estos hechos además de le otorgar más credibilidad en el sistema internacional, favoreció un legado positivo en el país, que se ha dado tanto en el ámbito institucional público, por medio de la reformulación del sector económico-comercial, realizada por el Ministerio de

Relaciones Exteriores (MRE), con la implantación de la Coordinación-General de Contenciosos (CGC), en 2001. Cuanto en el sector privado, en virtud de la inauguración del Instituto de Estudios del Comercio e Negociaciones Internacionales (ICONE).³⁵¹

4.3. INVERSIONES INTERNACIONALES

Conforme el paradigma capitalista, la inversión extranjera directa es uno de los motores del desarrollo, especialmente para las economías receptoras. Su relevancia empezó a ser incrementada a partir de finales de los años 80, cuando el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial promovieron en los países periféricos, la aplicación de las medidas defendidas por el Consenso de Washington: privatizaciones, reducción de la inversión del sector público y liberalización comercial y financiera.

A partir de este momento, la IDE pasó a convertirse en una de las principales fuentes de financiación de los países en desarrollo. Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre 1996 y 2001 los flujos de IDE que entraron en la región superaron ligeramente el 4% del PIB, mientras en 2007 este porcentaje aumentó un 8% de promedio; en 2011, en plena crisis financiera y económica, la IDE descendió hasta el 5,8%.³⁵²

Cabe aquí mencionar también que, un movimiento generalizado de expansión de las inversiones, como el que caracteriza cada fase del desarrollo económico, requiere algún tipo de aportación complementaria al autofinanciamiento. Esta condición básica es el fundamento del desarrollo financiero, siendo reconocida por las diversas corrientes teóricas que tratan el tema. La complejidad del proceso de desarrollo, sin embargo, tiene consecuencias significativas para la comprensión y determinación de sus necesidades de financiación.³⁵³

³⁵¹ ANDRADE, P.C. (2010). *A vitória do Brasil na OMC e suas implicações para os países em desenvolvimento*. Boletim Mundorama. Divulgação científica em relações internacionais. Disponible en: <http://mundorama.net/2010/05/19/a-vitoria-do-brasil-na-omc-e-suas-implicacoes-para-os-paises-em-desenvolvimento-por-paula-coury-andrade/>

³⁵² OMAL (2012). *Inversión Extranjera Directa*. Disponible en: <http://omal.info/spip.php?article4822>

³⁵³ STUDART, R. (2005). *Financiamento do desenvolvimento. Economia Brasileira Contemporânea: 1945- 2004*. F. Giambiagi y otros (orgs.), Río de Janeiro: Campus.

Los gobiernos recurren frecuentemente a los incentivos como instrumento de política para atraer inversión, a pesar de las persistentes críticas que afirman que este instrumento es económicamente ineficaz y da lugar a asignaciones inadecuadas de los fondos públicos. En 2013, más de la mitad de las nuevas medidas de liberalización, promoción o facilitación estuvieron relacionadas con la concesión de incentivos a la inversión.³⁵⁴

A nivel mundial, acorde con la UNCTAD (2014), los flujos de inversión directa extranjera retomaron su tendencia de crecimiento en 2013. Las entradas de IDE a nivel mundial aumentaron en un 9%, hasta alcanzar 1,45 billones de dólares. Aumentaron en los tres grupos económicos principales: las economías desarrolladas, las economías en desarrollo y las economías en transición. El acervo de IDE mundial aumentó en un 9%, alcanzando 25,5 billones de dólares.

La IDE de las empresas transnacionales de países en desarrollo alcanzó 454.000 millones de dólares, lo que constituye otro récord. Junto con las economías en transición, representaron el 39% de las salidas mundiales de IDE, en comparación con solo el 12% a principios de la década de 2000. Seis economías en desarrollo y en transición se clasificaron entre los 20 mayores inversores del mundo en 2013 (gráfico 2). Las empresas transnacionales de países en desarrollo están adquiriendo cada vez más filiales extranjeras de ETN de países desarrollados en los países en desarrollo. Brasil se encuentra en la quinta posición, detrás de los Estados Unidos, China, Rusia y China.

Conforme entendido por Chenais,³⁵⁵ la inversión extranjera directa “... suplantó el comercio exterior como vector principal en el proceso de internacionalización; su papel es tan importante en los servicios como en el sector de manufacturas.” Las inversiones en activos presentaron aranceles de crecimiento superiores a las de exportación en la últimas décadas, o que ultrapasó, en importancia, el

CARVALHO, F.J. C. (2010). *Reformas financeiras para apoiar o desenvolvimento*. Textos para Discussão CEPAL-IPEA, n° 14 (LC/BRS/R.231), Brasília.

³⁵⁴ UNCTAD (2014). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Invertir en los objetivos de desarrollo sostenible: Plan de acción*. New York and Geneva: United Nations.

³⁵⁵ CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. Tradução Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã. p.33.

comercio internacional en el aporte de bienes y servicios. De este modo, el estudio de la internacionalización productiva se tornó cada vez más relevante para la economía.

En cuanto al análisis del caso Brasil, la inserción de las empresas brasileras en el exterior era casi inexistente hasta los años 80, sin embargo, con la apertura económica del país ocurrida en los años 90, además de cambios estructurales en la estructura económica, con la modificación del patrón de financiación en Brasil por medio de una reorientación del mercado de capitales, en contraste con el modelo anterior, más orientado a la banca.³⁵⁶ Juntamente a su proceso de integración a otras economías (capítulo 3), se inició el proceso de internacionalización en la tentativa de competir a escala global.

Posteriormente, en la primera década do siglo XXI, Brasil cambió de modo significativo su flujo de inversiones extranjeras, que siempre ha sido caracterizada en su historia económica, por ser receptora de IED, para la situación inversa, realizar inversiones en el exterior, por medio de sus empresas. De hecho, se registran movimientos de internacionalización de empresas brasileras desde meados de los años 60, pero la grande diferencia ocurrida en este periodo, fue la densidad y la diversidad del proceso, en términos de número de empresas y sectores involucrados, bien como, de destinos de las inversiones.³⁵⁷

Se nota también que el ciclo de inversión directa brasileras en el exterior no estuvo sincronizado con el flujo de inversiones extranjeras en Brasil. Estos últimos decolaron antes, en respuesta à secuencia de reformas en la economía brasileras en los años noventa. Las empresas brasileras sufrieron los impactos de la apertura comercial, de la ancora cambial y de los diversos choques y las que fueron más resistentes fueron capaces de si modernizar y dar nuevos pasos que eventualmente la expansión productiva en mercados extranjeros. Actualmente, en que Brasil muestra madurez económica e institucional, se abren nuevas oportunidades para un avance en la internacionalización de las empresas brasileras.

³⁵⁶ OP.CIT. 353

³⁵⁷ CNI (Confederação Nacional de Indústria) (2013). *Relatório dos investimentos brasileiros no exterior 2013. Recomendações de Políticas Públicas para o Brasil*. Brasília – DF.

El Banco Central de Brasil, empezó a divulgar estadísticas referentes al censo anual de capitales brasileiros en el exterior, a partir del año 2001. Segundo este censo, la composición del capital brasileiro investido externamente (IEDB), es dada por una parte mayoritaria que corresponde a la inversión directa (superior a 10%), por préstamos entre compañías e inversión en cartera, entre otras modalidades de inversión.³⁵⁸

La internacionalización surge no solo como una opción para el crecimiento de la empresa brasileira, sino en que en muchos casos, es una condición necesaria para fortalecer su posición competitiva delante sus mercados domésticos. La IDE permite diversificar riesgos, asesar nuevas tecnologías, emplear factores productivos en condiciones más ventajosas, explotar economías de escala, entre otras ventajas.

Como anteriormente mencionado, la inversión brasileira en el exterior ha experimentado un gran crecimiento. En 2006, las empresas brasileiras han invertido más de US\$28 billones fuera del país. En el mismo año, por primera vez, el flujo de inversión brasileira en el exterior superó la inversión extranjera en Brasil, ocasionado principalmente por la adquisición de la minera canadiense Inco por la *Vale do Rio Doce*.³⁵⁹

Cuanto a los últimos datos publicado por Banco Central de Brasil, las inversiones, excluidas las variaciones de existencias, aumentaron 6,3% en 2013 (-4,0% en 2012 y 4,7% en 2011), de acuerdo con las cuentas nacionales trimestrales del Instituto Brasileiro de Geografía e Estadística (IBGE). La absorción de bienes de capital creció 10,7% en el año, resultado de las respectivas variaciones de 11,3%, -11,3% y 2,8% en la producción, exportación e importación de esos bienes. La expansión de la producción se desarrolló del aumentos en todos los segmentos, por finalidad, con destaque para la elevación en la producción de piezas agrícolas (30,2%), bienes de capital para la construcción (18,5%) y de equipamientos de transporte (14,6%).³⁶⁰

³⁵⁸ CORREA, D. e LIMA, G. T (2008). *O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva*. Revista Económica Política [online]. v. 28, n.2, p. 249-268.

³⁵⁹ CAMEX (Câmara de Comercio Exterior). (2009). *Termo de Referencia: internacionalização de empresas brasileiras*. Brasília – DF.

³⁶⁰ BCB (2013). *Boletim do Banco Central do Brasil – Relatório Anual 2013*. v. 49. Brasilia – DF.

Además, la producción de insumos típicos de construcción civil creció 1,0% en 2013 (1,3% en 2012). La mantención de los resultados positivos en este segmento es consistente con la evolución de la cartera de crédito, para financiamiento inmobiliario en los últimos años.

Los desembolsos efectuados por el sistema del Banco Nacional de Desenvolvimento Económico y Social (BNDES), Agencia Especial de Financiamiento Industrial (Finame), totalizaron R\$190,4 billones en 2013, aumentando 22,1% en el año. El análisis sectorial indica que los desembolsos para la industria extractiva registraran la mayor expansión (122,2%) y los destinados al sector comercio y servicios, la menor (17,3%). Cabe resaltar que los recursos direccionados a los segmentos industria extractiva, y comercio y servicios representaran, en la orden, 2,1% y 59,7% de los desembolsos anuales totales. Los recursos para los segmentos agropecuarios e industria de transformación crecieron 64,2% y 17,7%, respectivamente al año, y representaran, en la orden, 9,8% y 28,3% de los desembolsos anuales.³⁶¹

Un típico ejemplo de multinacional brasileña inserta en la proyección inversora internacional industrial es Embraer, que es conocida por su fuerte liderazgo en tecnología e innovación aeroespacial, expandido su producción de partes y piezas de aviones en más de 90 países y mercados, y mostrando hasta qué punto esta empresa se está aprovechando de la internacionalización, conforme sección 6.5.20.

4.4. SERVICIOS

A partir del siglo XX, la expansión de las actividades de servicios constituye un cambio importante en la economía global. Esta evolución se ha dado en las últimas décadas, principalmente en las economías más desarrolladas, sin embargo, se ha evidenciado, que los servicios también se están convirtiendo en la forma dominante de actividad económica de los países en vías de desarrollo.³⁶²

³⁶¹ Ídem.

³⁶² VALOTTO, G. P. (2011). *La evolución en la consideración economía del sector servicios*. Contribuciones a la Economía. Universidad de Alcalá, España. Disponible en: <http://www.eumed.net/ce/2011a/gvp.htm>

De acuerdo con la OECD (2005a), el crecimiento de la productividad y del empleo es altamente dependiente del éxito de las empresas de servicios, que son importantes agentes del desarrollo económico ocurrido recientemente en los países asociados a esta organización. Las estadísticas de la OECD sostienen la noción de que los servicios están cada vez más innovadores e intensivos en conocimiento. La evolución de las tecnologías de la información y comunicación (TIC), en grande parte desarrolladas en empresas de servicios, es también un vector de innovación para otros sectores de la economía.

Asimismo, la información es un punto destacado en los servicios, dado que estos son intangibles, la calidad del servicio sólo puede ser conocida luego de consumido. En general los productores del servicio conocen más del producto que los posibles consumidores. La presencia de información asimétrica lleva a la intervención del gobierno para aminorar las fallas de información, la misma se da a través de licencias y certificaciones de profesionales para proteger al consumidor. Sin embargo, la información no es la única causa de fallas de mercado. Los servicios están sujetos a condiciones de competencia imperfecta (generalmente asociada al tamaño de los agentes involucrados en su producción), y a las externalidades, por ejemplo las asociadas a las redes públicas en los servicios de comunicaciones. El argumento de la intervención gubernamental refleja también estas fallas.

Aunque la regulación gubernamental tenga un objetivo doméstico, este acaba por influir en el comercio internacional. El gobierno puede imponer restricciones que afectan de distinta manera el flujo de servicios. La regulación es explícitamente protectora cuando discrimina en contra de los productores extranjeros, vez que puede, por ejemplo, consistir en que el acceso a una actividad requiera que los activos deban ser mantenidos en el país de prestación del servicio, en cuyo caso, los productores extranjeros pueden estar en desventaja. Otro ejemplo, es la dificultad de revalidar calificaciones de profesionales extranjeros para actividades para las cuales es requerida una habilitación. De tal manera, en forma similar a lo que representan las barreras técnicas al comercio de bienes, en muchos servicios la liberalización no puede lograrse sin reformas regulatorias.³⁶³

³⁶³ BERLINSKI, J. (Coord.) (2008). *Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos*. Serie Red Mercosur, n 14, Uruguay.

También en este sentido, González³⁶⁴ señala que la liberalización del comercio internacional de servicios es un proceso de adopción de medidas, tanto a favor de la expansión del acceso de mercado a proveedores de servicios extranjeros, cuanto para disminuir la discriminación de estos frente a los proveedores nacionales, es decir que, la liberalización implica la consecución de un escenario de mercado a nivel mundial con mayores niveles de competencia. De este modo, la liberalización de los mercados nacionales e internacionales de servicios será un elemento esencial para el crecimiento económico futuro.³⁶⁵

Sin embargo, el resultado de esta liberalización debería darse de modo uniforme entre los sectores, para evitar distorsiones en la asignación de recursos; también resulta importante destacar que esta liberalización sea realizada con objetivo de atender las prioridades nacionales, de modo que también tendría sentido si se llevara a cabo unilateralmente. Además de que, el objetivo final que oriente esas prioridades nacionales, sea el de lograr una competencia efectiva, un mejor funcionamiento de los mercados que lleve a una asignación de recursos eficiente. Es decir, la falta de uniformidad en la protección provocaría desequilibrios en la estructura productiva nacional.³⁶⁶

En 2013, el valor del comercio mundial de servicios mostró un mayor crecimiento que el del comercio mundial de bienes (alcanzó el 5,5%), si bien este desempeño también fue menor que el observado en el mediano plazo. Las categorías que más crecieron fueron las de viajes, servicios de seguros, de informática e información y otros servicios prestados a las empresas. En contraste, los servicios de construcción registraron una disminución. Una de las economías más dinámicas en este ámbito fue China, cuyas importaciones y exportaciones de servicios aumentaron un 17% y un 9%, respectivamente. En 2013, China superó a Alemania como segundo importador de servicios del mundo. Además, las exportaciones de servicios de los

³⁶⁴ GONZÁLEZ, F. G. (1999). *Comercio internacional de servicios: revisión conceptual y especial referencia al Caso Español*. Editorial Universidad de Granada, Granada.

³⁶⁵ FEKETEKUTY, G. (1997). *Setting the agenda for the next round of services negotiations on trade in Services*. Disponible en: http://www.commercialdiplomacy.org/articles_news/trade_services.htm

³⁶⁶ MONTERO, A. F.M. (2000). *Comercio de servicios: un complejo proceso de liberalización*. ICE. n 785. v. 13.

Estados Unidos y la Unión Europea (UE) crecieron menos que el promedio mundial, al situarse en un 5%.³⁶⁷

Otro aspecto que cabe ser señalado en cuanto al sector de servicios, es la dificultad en encontrar su definición y conceptualización, pues bajo este término se comprende un conjunto heterogéneo de productos y actividades intangibles que resultan difíciles de incluir en una definición simple. Además, los servicios también son muchas veces difíciles de separar de los productos con los que pueden estar vinculados en diversos grados.

Por esta razón, con bastante frecuencia, la literatura en torno a los servicios ha eludido su definición y se ha limitado a exponer su naturaleza y características dominantes. Así se explica que todavía haya únicamente aproximaciones conceptuales y que no sea posible contar con una definición ampliamente aceptada, que, sometidas a comparación, desvelan los cambios de actitud que los analistas del sector han experimentado conforme iban evolucionando los estudios relativos al mismo.³⁶⁸

En cuanto al sector servicios de la economía brasilera, cabe señalar la dificultad de esta investigación en cuanto a la disponibilidad de datos completos en el sector de servicios, ya que Brasil todavía no tiene estadísticas completas en este sector, y además la CNAE (Clasificación nacional de actividades económicas), sufrió 3 cambios en los últimos 20 años, influenciando en la precisión de las estadísticas. Otro punto relevante, en el país aún dispone de pocos trabajos bien estructurados científicamente sobre el sector servicios, donde encontramos cierta dificultad en la elección de bibliografía para este estudio. Además, se percibe una mayor abundancia de estudios en el sector industrial, por la facilidad de los datos estadísticos y ser el sector mejor estructurado en el país.³⁶⁹

Sin embargo, los datos recientes del sector de servicios de la economía brasilera revelaron que el ingreso nominal (sin descontar la inflación del período),

³⁶⁷ CEPAL (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. México.

³⁶⁸ VALOTTO, G. P. (2010). *El Comercio internacional de servicios en Brasil: una visión sobre la liberalización en el GATS y sus implicaciones*. Tesis doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares.

³⁶⁹ Idem

creció de 6,4% en septiembre de 2014, en comparación con el mismo mes en 2013. El alta de casi dos puntos porcentuales registró un valor más alto que agosto. De modo que, el indicador acumula una alta de 6,6% y, en 12 meses, de 7,1%, según datos divulgados por el *Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística* (IBGE).³⁷⁰

El sector de servicios de la economía brasileña se caracteriza por su considerable heterogeneidad, y esto implica el desarrollo de políticas que trabajen de manera particular a las características propias de cada segmento, es decir, obligaría a no homogeneizar las políticas y sistemas en el conjunto de políticas y acciones. Puesto que, en Brasil las acciones particulares deben considerar las cuestiones relativas a la pobreza y desigualdad, así como la competitividad y el aumento de productividad de sus empresas, ya que se observa que la calificación profesional es fundamental en las economías desarrolladas. Brasil puede presentar ventajas competitivas en actividades que exijan poca densidad en conocimiento, pero la superación de barreras debe ser realizada de manera constante con el objetivo de incrementar la calificación personal.³⁷¹

Asimismo, la evolución del sector de servicios ha sufrido diferentes etapas en el transcurso de su historia. En contradicción, algunos sectores que emplean mano de obra cualificada de gran valor en el factor humano como son las actividades financieras, servicios inmobiliarios, servicios de información, tienen una parte significativa en el valor añadido del país.

Sin embargo, se observa la ausencia de acciones sectoriales que privilegian el aumento y la calidad del empleo, una línea de financiación adecuada para cada segmento de acuerdo con su calidad, es decir, aumentar el nivel de inversión en el sector, destacando la importancia y acumulación de capital físico, y la naturaleza y adecuación de las reglamentaciones vigentes para el sector.

Otro punto a ser destacado, son las negociaciones en el ámbito de la Ronda de Doha, iniciada en el 2001, que trata de una mayor apertura de mercado, entre ellos el sector de servicios. Sin embargo, podrá traer serios problemas estructurales caso no sean tomadas precauciones en los sectores deficitarios del sector servicios. Una mayor

³⁷⁰ IBGE (2014). *Pesquisa Mensal de Serviços*. Documento de Gobierno. Brasilia-DF.

³⁷¹ OP. CIT. 362

liberalización implicaría literalmente poner en práctica la Parte IV del GATS, la liberalización progresiva sin dejar influenciarse por los países desarrollados que quieren ampliar mercado, sea como sea, la perpetuación de un modelo de negociación impositivo, que no tenga en cuenta las necesidades y amenazas del país.

Esta liberalización debe ser conjunta con esfuerzos empresariales y gubernamentales para mejorar la capacitación técnica de las empresas y sus empleados y estructurar políticas para disminuir la informalidad que es predominante en este sector brasileño. Para alcanzar una eficaz apertura el país debe adoptar precauciones y evitar consecuencias negativas, incrementando el excedente de la fuerza de trabajo y aumentando el número de trabajadores informales.

En conclusión, es fundamental la instauración de políticas que establezcan un patrón de inserción de las empresas brasileras en el mercado mundial de servicios. Tales medidas, necesariamente, deberían llevar en la consideración las cuestiones pactadas en el ámbito de la OMC, principalmente en relación con la competitividad, actualización tecnológica, relación cambio/sueldos y participación en las redes internacionales. Así como, estimular el uso en los servicios de las nuevas tecnologías microelectrónicas, para fomentar el progreso técnico generado por esta industria, que afectan directamente a la acumulación de *know how* en las empresas y a una mejor gestión del sector servicio. En resumen, aplicar conceptos que permitan diseñar instrumentos para promover la modernización tecnológica y la racionalización de los servicios.

Ejemplos pueden ser las empresas consultoras Stefanini IT Soluciones (sección 6.5.5), y Tupy (sección 6.5.14), que a parte de sus operaciones de fundición de hierro maleable, también amplia su presencia en el segmento de componentes para motores de máquinas agrícolas, de construcción y minería. Además de los productos brutos, también ofrece a sus clientes, los servicios de mecanizado.

4.5. TURISMO

El sector de turismo se incluye entre las actividades de la unidad productiva de un país y está íntimamente ligado a la competitividad en las empresas, conforme estudio preconizado por Porter,³⁷² (capítulo 2, apartado 2.2.2 de esta investigación), que hace referencia a la relación existente entre las empresas y el contexto político gubernamental que genera resultados visibles para el logro de la competitividad de las empresas de algunos sectores económicos localizados en determinados espacios, territorios o regiones.

Para la aplicación de los conceptos teóricos de la competitividad sistémica en el sector de turismo, un hecho a ser considerado es que los territorios poseen características y especificidades que los individualizan y lo diferencia de otros que, además, poseen actividad económica relacionada a la actividad turística y que, dicha actividad soporta la existencia de empresas comerciales, denominadas del sector turístico. En esta categoría se incluyen los hoteles o cualquier organización que hace del hostería una actividad comercial, las empresas gastronómicas, las de ocios y entretenimientos, etc. Otro sector que desempeña una función necesaria para el turismo, es el sector del transporte.³⁷³

El sector del turismo viene sufriendo una rápida evolución, no fácilmente percibida por el medio académico, dado que otros sectores, poseen más protagonismo que este sector. Se observa un cambio en los gustos, tanto estéticos como turísticos de la sociedad, distinguiendo de este modo entre el turismo tradicional de masas y el turismo alternativo.³⁷⁴ Dentro del turismo tradicional de masas encontramos el ya consolidado turismo de sol y playa, considerado como menos exigente y menos especializado. El turismo alternativo por su parte lleva un sello de calidad que es exigido por una amplia parte de la demanda y que busca nuevas modalidades como pueden ser el turismo rural, el turismo náutico, el turismo cultural.³⁷⁵

³⁷² OP. CIT. 138

³⁷³ HILDA, P. (2015). *Los contextos políticos administrativos y la innovación productiva turística*. INDICAT. Universidad de Morón. Disponible en: <http://www.repotur.gov.ar/handle/123456789/4609>

³⁷⁴ GARCÍA-GARCÍA, D. A. et al (2007). *Usos turísticos del patrimonio industrial ferroviario en la ciudad de Puebla*. Universidad de las Américas Puebla.

³⁷⁵ CANALEJO, A.M.C. et al. (2011). *Delimitación conceptual y consideraciones en torno al turismo industrial minero*. Turydes, v. 4, n 9.

La actividad turística internacional se caracteriza por el traslado de personas entre países. Proviene de un fenómeno social directamente relacionado a los factores económicos, tales actividad se basan en el consumo de bienes y servicios que se ofrecen en determinados espacios físicos que no coinciden con el país en el que reside el turista. Por otra parte, el turismo cultural no sólo implica la visita a monumentos o lugares de interés sino, que también hace referencia al consumo del modo de vida,³⁷⁶ convirtiéndose en un concepto muy amplio en el que podemos incluir el turismo gastronómico, el turismo religioso o el turismo industrial.

Conforme la Organización Mundial del Turismo (OMT),³⁷⁷ un número creciente de destinos de todo el mundo se ha abierto al turismo y han invertido en este sector, haciendo del mismo un factor clave de progreso socioeconómico mediante la obtención de ingresos por exportaciones, la creación de puestos de trabajo y de empresas y la ejecución de infraestructuras. Dicho sector, con excepción a ocasionales conmociones, ha presentado las llegadas de turistas internacionales, registrando un crecimiento prácticamente ininterrumpido en el mundo: desde los 25 millones en 1950 hasta los 278 millones en 1980, los 528 millones en 1995 y los 1.087 millones en 2013.

Además, durante las seis últimas décadas, el turismo ha experimentado una continua expansión y diversificación, convirtiéndose en uno de los sectores económicos de mayor envergadura y crecimiento del mundo. A los destinos favoritos tradicionales de Europa y América del Norte se han sumado otros muchos, como Brasil, nuestro estudio de caso.

De este modo, tratase de un sector de grande relevancia para la economía mundial, que viene presentando un crecimiento significativo y su principal característica es el hecho de mantener una relación directa con las actividades intensivas en capital humano, a parte de presentar una importante capacidad de cadena.

³⁷⁶ ZAMBÓN, G.F. et. al. (2005). *Patrimonio industrial y rutas turísticas culturales: algunas propuestas para Argentina*. Universidad de Murcia. Cuadernos de Turismo, n 15. p. 97-112.

³⁷⁷ UNWTO (2014). *Panorama OMT del turismo internacional*. Disponible en: <http://mkt.unwto.org/es/publication/panorama-omt-del-turismo-internacional-edicion-2014>

Concretamente en el análisis del sector de turismo de la economía brasileña, cabe considerar su heterogéneo sentido, vez que constituye un enorme potencial de desarrollo y al mismo tiempo, representa un gran potencial de degradación socio ambiental, en la ausencia de un adecuado medio regulador para el sector. Así, el establecimiento de una concreta y eficaz política federal, se hace necesario para manejar los posibles conflictos, promover las actividades, regenerar zonas degradadas, y desarrollar los usos alternativos.

El sector de turismo se encuentra inserido en el sector terciario o de servicios en Brasil, y viene presentando una importante participación en el PIB del país. Este sector representó en el año 2012, casi 3 millones de empleos directos, generados con bajo costo, de forma sustentable y con impacto en la reducción de las desigualdades sociales. Además, cabe mencionar que este crecimiento se ha dado principalmente en el mercado interno, con el aumento de la renta y la expansión de la clase media brasilera.³⁷⁸

Conforme indicadores fornecidos por el *Ministerio del Turismo Brasileiro*,³⁷⁹ el resultado de la receta cambial turística en los últimos años apunta para el incremento sustentado de entrada de dólares. De acuerdo con el Banco Central Brasileño, en 2003 Brasil registró una receta cambial turística de US\$ 2,4 billones. En 2012, datos inéditos fueron alcanzados, con el record del indicador con US\$ 6,6 billones, a pesar de barreras como, la valorización del real en relación al dólar, además de la crisis económica en países de Europa.

Con relación al primer trimestre de 2015, ninguno de los siete componentes del sector de turismo (agencias de viajes, medios de hospedaje, operadoras de turismo, organizadores de eventos, parques y atracciones turísticas, transporte aéreo y turismo receptivo), presentó saldos correspondientes a la expansión del facturación, en comparación al segundo semestre del año 2014; solo ha sido informado un registro de estabilidad (parques y atracciones turísticas), mientras que seis de ello, retracción.³⁸⁰

³⁷⁸ MTB (2013). *Mais turismo, mais desenvolvimento. Indicadores*. Documento de Gobierno.

³⁷⁹ *Ministerio de Turismo Brasileiro*. Disponible en: <http://www.turismo.gov.br/legislacao-portarias.html>

³⁸⁰ Ministerio de Turismo y FGV (2015). *Boletim de Desempenho Econômico do Turismo*. – Ano XII, n. 46, v.1. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas.

En conclusión, se observa que algunas acciones han sido realizadas por parte del gobierno brasileño, a partir del año 1995, en el sentido de desarrollar este sector, entre estas, se destacan: el fortalecimiento de la Embratur, como órgano planeador del desarrollo turístico nacional; la inserción del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), como una de las entidades financiadoras de proyectos de ámbito turístico; y la creación en 1992, del Programa de Acción para el Desarrollo Integrado del Turismo en la región Nordeste (Prodetur/NE), que tiene como objetivo el incremento del turismo regional principalmente a través de la implementación de infra-estructura básica en localidades con elevado potencial turístico.³⁸¹

4.6. CONCLUSIONES

La segunda parte de la tesis presentará el estudio de caso, que permita contrastar la validez de las hipótesis. Por tanto, el capítulo cuarto de esta investigación, se ha ocupado de indicar el panorama actual de la ascensión de Brasil en materia de inversión extranjera directa, comercio, servicios y turismo. Asimismo, examinó la relación existente entre el desarrollo económico de Brasil, con énfasis en las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED, en respuesta a los cambios en la estructura productiva del país ocurridos en las últimas décadas.

Con vistas a ofrecer el análisis del estudio del caso Brasil, se hizo necesaria una breve explicación del contexto económico mundial en el intuito de reunir elementos comunes y poder así, contextualizar a cerca del tema que nos ocupa.

Delante el expuesto, podemos concluir que una de las características relevante del desarrollo del capitalismo brasilero es el significativo papel desempeñado por el Estado en la inducción del proceso de industrialización, principalmente a partir de los años 40.³⁸² Dicho papel fue ejercido no solo por medio de las atribuciones fiscales y monetarias del Estado, o de su función de proveedor de los bienes públicos, pero

³⁸¹ SAAB, W. G. L. (1999). *Considerações sobre o desenvolvimento do setor de turismo no Brasil*. BNDES Setorial. n 10.

³⁸² FURTADO, C. (1979). *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Cia Editora Nacional / Fundo de Cultura.

también y principalmente, conforme asegurado por Serra,³⁸³ a través de la: a) definición, articulación y sustentación financiera de los grandes bloques de inversión financiera de los grandes bloques de inversión, que determinaron las principales modificaciones estructurales de la economía en el pos guerra; y b) creación de la infraestructura y producción directa de los insumos intermediarios indispensables a la industrialización pesada.

Las empresas privadas han seguido a estos impulsos del sector público.

Asimismo, a lo largo de este capítulo se ha querido subrayar un hecho considerado fundamental para entender las razones del desarrollo económico brasileño: la importancia de analizar todos los sectores de la cadena productiva del país en el análisis del conjunto con vistas a crear oportunidades sociales y económicas para los consumidores, los agentes económicos y la población en general.

Entre los sectores más importantes de la economía brasileña, el comercio es un instrumento imprescindible para generar crecimiento y empleo, sin embargo, por sí solo es insuficiente para explicar la compleja estructura económica brasileña. Para establecer un entorno que permita crear puestos de trabajo a través del comercio es indispensable adoptar una combinación de políticas internas para apoyar a los trabajadores, mejorar los servicios de infraestructura, aumentar la eficacia de los sistemas de educación, además de establecer un sólido marco jurídico.

La crisis de la deuda y la creciente pérdida de capacidad del Estado para fijar objetivos e implementar políticas empezaron a ser notadas a partir de 1982. Específicamente en el caso brasileño, desde la segunda mitad de esta misma década, los objetivos económicos fueron centrados casi exclusivamente en el combate a inflación. Durante estos años y hasta el establecimiento del Plan Real en 1994, distintos gobiernos intentaron implantar diferentes planes de estabilización monetaria y de precios, procedimientos que no lograron éxito.

³⁸³ SERRA, J. (1984). *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra*. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Editora Brasiliense. p.68.

En este sentido, se señala uno de los hechos históricos más importantes en el comercio, su liberalización, vez que constituye una de las columnas de la estrategia actual del desarrollo en general y de la política de ajuste estructural, en particular. Basada en los postulados tradicionales de la teoría del comercio, la liberalización tiene como objetivo mejorar la eficiencia productiva y la competitividad internacional, permitiendo una tasa de crecimiento más elevada que la derivada de la estrategia de la economía protegida.

Sin embargo, en la década de 90 el propósito del gobierno de estabilización y ajuste constituyó el fundamento de las reformas liberalizadoras, a partir del Consenso de Washington, momento en que fue replanteado la función del Estado y también como debería ser la inserción internacional brasileña dentro del nuevo marco de globalización. Período esencialmente pautado en tres bases fundamentales: la apertura de la economía brasileña, permitiendo las importaciones y favoreciendo el sector exportador, la privatización de las empresas estatales y de las empresas intervenidas, y la desregulación de los mercados internos.

El desarrollo no se limita al crecimiento económico, este debe contribuir a generar los recursos económicos necesarios para mejorar las condiciones de vida de las personas en un país. De hecho, suele haber una correlación positiva entre los índices de desarrollo humano y el PIB per cápita. Sin embargo, la relación entre el crecimiento y el desarrollo no es automática, y los gobiernos deben adoptar las políticas adecuadas para dar respuesta a las preocupaciones sociales o ambientales que se planteen.

Para el análisis específico del caso Brasil, hemos fornecido datos actualizados de la balanza comercial brasileña, donde se ha podido observar, de modo inédito en su economía, un gran incremento de su PIB en los años de crisis internacional (2008-2009), demostrando de este modo, su cambio en cuanto a la relación de dependencia externa, marcada característica de su historia económica. Sin embargo, también se ha podido constatar que Brasil aún se encuentra distante de los otros países en materia de desarrollo, especialmente en cuanto a la internacionalización de empresas, que continua siendo un fenómeno bastante volátil en el país, sujeto a oscilaciones coyunturales y evolucionando en un ambiente de políticas que no pueden ser clasificados como favorables.

Dicho incremento está directamente relacionado con el desempeño de las empresas brasileñas multinacionales, como por ejemplo: la Braskem, que se consolidó como la mayor productora de resinas de las Américas y la 7ª mayor del mundo, teniendo su mayor inversión en andamio en México; e InterCement, empresa de capital privado y una de las diez mayores productoras internacionales de cemento. Con operaciones en ocho países de Latinoamérica, Europa y África, además de ocupar el tercer puesto en nuestro estudio de caso (sección 6.6.3).³⁸⁴

Conforme asegurado por la *Confederação Nacional da Industria* (CNI), a diferencia de los demás países emergentes, Brasil ha tenido dificultades para sustentar flujos crecientes de inversión en el exterior al largo de los años, mismo en el período de mayor dinamismo en la emisión de tales flujos. Como resultado, la asimetría entre el volumen de inversión externa recibida por Brasil y de las inversiones internacionales a partir de Brasil se mantiene elevada, en favor de los primeros, también en contraste con la evolución que ocurre en los demás países emergentes.³⁸⁵

Además, cabe mencionar la adopción del patrón *International Financial Reporting Standards* (IFRS) en Brasil, realizada en 2008, con el objetivo el aumento de la calidad de las informaciones contables, vez que la internacionalización de la economía tras la necesidad de si crear un lenguaje que posibilite el entendimiento de los informes financieros, y de las demostraciones contables de manera facilitada y semejante en cualquier lugar del mundo.

Sin embargo, hasta la presente fecha no se ha podido constatar que tal patrón haya logrado el éxito inicialmente esperado, apuntando así, a la necesidad de un mayor tiempo para conseguir alcanzar impacto en la calidad de la información divulgada y el coste del capital propio de las empresas, vez que el impacto del patrón IFRS no está relacionado solo con la adopción de la norma, pero también con la efectividad de su utilización por las empresas y usuarios de la información.

³⁸⁴ FDC (2015). *Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2015*. 10ª Edição. Disponible en: http://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2015/ranking_fdc_multinacionais_brasileiras2015.pdf

³⁸⁵ CNI (2013). *Relatório dos investimentos brasileiros no exterior. Recomendações de Políticas Públicas para o Brasil 2013*. Brasília – DF.

El desarrollo económico es un fenómeno complejo, que requiere un crecimiento prolongado del producto interno bruto (PIB), unido a transformaciones estructurales en la economía. Ese proceso tiene lugar mediante una serie de inversiones en nueva capacidad productiva, en dos sentidos: se amplía el acervo de capital y se comienza a utilizar nuevos tipos de capital físico y humano. De esta forma, el desarrollo incluye siempre algún grado de innovación, que se lleva a cabo mediante la introducción de nuevos productos, sectores de actividad, procesos productivos y patrones de consumo.³⁸⁶

Este capítulo también ha verificado la evolución de las actividades de servicios, que ha sufrido diferentes etapas en el transcurso de su historia, como es el caso de la multinacional brasileña Constructora Norberto Odebrecht, la segunda mayor multinacional brasileña en el año 2014 (uno de los estudios de caso de esta investigación, sección 6.6.2); y Localiza, empresa de alquiler de coches, que mantuvo su definición estratégica internacional, apostando por un desarrollo vertical en el año de 2014.

Aun que, en el caso brasileño, el sector servicios todavía tiene un peso bajo en el comercio internacional y presenta contrastes en la balanza de pagos. Esto explicaría las políticas llevadas a cabo por los gobiernos que priorizaban las exportaciones de *commodities*, que desde su origen siempre fueron las propulsoras de las exportaciones brasileñas. Sin embargo, esta situación haya estado cambiando en la última década, pues las empresas brasileñas mantienen transacciones internacionales con todas las clases de actividades económicas y detén unas áreas propias de mercado que se extienden por localidades en que se insertan, incluyendo mercados internacionales.

Con relación al sector de turismo brasileño, se observa el fortalecimiento de la Embratur, como órgano planeador del desarrollo turístico nacional; la inserción del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), como una de las entidades financiadoras de proyectos de ámbito turístico; y la creación en 1992, del

³⁸⁶ SCHUMPETER (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

Programa de Acción para el Desarrollo Integrado del Turismo en la región Nordeste (Prodetur/NE), que tiene como objetivo el incremento del turismo regional principalmente a través de la implementación de infra-estructura básica en localidades con elevado potencial turístico.

Como ejemplo de este fortalecimiento del sector de turismo en Brasil,³⁸⁷ están las empresas TAM viajes y Amadeus IT Group, esta es una empresa especializada en soluciones de tecnología de la información y el procesamiento de transacciones para el sector de viajes y turismo. La empresa es el resultado de una alianza entre las compañías Lufthansa, Air France, Iberia y Scandinavian Airlines System.

En conclusión, las últimas décadas marcaron un punto de inflexión en el contexto socioeconómico brasileiro, que proporcionaron un importante crecimiento y fortalecimiento de sus empresas multinacionales, objeto de análisis de esta investigación. Para enfrentar los desafíos y continuar el progreso, Brasil necesitaría desarrollar reformas estructurales, como la imperativa gestión macroeconómica centrada en la reducción de la deuda pública y en la manutención de la inflación dentro de la meta estipulada por el periodo.

Asimismo, la infraestructura es un área de gran importancia para el desarrollo de un país. Más y mejores carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos harán que Brasil sea más eficiente y atractivo para los inversores y sus empresas más competitivas para prosperar en las cadenas de valor globales. Por lo tanto, es importante que el gobierno federal trabaje conjuntamente con los estados y el sector privado para aumentar su capacidad de gestión y técnica (apartado 6.4.1), y de este modo, llevar a cabo proyectos de infraestructura e implementar la modernización prevista del sector portuario, como por ejemplo, a través de la adquisición de concesiones con renovación automática.

³⁸⁷ En Brasil, el turismo representa actualmente, cerca de 3,6% del PIB, empleando, directa e indirectamente, más de 10 millones de personas, conforme Ministerio del Turismo y Embratur (Instituto Brasileiro de Turismo). Disponible en: http://www.embratur.gov.br/piembratur-new/opencms/salaImprensa/artigos/arquivos/Turismo_contribui_com_9_do_PIB_mundial.html

5. NORMATIVA COMPARADA DE LAS REGLAS QUE SE APLICAN A EMPRESAS TRANSNACIONALES BRASILEÑAS Y LATINOAMERICANAS

5.1. INTRODUCCIÓN

Con vistas a presentar un marco jurídico actual, por medio de la recorrida y sistematización de la información acerca del tema que nos ocupa, este capítulo se encargará de presentar la legislación referente a la inversión extranjera directa, especialmente referente a las empresas transnacionales brasileñas. Además de, realizar una breve comparación reglamentaria entre Brasil y los principales países latinoamericanos en materia tributaria, con el objeto de identificar las diferencias y similitudes en el área y aclarar cómo estos países contribuirán o dificultaron el fortalecimiento e establecimiento de sus empresas transnacionales en otros países. De este modo, utilizaremos el método comparativo, que es el procedimiento de la comparación sistemática de casos de análisis que se aplica con fines de generalización empírica y de la verificación de hipótesis.

Actualmente, las inversiones extranjeras vienen experimentando profundos cambios que se vinculan con factores económicos, jurídicos, sociales y políticos a nivel mundial y nacional, dentro del régimen propio de cada Estado, receptor o inversor de capital.

Las tradicionales posiciones de la mayoría de los Estados en vías de desarrollo, respecto a las garantías ofrecidas al inversor extranjero, fueron cediendo espacio al reconocimiento de las exigencias de los países desarrollados, normalmente exportadores de capital, en cuanto a la necesidad de asegurar al inversor extranjero un trato justo y equitativo, trato nacional, no discriminatorio, garantías en caso de expropiación y la cláusula de la Nación más favorecida.

Para que este marco legal pueda cumplir su cometido, no debe ser concebido apenas a través de una normativa interna del Estado, sino que debe atender a la exigencia de garantías adicionales. Estas garantías adicionales fueron plasmadas en acuerdos celebrados por los distintos Estados entre sí.

De esta forma, estos Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, fueron consolidando un esquema normativo general, posibilitando una suerte de institucionalización de derechos y garantías para el inversor extranjero, cuya contrapartida es la obligación del Estado receptor de proteger al inversor extranjero.

Otro factor que requiere destaque para complementar el análisis de la IDE brasileña, es el estudio de la misma sobre la perspectiva de las teorías institucionales, teniendo en cuenta la importancia de entender el proceso histórico de formación y transformación de las instituciones económicas que han perfilado el contexto económico del país de origen, en el que se han desarrollado las empresas (que posteriormente se han transformado en multinacionales), y que el análisis a través de instrumentos convencionales no considera.

Las empresas transnacionales son variadas y versátiles: pueden actuar simultánea o sucesivamente en la economía real y en la especulación financiera, en la producción, en el comercio y en los servicios. Por distintas razones, suelen cambiar de localización territorial y de nombre. Además, dichas empresas realizan estas actividades de manera separada, conjunta o alternativamente. En sus actividades abarcan diferentes territorios nacionales, variando con rapidez y relativa frecuencia sus lugares de implantación o de inversión de capitales, en función de su estrategia basada en el objetivo del beneficio máximo a través de la búsqueda de mano de obra más barata, ventajas fiscales, subvenciones estatales, proximidad de las fuentes de materias primas, proximidad del mercado consumidor, reglamentaciones flexibles y/o más favorables, altas tasas de interés para sus capitales especulativos, etc.³⁸⁸

De esta manera, para la comprensión del proceso de instauración, mantenimiento y fortalecimiento de las empresas transnacionales brasileñas, el capítulo en análisis dará especial énfasis al derecho tributario brasileño y en las lagunas existentes en su legislación, acerca de las empresas transnacionales de origen nacional y también a cerca de la IED entrante en el país, puesto que, conjuntamente tratan de flujos

³⁸⁸ OP.CIT. 352

inconstantes y de gran importancia para la economía brasileña. Además, para mejor comprensión de lo mencionado, hemos considerado importante realizar un breve análisis del marco jurídico internacional referente a las mismas.

Este capítulo presentará también las formas de financiación de las empresas multinacionales brasileñas que, principalmente se han dado por medio del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES).

Asimismo, se ocupará de presentar los hechos relativos a la calidad de la intervención estatal como factor capaz de promover el desarrollo económico y social (aunque el objeto de esta investigación no se extienda al carácter social de la IDE), sin embargo, tratase de un tema recurrente dentro del debate académico y político, y aquí es examinado de forma indirecta. De esta forma, el estudio de las instituciones gubernamentales directamente relacionadas con las estrategias de impulso en los países en desarrollo, se han convertido un objeto relevante para analizar las interacciones entre el papel y las capacidades del Estado, las políticas promovidas por los diferentes gobiernos, y sus resultados en materia económica.

5.2. MARCO JURÍDICO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

Acorde con la lógica seguida en el desarrollo de la presente investigación, empezaremos con una breve análisis de la legislación referente a empresas transnacionales a nivel mundial, que se han convertido en poderosos agentes económicos que condicionan directa o indirectamente la producción normativa estatal e internacional, mediante acuerdos formales e informales a escala mundial y mecanismos específicos de resolución de conflictos.

Carnelutti entendía que no bastaba la existencia da ley para solucionar algún conflicto, la jurisdicción era la actividad fundamental para tornar concreta la norma abstracta, razón por la cual la decisión judicial faz la ley particular para las partes, componiendo el acuerdo.³⁸⁹

³⁸⁹CARNELUTTI, F. (1973). *Instituciones del proceso civil*. Tradução de Santiago Sentis Melendo. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-America.

Para Santos³⁹⁰, el instituto es definido como “la jurisdicción es una de las funciones de soberanía del Estado, función de poder, del poder Judicial. Consiste en el poder de hacer actuar el derecho objetivo, que el propio Estado elaboró, componiendo los conflictos de intereses y de esta forma resguardar la orden jurídica y la autoridad de la ley.”

En este sentido, Rechstein entiende que “para análisis del litigio, deberá ser examinado por la Justicia de un país u otro, es necesario analizarnos las normas internas de derecho internacional privado, cuya función es, esencialmente, la designación del derecho aplicable a una causa de derecho privado con conexión internacional.”

Sin embargo, la concepción actual de jurisdicción no restringe esta a aplicabilidad de la ley, puesto que actualmente el límite y el paradigma para las decisiones judiciales son representados por la Constitución y por los derechos fundamentales. De modo que, todo el ordenamiento jurídico rëndese a la óptica constitucional y la jurisdicción pasa a la búsqueda del cumplimiento efectivo de la Constitución y de los derechos fundamentales, solucionando, incluso, conflictos entre los propios principios constitucionales, a luz de la proporcionalidad y razonabilidad.³⁹¹

Los principales acuerdos de protección y promoción extranjera son los APRI's (Acuerdos de Promoción y Protección de Inversiones), especialmente en forma de tratados bilaterales (BIT's) (Bilateral Trade Agreements), que dependen de cada país. A nivel multilateral, el tratamiento de las inversiones es limitado, y se basa en algunas normativas del FMI sobre circulación de capitales en las intermediaciones de organismos de solución de controversias, como el CIADI (Centro Internacional para el Arreglo de Disputas por inversiones, creado por el Banco Mundial en 1965) y el MIGA (Acuerdo Multilateral de Garantía a las Inversiones), como la agencia de seguro de las inversiones frente a riesgos políticos.³⁹²

³⁹⁰SANTOS, M. A. (2005). *Primeiras linhas de direito processual civil*. 24. ed., São Paulo: Saraiva.

³⁹¹NEDEL, A.R. (2012). *O conceito de jurisdição na atualidade*. ANIMA: Revista Eletrônica do Curso de Direito das Faculdades OPET. Curitiba. Ano III, n 7, p. 1-10.

³⁹²COSTA, J. F. (2006). *Proteção e promoção do investimento estrangeiro no Mercosul –uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?* Revista Brasileira de Política Internacional. v. 49. n 2. p. 60 - 77.

El surgimiento de estos organismos, si dieron en virtud de la cantidad de controversias interestatales, surgidas de los conflictos entre inversionistas extranjeros y los Estados en los que desarrollaban su inversión, y que generaban la defensa del Estado nacional del inversionista, a través de la institución de la protección diplomática, llegándose incluso a la adopción de medidas coercitivas y al uso de la fuerza armada. La protección diplomática sumada a los conceptos de “estándar mínimo internacional” y “responsabilidad del Estado por daños causados a la persona y bienes de los extranjeros,” representaron el mecanismo de solución de los conflictos entre inversionistas extranjeros y Estados.³⁹³

Según la Corte de Justicia de las Comunidades Europeas (caso 270/83 de 1986), una empresa transnacional está constituida por una sociedad matriz, creada de conformidad con la legislación de un país determinado, que se implanta en otros países mediante inversiones directas, sin crear sociedades locales o mediante filiales que se constituyen como sociedades locales, de conformidad con la legislación del país huésped. La Corte Suprema Argentina expresó en 1973 que cuando el status jurídico de la filial hace aparecer a ésta como una entidad independiente es preciso "levantar el velo" de la ficción jurídica y establecer la realidad económica, de modo que la sociedad matriz no pueda eludir sus responsabilidades. Es decir que, la sociedad transnacional, aunque tenga la apariencia jurídica de una pluralidad de sociedades, constituye, en lo esencial, una unidad económica con un centro único de poder de decisión.

También en este sentido, la Ley Sherman Act, de 1890, producto de la creciente preocupación por la concentración del comercio y de la industria y de la hostilidad pública contra las grandes empresas de finales del siglo pasado, en la cual la competencia era eliminada en los mercados y los consumidores sufrían las consecuencias. Dicha ley fue concebida como una amplia carta de libertades económicas dirigida a preservar el ejercicio de una competencia libre e irrestricta como norma de comercio y se fundamenta en la premisa de que la libre interacción de las fuerzas competitivas generará una mejor asignación de recursos económicos, precios más bajos, mejor calidad y el máximo progreso material, al mismo tiempo que produce

³⁹³VIVES CHILLIDA, J. (1998). *El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. p 1.

un entorno que permita preservar nuestras instituciones políticas y sociales democráticas.

La ley no dio definición alguna de lo que constituye “restricción del comercio” o “monopolio”. La vaguedad e incertidumbre de la ley hicieron necesario que los tribunales buscasen en el *common law* una guía para interpretar estas palabras. Sin embargo, no era ilegal toda restricción del comercio ni todo el monopolio. Si eran razonables, eran válidos. Con todo, la Sherman Act declaraba ilegal “toda restricción de comercio” y “tentativa de monopolio”.

En la actualidad, el instituto responsable por dirimir y aplicar la adecuada jurisdicción internacional es la *lex mercatoria*, que tiene como función salvaguardar el contrato, confiando su aplicación para garantizar la seguridad jurídica en el comercio internacional. Sus fundamentos son más amplios que la teoría de la autorregulación o del principio de autonomía de las partes. Sus componentes de construcción son instituciones de carácter privado (normas, arbitraje, social y sanciones) y pública (leyes, tribunales y cumplimiento), donde estos últimos desvinculándose de su contexto nacional, adquieren considerable extensión.³⁹⁴

Asimismo, las empresas multinacionales tienen sus contratos e inversiones protegidos por medio de una multitud de normas, convenios, tratados y acuerdos que conforman un nuevo derecho corporativo global, la *lex mercatoria*, con el que las grandes corporaciones tutelan sus derechos, mientras no existen proporciones suficientes ni mecanismos reales para el control de sus impactos sociales, laborales, culturales y ambientales.³⁹⁵

La nueva *lex mercatoria* sería un complejo de usos y costumbres que no se sobreponen al derecho nacional; un cuerpo autónomo de derecho formado gracias a autonomía de la voluntad, a partir de la reiterada aplicación en las operaciones de comercio y de arbitraje internacional, o, aun, un conjunto de principios, instituciones y reglas con origen en varias fuentes, que sostuvo y aun sostiene las estructuras y el

³⁹⁴CALLIESS, G. P. (2015). *Lex mercatoria*. Center for transnational studies (ZenTra). Universities of Bremen and Oldenburg. n. 52.

³⁹⁵HERNÁNDEZ, J. et al. (2009). *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.

funcionamiento legal específico de la colectividad de operadores del comercio internacional.³⁹⁶

Asimismo, la *lex mercatoria* tiene su fuerza normativa basada en el continuo movimiento entre el Estado y el mercado. En el fundamento del auto regulación del mercado son extraídos instrumentos jurídicos como, por ejemplo, el crédito documentario con intervención bancaria en los negocios de importación y exportación, los contratos-tipo y los INCOTERMS (Consolidación de términos comerciales internacionales, elaborada por la Cámara de Comercio Internacional).³⁹⁷

Los derechos de las empresas transnacionales se encuadran por un ordenamiento jurídico global basado en reglas de comercio e inversiones cuyas características son imperativas, coercitivas y ejecutivas, a la vez que sus obligaciones se remiten a ordenamientos nacionales sometidos a la lógica neoliberal y a un derecho internacional de los derechos humanos. En ese contexto surge la Responsabilidad Social Corporativa (RSC), y los códigos de conducta voluntarios, unilaterales y sin exigibilidad jurídica, que son una forma de derecho blando (*soft law*), como fórmulas alternativas a cualquier control jurídico.³⁹⁸

En este sentido, la globalización genera una ruptura en la concepción monista del Derecho. El Estado deja de ser el protagonista central de la producción legislativa y el pluralismo jurídico global se consolida como expresión de una legalidad supraestatal, formal e informal, basada en las instituciones y agentes económicos dominantes.³⁹⁹

³⁹⁶STRENGER, I. (2004). *A arbitragem como modo de inserção de normas da lex mercatoria na ordem estatal*. Revista Brasileira de Arbitragem. Ano I – nº 3. p. 72.

³⁹⁷VIDIGAL, E. (2010). *A lex mercatória como fonte do direito do comercio internacional e a sua aplicação no Brasil*. Revista de informação legislativa do Senado Federal, ano 47. n. 186. p. 171 - 193. Disponible en: <http://www.erickvidigal.com.br/artigos/juridicos/161-a-lex-mercatoria-como-fonte-do-direito-do-comercio-internacional-e-a-sua-aplicacao-no-brasil>

³⁹⁸SHAMIR, R. (2007). *La responsabilidad social empresarial: un caso de hegemonía y contra hegemonía*. En Sousa, Boaventura y César A. Rodríguez (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*. Barcelona: Anthropos. p. 86-101.

³⁹⁹JULIOS-CAMPUZANO, A. (2007). *Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho*. En (editor Alfonso de Julios-Campuzano) *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*. Madrid: Dykinson.

Monereo Pérez,⁴⁰⁰ considera que el análisis del Derecho, como forma de la realidad compleja, no puede llevarse a cabo de manera exclusiva a través de la dogmática tradicional. Una teoría formal del derecho y del funcionamiento de las normas, sirve para deformar la realidad y legitimar las estructuras existentes. De ahí, que al análisis interno del mismo se una el punto de vista “externo”, “sociológico-jurídico y ético-político”. “El centro de interés para el jurista científico debe ser tanto el Derecho positivo, como la realidad social en la que se inserta.”

Una vez realizada estas aclaraciones a cerca del marco jurídico de las empresas transnacionales, la próxima sección se delimitará al análisis del marco jurídico referente a las empresas transnacionales brasileñas.

5.3. LEGISLACIÓN ACTUAL SOBRE EMPRESAS TRANSNACIONALES BRASILEÑAS

Este apartado se dedicará al análisis del actual marco jurídico referente a las empresas transnacionales brasileñas, con destaque en el derecho tributario brasileño. Para alcanzar tal objeto, el análisis será realizado en dos vertientes, tanto en la inversión extranjera directa recibida por Brasil, cuanto en la IDE realizada por Brasil en otros países, vez que, la primera haya influenciado positivamente a la segunda, por medio de la competencia y consecuente necesidad de expansión de sus empresas multinacionales.

Según el procesalista Chiovenda,⁴⁰¹ el Estado moderno considera que su función esencial es la administración de la justicia, y además, sólo él tiene el poder de aplicar la ley al caso, este poder se llama jurisdicción. Las decisiones, orientaciones y fundamentos de las instituciones gubernamentales que rigen una economía internacional influyen, enfáticamente, en los entornos globales a los que se enfrentan las empresas multinacionales.

⁴⁰⁰PÉREZ, J. L. (2007). *Conocimiento y crítica del Derecho: por una teoría comprensiva y explicativa del Derecho*. n. 37. Revista de Derecho Social.

⁴⁰¹CHIOVENDA, G. (1965). *Instituições de direito processual civil*. Ed. Brs., t.2. p12.

El sistema tributario brasileiro es uno de los más costosos y complejos del mundo. Acorde con el estudio realizado por el Grupo del Banco Mundial, el *Doing Business 2015*⁴⁰² en lo que se refiere al quesito pago de impuestos, Brasil ocupa la posición 177, en un total de 189 economías estudiadas. Además de una alta carga tributaria, aún sumase las obligaciones accesorias, y el alto precio de las sanciones por el impago de estas obligaciones, acabando por producir una sobrecarga a las empresas brasileiras.

La legislación brasileira presenta dos hipótesis de jurisdicción internacional. La primera, establecida por el artículo 88, del Código de Proceso Civil (CPC), prevé la “Jurisdicción Concurrente”, que determina la posibilidad de más de un Estado, aparte de Brasil, ser el competidor competente para juzgar determinada demanda. Tal circunstancia sería posible cuando la obligación tuviera que ser cumplida en Brasil y la acción se haya originado de un hecho ocurrido o un acto practicado en el territorio brasileiro.

La jurisdicción concurrente incluye conflictos cuyo demandado sea domiciliado en Brasil, siendo indiferente su nacionalidad o el hecho de que él también tenga domicilio en otros países. La consecuencia de la aplicación de esta jurisdicción sería que, sin embargo, una decisión sea proferida por un juez extranjero, esta podrá tener eficacia en Brasil, posteriormente haya sido realizado el procedimiento de homologación de la sentencia extranjera. (Artículo 102, I, “h”, primera parte, Constitución Federal (CF) c/c art. 483, CPC).

La otra hipótesis es la prevista también en el artículo 88 del CPC, que prevé la “Jurisdicción exclusiva”, que admite para determinados conflictos, ser la jurisdicción brasileira la única competente para el juicio.

Sin embargo, el artículo 2º de la Ley 4131/62, Ley del Capital Extranjero adoptaba el principio de la igualdad, al establecer que “al capital extranjero que se invierta en Brasil recibirá un tratamiento idéntico al concedido al capital nacional en igualdad de condiciones, siendo vedadas cualesquiera discriminaciones no previstas en la

⁴⁰²Disponible en: <http://espanol.doingbusiness.org/rankings>

presente ley”. Este principio fue reafirmado por la Constitución Federal de 1988, en el artículo 5º, al decir que “todos son iguales ante la ley, sin distinción de cualquier naturaleza, garantiéndose a los brasileros y extranjeros, residentes en el País la inviolabilidad del derecho a la vida, à igualdad, à seguridad y à propiedad”. Posteriormente, en el inciso XII de este mismo artículo la Constitución prevé que “es libre el ejercicio de cualquier trabajo, oficio o profesión, atendidas a las cualificaciones profesionales que la ley establecer”.

En la década de los 90 y al igual que la mayor parte de los países de América del Sur, Brasil instrumentó algunas reformas que promovieron la privatización y la desregulación de sectores productivos, permitiendo la entrada de capitales privados, extranjeros o nacionales. En 1990 fue aprobada la Ley n° 8.031, reemplazada en 1997 por la Ley n° 9.491, que crea el Programa Nacional de Privatización de Brasil. En este proceso el Banco Nacional de Desarrollo de Brasil (BNDES), cumplió un papel fundamental al administrar el Fondo Nacional de Privatización (analizado en el apartado 5.4.1 de este capítulo).

Además de otras leyes, como la Ley n° 9.472, Ley General de Telecomunicaciones de 1997, que permitió la entrada de organismos privados en la provisión de los servicios de telecomunicaciones o la Ley de Asociaciones Público-Privadas n° 11.079 aprobada en 2004, que promueve la participación de capitales privados en obras de infraestructura, transporte y saneamiento, buscaron abrir a capitales privados sectores rentables de la economía brasileña.⁴⁰³

Asimismo, siguiendo la lenta tendencia hacia la liberalización, Brasil estableció la enmienda constitucional aprobada en 1995, por la cual se elimina cualquier elemento de discriminación contra los capitales extranjeros, equiparándolos en

⁴⁰³BARRETO, V. (2015). *Política de inversiones en América Latina: el reinado del poder corporativo*. Montevideo: Redes. Disponible en: http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2015/05/Politica_Inversiones.pdf

igualdad de derecho a los capitales nacionales,⁴⁰⁴ vez que optó por un mecanismo de atracción por incentivos (fiscales y tributarios).⁴⁰⁵

Según Averbug,⁴⁰⁶ “en 1990, fue instituida una nueva Política Industrial y de Comercio Exterior, que extinguió la mayor parte de las barreras no tarifarias heredadas del período de sustitución de importaciones e definió un cronograma de reducción de las tarifas de importación”.

La vinculación brasileña a la globalización financiera durante los años noventa provocó un cambio de percepción con relación a los flujos de IDE. Como señalan Chudnovsky y Lopez,⁴⁰⁷ mientras que en los años setenta predominaba una actitud crítica u hostil hacia la IDE, en los años noventa, existió un gran interés por atraerlos a nivel gubernamental. Esto se expresa no solo en el desmantelamiento de la mayor parte de las regulaciones y restricciones sobre sus operaciones, sino también en una creciente competencia para lograr su radicación.

En términos conceptuales, de acuerdo con Oman,⁴⁰⁸ los gobiernos nacionales tienen dos grandes formas de “atraer” flujos de IDE. Pueden intentar captar flujos mediante acciones que afectan el ambiente general de negocios (competencia “vía reglas”), o mediante el otorgamiento de beneficios fiscales u otras facilidades especiales (competencia “vía incentivos”), a las empresas extranjeras.

El entendimiento general en la década de los 90 era que, si el objetivo era atraer inversiones, los Estados receptores deberían ceder la posibilidad de solucionar las divergencias relativas a las inversiones en sus tribunales nacionales, y así conceder

⁴⁰⁴Este año el Congreso aprobó una enmienda constitucional que eliminaba cualquier tipo de discriminación contra inversores extranjeros. Desde entonces, cualquier empresa establecida en Brasil, en conformidad con la legislación nacional, tienen la misma seguridad jurídica, independientemente del origen de sus capitales.

⁴⁰⁵Los incentivos más utilizados han sido: exoneraciones temporales de impuestos (*tax holidays*) y reducción de tasas; Incentivos a la inversión (depreciación acelerada, deducción parcial, créditos fiscales, diferimiento impositivo) e Incentivos al empleo (rebajas en impuestos por la contratación de mano de obra).

⁴⁰⁶AVERBURG, A. (1999). *Abertura e Integração Comercial Brasileira na década de 90*. In: A economía brasileira nos anos 90. Giambigai, Fábio e Moreira, Maurício Mesquita. 1ª ed. p. 43-81.

⁴⁰⁷CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. (1998). *Las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?* Desarrollo Económico. v. 38. Trabajos presentados en las segundas Jornadas de Investigación en Economía. p. 69-103.

⁴⁰⁸OMAN, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment: a Study of competition among Governments to Attract FDI*. París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

marcos de seguridad jurídica a los capitales externos, como los Tratados Bilaterales de Inversiones, uno de los mecanismos que el Estado poseía para la protección de sus inversiones, por los cuales promueven marcos jurídicos regulatorias específicos entre el país emisor y receptor de IDE. Brasil firmó entre 1994 y 1999 dieciséis BIT,⁴⁰⁹ pero ninguno ha entrado vigor por falta de la ratificación parlamentaria.

Asimismo, los Tratados Bilaterales de Inversiones (BIT), se incluyen en las políticas vía regla y son una de las principales medidas para promover la inversión extranjera directa en los cuales se constituyen, entre otros aspectos, mecanismos de solución de controversias ante un posible incumplimiento de contrato de las partes. Generalmente, estos tratados establecen instancias jurisdiccionales en organismos internacionales, como por ejemplo, el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI),⁴¹⁰ o instancias arbitrales a partir de las reglas de la UNCITRAL (*United Nations Commission on International Trade Law*).

Conforme a lo anteriormente citado, destacase que en los debates académicos y políticos sobre la indispensabilidad de los BIT para la atracción de IDE, la experiencia brasileña demuestra que se puede ser receptor de IDE, sin tener vigentes los BIT.⁴¹¹ Este es uno de los argumentos históricos del gobierno brasileño, con el agravante de que los países de la OCDE se interesaban en negociar estos tipos de tratados como exportadores de inversiones (*home country*), desfavorables para aquellos países (en desarrollo), importadores de inversiones.⁴¹²

Algunos factores negativos,⁴¹³ también caben ser destacados en el ámbito de los BIT, tales como:

⁴⁰⁹BELTRAMINO, R. (2010). *La promoción de inversiones en los acuerdos de inversiones firmados por Argentina*. Área de Relaciones Internacionales. FLACSO-Argentina, Documento de trabajo. n° 50.

⁴¹⁰Brasil no forma parte del CIADI, órgano dependiente del Grupo Banco Mundial.

⁴¹¹VIS-DUNBAR, D y SUZY NIKIEMA, H. (2009). *Do Bilateral Investment Treaties Lead to More Foreign Investment?* Investment Treaty News. Disponible en: <http://www.investmenttreatynews.org/cms/news/archive/2009/04/30/do-bilateral-investmenttreaties-lead-to-more-foreign-investment.aspx>

⁴¹²ACTIS, E. (2012). *Brasil frente a los Tratados Bilaterales de Inversiones: disyuntivas de su política exterior reciente frente al proceso de internacionalización de capitales brasileños*. Revista NEIBA. Cuadernos Argentina-Brasil. n.1.

⁴¹³Idem

- Uno con relación al carácter flexible de las cláusulas de expropiación, pues podrían ser utilizadas por los inversionistas extranjeros para restringir la autonomía del sector público en la implementación de las políticas económicas y sociales. En lo referente a la solución de controversias, al eliminarse la actuación de los tribunales nacionales no se estaría respetando un principio del derecho internacional, que es el agotamiento de los recursos internos;

- Otro punto es que se discriminaría a los inversores nacionales que no tendrían la posibilidad de acceder a instancias internacionales. De esta forma, podemos concluir que el caso de los BIT se enmarca en una postura arraigada en el Itamaraty, en lo que respecta a la reticencia a ceder a tributos y competencias soberanas a la hora de negociar en el ámbito internacional.

Brasil: de receptor a inversor de IDE

En el período comprendido entre el año 2003-2004, el proceso de internacionalización de capitales brasileños adquiere una dimensión y una dinámica que no había sido experimentada anteriormente. Momento que coincide con el Gobierno Lula da Silva, que estuvo por dos mandatos consecutivos en el poder.

Posteriormente, entre los años 2003 y 2011, la negativa de Brasil en firmar y ratificar los BIT era funcional, en un contexto en el cual el país se ubicaba como pleno receptor de flujos de IDE. Sin embargo, en los últimos años los sectores productivos brasileños comenzaron a internacionalizarse, convirtiendo Brasil tanto en importador como exportador (emisor) de flujos de IDE. La expansión de IDE de empresas de países latinoamericanos ha provocado la irrupción del concepto de “multilatinas.”⁴¹⁴ En este contexto, se observa un dinamismo y una expansión exponencial de los flujos de capitales brasileños, conocida como Inversión Directa Extranjera Brasileña (IDEB). En definitiva, la inversión del flujo en el contexto económico brasileño, podría sugerir la necesidad de repensar su postura en relación a la instauración y ratificación de los BIT.

⁴¹⁴SANTISO, J. (2011). *La década de las multilatinas*. Madrid: Siglo XXI de España Editores S.A, Fundación Carolina. ISBN: 978-84-323-1491-9

Respecto a la aplicación de la *lex mercatoria* en el ordenamiento jurídico brasileiro, resaltase el papel del arbitraje internacional como el principal medio de afirmación de tales normas, principalmente por el hecho de ser la opción preferida de los empresarios en lo tocante a procedimientos de solución de controversias. Por otro lado, el reconocimiento formal del arbitraje por los ordenamientos legales nacionales se presenta como modo eficiente de incorporación de reglas de la *lex mercatoria* por los ordenamientos estatales.⁴¹⁵

El procedimiento arbitral en Brasil fue introducido por medio de la Ley nº 9.307/96, con la finalidad de atender a las demandas de la dinámica del mercado internacional, propiciando a los contratantes extranjeros una alternativa al modelo convencional de solución de controversias, cual sea, el jurisdiccional. Dicha ley fue alterada por un proyecto de ley en mayo de 2015, con objeto de corregir imprecisiones. Sin embargo, las alteraciones no producen cambios estructurales en la misma, por el contrario, permiten la consolidación de algunas medidas que ya estaban siendo realizadas en la práctica.⁴¹⁶

Además, tales alteraciones buscan pacificar cuestiones controversias, tal como la posibilidad de incluir cláusulas de arbitraje en estatutos sociales de sociedades anónimas, que pasan a vincular todos los accionistas.

Del mismo modo, la excesiva burocracia nacional centrada en la apertura y cierre de las empresas, o mismo los altos cargos laborales, afectan negocios e inversiones extranjeras en Brasil, la falta de una legislación específica para regular el procedimiento arbitral, capaz de validar su aplicación en el territorio nacional, estaba deteriorando las relaciones comerciales internacionales, iniciadas con el proceso de inserción en la economía global de mercado y con la apertura del mercado nacional promovida en la gestión del Presidente Fernando Collor.⁴¹⁷

⁴¹⁵AZEVEDO, P. P. (2006). *A lex mercatoria e sua aplicação no ordenamento jurídico brasileiro*. Prima facie – ano 5, n. 9. p. 101-102.

⁴¹⁶NOBRE, M. (2015). *Avanços inquestionáveis. Mesmo com vetos, nova lei coloca o Brasil na vanguarda da arbitragem*. Consultor Jurídico. Disponible en: <http://www.conjur.com.br/2015-mai-28/marcelo-nobre-lei-coloca-brasil-vanguarda-arbitragem>

⁴¹⁷OP.CIT. 397

Según Locateli,⁴¹⁸ “El arbitraje es un medio de solución de litigios utilizado comúnmente en el comercio internacional. Consiste en un fenómeno en creciente evolución en el mundo contemporáneo en virtud del desenvolvimiento de las relaciones internacionales.” De este modo, a partir de la nueva ley de arbitraje, el instituto fue modernizado en sus conceptos y estructura, con el fomento a diversidad de solución de controversias.

Cabe mencionar también que, acorde al *Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (IEDI)*⁴¹⁹, en la última década varios “paquetes fiscales” fueron introducidos en la legislación brasilera, sin embargo, no lograron el éxito esperado en materia tributaria. Las medidas tributarias “compensatorias” en relación a la queda del ingreso, podían incluso agravar:

- La desorganización del régimen tributario;
- Los costes de inversión y de los productos;
- La evasión de los impuestos;
- El porte de la economía informal;
- El nivel de desempleo y la pérdida de poder adquisitivo de los asalariados;
- La concentración de la renta regional y de la renta personal; y
- La transferencia de ahorros interna para el exterior y la fuga de las inversiones productivas.

Todas estas cuestiones han tenido una influencia negativa en las posibilidades de internacionalización de las empresas multinacionales brasileñas que se ha tratado de corregir con determinadas medidas. Veámoslas.

En definitiva, la reacción de los agente económicos acarrió serios daños para la economía, tales como la pérdida de competitividad y la reducción del nivel de actividades, lo que disminuyó aún más la recaudación fiscal. Además, está se centró más

⁴¹⁸ LOCATELI, C. C. (2001). *Os contratos internacionais do comércio e a lex mercatoria*. Revista Jurídica Consulex. Ano V. n 117, p. 35.

⁴¹⁹ IEDI (2014). *Indústria e desenvolvimento reflexões. Reflexões e propostas do IEDI para a economia brasileira*. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial - IEDI. São Paulo: Documento de 25 anos.

específicamente en las grandes empresas, en razón de su mayor organización y control, lo que genero pérdida de competitividad y de inversión.

5.3.1. CONSOLIDACIÓN DE LOS RESULTADOS INFERIDOS EN EL EXTERIOR

Según la literatura internacional, el régimen de tributación de la renta inferida en el exterior usualmente son clasificados en dos categorías: a) tributación en bases territoriales; y b) tributación en bases universales. En la primera, los lucros inferidos en el exterior son tributados solo en el país en que son inferidos, estando libres de impuesto en el país de origen de la empresa controladora. En la segunda, es decir, en la tributación en bases universales, el lucro de las subsidiarias en el exterior es acrecido, para fines de tributación, a la renta inferida en el país de origen o la empresa controladora, permitiendo se la deducción del impuesto pagado en el exterior del impuesto debido en el país de origen.

Sin embargo no exista un país que adopte un sistema puro de tributación en bases territoriales o universales, los sistemas efectivamente adoptados tienden más para uno que otro. La posición de los países a este respecto es relevante para evaluar el impacto causado por la permisón o por la restricción a la consolidación vertical, es decir, la compensación entre lucros y perjuicios diferidos en diferentes países.

Comparando el régimen de tributación en bases universales adoptado por Brasil con el régimen adoptado por la mayoría de los países del mundo que poseen *CFC rules*, observamos que las reglas brasileiras son nítidamente diferentes de la tendencia mundial en la medida en que estas, no poseen cualquier criterio de discriminación para su aplicación, sea el subjetivo (país de residencia de la empresa controlada o subsidiaria en el exterior), sea el objetivo (tipo de rendimiento). El único país que sigue sistema parecido al de Brasil es Nueva Zelanda.⁴²⁰

La Medida Provisoria n 627 de noviembre de 2013, fue la encargada de regular la aplicación de la Ley 12.973/14, que trata de las alteraciones en la tributación

⁴²⁰ PEREIRA, R.C. (2011). *O regime especial de tributação de lucros auferidos no exterior. Núcleo de estudos fiscais*. São Paulo: Fundação Getulio Vargas.

de los lucros obtenidos por las empresas multinacionales brasileiras. Según la instrucción, la persona jurídica podría optar por la aplicación para el año de 2014, de las disposiciones contenidas en los artículos 70, incisos 1, 2 y 4a, además de los artículos 76 a 92 de la Ley 12.973/14. Las opciones son independientes y deben ser manifestadas en la *Declaração de Débitos e Créditos Tributários Federais* (DCTF), de acuerdo con el primero párrafo.⁴²¹

En el segundo párrafo del mismo artículo prevé que el caso de inicio de actividad o surgimiento de nueva persona jurídica en razón de fusión de datos que deberían ser manifestados en la DCTF, referentes a los hechos ocurridos en el primero mes de actividades.

Además, fueron introducidas profundas alteraciones en la legislación tributaria federal en el ámbito de la legislación del impuesto que incide sobre la Renta de las Personas Jurídicas (IRPJ), Contribución Social sobre el Lucro Líquido (CSLL), la contribución al Programa de Integración Social y del Programa de Formación del Patrimonio del Servidor Público (PIS/PASEP), y Consejo Superior de Política Fiscal (Confins).

Con la edición de la Ley 11.638, de 28 de diciembre de 2007, también se inició, a partir de 2008, la convergencia de las normas contables brasileiras para el *International Financial Reporting Standards* (IFRS). Conforme visto en el capítulo 4, apartado 4.2.b., en el plan fiscal, la misma ley determinó la neutralidad, de forma que los nuevos métodos y criterios contables introducidos a partir de los pronunciamientos emitidos por el Comité de Pronunciamientos Contables (CPC), no produjeron efectos para fines tributarios. Por lo tanto, con relación a los tributos directos, las personas jurídicas, mediante el expurgo de los efectos de la nueva contabilidad en sus demostraciones contables, rescataron el patrón contable vigente en 31 de diciembre de

⁴²¹ CONSULTOR JURÍDIRO (2014). *Instrução Normativa. Receita regulamenta aplicação da lei que altera tributação de multinacionais*. Disponible en: <http://www.conjur.com.br/2014-mai-29/receita-regulamenta-lei-altera-tributacao-multinacionais>

2007, y así, procederán a la apuración del Lucro Real y de la base de cálculo de la CSLL.⁴²²

De este modo, este ha sido el postulado del *Regime Tributário de Transição* (RTT), inicialmente concebido para vigorar hasta la introducción de un régimen más alineado con el nuevo escenario contable. Dicha normativa ha sido establecida por medio de la Ley 11.941, de 27 de mayo de 2009, y durante su vigencia, el RTT pasó a suscitar diferencias de interpretación por parte del Fisco y de los contribuyentes, con alto porcentual de litigios.

El nuevo régimen tributario brasileiro

Posterior a la extinción del RTT, por medio de la Ley 12.973, de 13 de mayo de 2014, se instauró un nuevo régimen tributario que, al transformar diferencias contables en diferencias fiscales, tendrá la habilidad de reducir la inseguridad jurídica decurrente de las diferencias de interpretación sobre la aplicación de la RTT.

Sin embargo la Ley 12.973 de 2014, trate de diversos temas fiscales, tiene como principal orientación al nuevo régimen tributario posterior al RTT y la tributación en bases universales, por el cual, diferentemente de este, elimina la necesidad de mantención de la antigua contabilidad y disciplina el tratamiento a ser dado para fines de apuración del IRPJ, CSLL, PIS y Cofins, (conforme anteriormente citado), a partir de 2015, à mayor parte de los nuevos métodos y criterios contables.

El artículo 75 de la Ley 12.973, prevé la adopción en carácter optativo y irrevocable del nuevo régimen tributario, a partir del año 2014, lo que debe ser objeto de análisis particular por cada empresa, y en determinadas circunstancias, esta anticipación podrá ser mostrada conveniente para la misma. Asimismo, dicha ley no altera

⁴²² VALLE, A. (2014). *Reforma fiscal - Lei 12.973*. EY Building a better working world. Sao Paulo: Taxalert. Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Reforma_fiscal_-_Lei_12.973/\\$FILE/Tax%20Alert_Reforma%20fiscal_06_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Reforma_fiscal_-_Lei_12.973/$FILE/Tax%20Alert_Reforma%20fiscal_06_2014.pdf)

los principios básicos de la tributación en Brasil de los lucros de las empresas extranjeras. Las alteraciones se refieren principalmente a los siguientes aspectos⁴²³:

- Modifica la metodología de tributación de los lucros de las empresas del grupo en el exterior;
- Exime las empresas del grupo en el exterior que tengan lucros relacionados a operaciones de petróleo y gas en Brasil;
- Tras tributación de los lucros en el exterior de modo individualizado, sin embargo, autoriza temporariamente la consolidación de los resultados de determinadas multinacionales extranjeras para fines fiscales en Brasil;
- Autoriza temporariamente el uso de crédito presumido para controladas en el exterior que realizan actividades en el sector de alimentos y bebidas, de fabricación de productos alimenticios, de construcción de edificios y de obras de infraestructura;
- Autoriza temporariamente el pago dividido del impuesto sobre la renta que incide en los lucros inferidos en el exterior; y
- Autoriza el inferimiento de la tributación de lucros inferidos por empresas fusionadas.

En conclusión, se ha podido observar en el proceso legislativo de los diplomas normativos, que caracterizaran la evolución del tema en el derecho brasileño, que el diseño de la norma no solo ha sido discutido aparentemente por el fisco y contribuyente, como también ha sido influenciado por objetivos de naturaleza recaudatoria, en lugar de estar en plena conformidad con una política industrial más amplia, de internacionalización productiva de empresas de capital nacional.

⁴²³ Idem

5.3.2. LOS IMPUESTOS PAGADOS EN EL EXTERIOR Y LOS ACUERDOS PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN Y SU EFECTO EN LA INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS BRASILEÑAS

Como hemos visto a lo largo de este capítulo, la legislación fiscal brasilera es voluminosa, varias normas son editadas a cada año, y entre ellas, está la Ley n 12.973 de 2014, antes citada. Anterior a la existencia de dicha norma, existía muchas dudas - oriundas principalmente por la amplitud del artículo 74 de la Medida Provisoria 2.158-35 de 2001 - que se ocupaba del definir a cerca de cual legislación tributaria debería ser utilizada en el exterior. En este contexto, las empresas utilizaban las leyes que mejor les convenían, para la formación de la base de cálculo, hecho que proliferó acciones judiciales y administrativas. Y consecuentemente, juzgamientos contradictorios en el Supremo Tribunal Federal, visto que, el fundamento legal era frágil y abierto a innúmeras interpretaciones.

La doble tributación internacional ocurre cuando hay un concurso de normas tributarias emanadas por más de una soberanía tributaria, sometiendo al mismo contribuyente, por el mismo hecho generador, a un impuesto de la misma especie en un mismo período de tiempo. La doble tributación internacional de la renta no es deseada por los países, una vez que la globalización y la apertura de los mercados a las inversiones internacionales han elevado el flujo de capitales.⁴²⁴ Partiendo de la premisa de que cuanto mayor la carga tributaria menor la ocurrencia de inversiones extranjeras, los países pueden firmar acuerdos a fin de permanecer atractivos al capital externo.

En este sentido, el Poder Tributario es el poder constituido, que busca su fundamento último en la Constitución. Los límites a este poder son percibidos, tanto en el derecho interno cuanto en el internacional, en el momento en que el Estado pretende ejercerlo sobre los hechos emergentes de la circulación de personas y bienes entre países, donde se observa el choque entre los Poderes Tributarios paralelos, el que, en última análisis, es un choque de soberanías.

⁴²⁴ SILVA, G. B. (2008). *Dupla tributação internacional*. Monografía de Especialização. Brasília: Instituto Brasiliense de Direito Público. Disponible en: http://dspace.idp.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/354/Monografia_Getulio%20Borges%20Da%20Silva.pdf?sequence=1

Delante estos hechos, una de las cuestiones primordiales en el derecho tributario internacional es la limitación de su extensión. Basándose en normas consuetudinarias del Derecho Internacional y construcciones doctrinarias. En este sentido Tôrres,⁴²⁵ presenta como principio orientador de la búsqueda por la armonización de los diversos Poderes Tributarios (que son frutos de la actividad legislativa de los Estados), la proposición de que “es lícita y libre la actividad legislativa del Estado, desde que mediante la utilización de criterios de conexión que expresan un contacto efectivo entre el hecho-evento con elementos de extranjería y el Estado que posee la pretensión de disciplinarlo fiscalmente.”

En cuanto a los tratados para evitar la doble tributación, estos pueden ser definidos como aquellos celebrados entre dos o más países para, “por medio de concesiones mutuas, como la renuncia total o parcial al derecho de tributar y de la colaboración de las autoridades de los países signatarios, promover el combate à la doble tributación y a la evasión fiscal en el ámbito de la renta y del patrimonio, además de visar otros objetivos, como la prohibición de la tributación discriminatoria, promoción del desarrollo económico y del comercio internacional.”⁴²⁶

También a cerca de esta materia, la ONU elaboró un “Modelo de Convención para Evitar la Doble Tributación entre Países Desarrollados y Países en Desarrollo”, basando en el modelo de la OCDE, sin embargo, con diferencias significativas en lo que respecta al desequilibrio generado por las disparidades macroeconómicas entre países considerados desarrollados y aquellos considerados en desarrollo. Según los comentarios a este modelo,⁴²⁷ el propósito de la celebración de estas convenciones son:

- 1) proteger los contribuyentes contra la doble tributación, directa o indirecta;
- 2) prevención contra el desestimulo que la doble tributación puede provocar para el flujo libre de comercio e inversiones internacionales;

⁴²⁵ TÔRRES, H. T. (2001). *Pluritributação Internacional sobre as Rendas de Empresas*. 2a. São Paulo: Revista dos Tribunais. p.69.

⁴²⁶ VASCONCELLOS, R. F. (2009). *Aspectos Econômicos dos Tratados Internacionais em Matéria Tributária*. In: Política Fiscal. Série GVLaw, por Roberto França de VASCONCELLOS, 145-188. São Paulo: Saraiva.

⁴²⁷ ORGANIZAÇÃO DAS NAÇÕES UNIDAS (2011).

3) transferencia de tecnología;

4) coaccionar la discriminación entre contribuyentes, posibilitando la realización de operaciones internacionales con razonable seguridad jurídica y fiscal; y

5) el avance en la cooperación entre autoridades en el desempeño de sus actividades.

Con relación al estudio de caso de esta investigación, podemos observar que, a parte de un sistema tributario complejo, el Gobierno brasileiro, en todas sus instancias, es decir, municipal, estadual o federal, criaron inúmeras obligaciones accesorias con el objeto de seguimiento, gerencia y fiscalización de las empresas a través de las informaciones enviadas al Fisco. Sin embargo, las distorsiones en la estructura tributaria brasileira aún presentan evidencias de irracionalidad, con cargas múltiples e inestabilidad de reglas de tributación, lo que dificulta el cálculo económico.

Además de la elevación de los costes de administración de las empresas. Asimismo, sobre bienes y servicios internos, inciden el Índice de Producción Industrial (IPI, solo sobre bienes), y el Impuesto a la Circulación de Mercaderías y Servicios (ICMS), – con base en el valor adicionado. Sobre el facturación, las ventas u operaciones financieras incurrieron el COFINS, PIS/PASEP, IOF, ISS, IVVC entre otros. Sobre el cálculo de la nómina recaen el INSS y el FGTS.

Muchos de estos impuestos inciden claramente en cascada (por ejemplo, el COFINS, el PIS/ PASEP y, posteriormente el *Imposto Provisório sobre a Movimentação ou a Transmissão de Valores e de Créditos e Direitos de Natureza Financeira* (IPMF)), contrariando la tendencia internacional de privilegiar la sistemática del valor adicionado, al cual, busca elegir el consumo como base de la incidencia tributaria. Más aún, varias distorsiones de la tributación en cascada son reintroducidas en el ICMS, sobretudo, en el IPI, pues al preferir la exención à exoneración fiscal, se interrumpe la cadena de débitos y créditos, característica de la tributación sobre el valor adicionado.⁴²⁸

⁴²⁸OP. CIT. 419

Además, la inversión es tributada de la misma forma que los bienes de consumo. La reducción de los costos tributarios sobre bienes de capital tienen sido de carácter conjetural, es decir, no es asimilada de manera orgánica por el régimen tributario.

Otro ejemplo de la irracionalidad de la estructura tributaria brasilera está en los productos industrializados exportados - que, sin embargo son exentos del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre el producto final, aún de incorporaren los impuestos directos, cargan en sus precios residuos de impuestos sobre el valor adicionado de los insumos que no pueden ser eliminados, dada la concesión del incentivo por la forma de exención y no por la aplicación de alícuota cero. Se interrumpe, de este modo, la cadena de compensaciones entre débitos y créditos tributarios, al introducir un efecto en cascada sobre el sistema de valor adicionado.

Con relación a las importaciones el proceso es inverso. Como son tributadas por las alícuotas legales, y suponiendo que en los países de origen fueron perfeccionados los sistemas de valor adicionado, se puede concluir que por su mayor protección tributaria, relativamente a producción doméstica.

De acuerdo con el estudio realizado por Martins,⁴²⁹ con el objeto de investigar el impacto de los tratados para evitar la doble tributación de la renta en las relaciones de inversiones extranjeras directas en Brasil. El análisis comprendió 162 países y jurisdicciones con los cuales ocurrieron transacciones de inversiones provenientes del Brasil o que lo tengan como receptor, en el período de 2005 a 2011. Se verificó, por medio del modelo estimado, que esos tratados tuvieron impacto positivo y estadísticamente significativo – si comparado con estudios anteriores – en el volumen de inversión extranjera directa.

El autor mencionado ha dividido la muestra entre las inversiones recibidas y realizadas por Brasil, e identificó que el aumento fue mayor en la inversión extranjera directa recibida (130,1%) que en el realizado (76,9%). Aunque, en ambos análisis, esta

⁴²⁹MARTINS, J.P.A. et. al. (2014). *Tratados destinados a evitar la bitributación internacional sobre la renta y su relación con las inversiones que involucran al Brasil*. v. 8, n. 4, art. 2, p. 370-382 Brasília: Revista de Educación e Investigación en Contabilidad. REPEC.

haya sido la segunda variable de mayor impacto positivo en el modelo. El estudio concluye que, exclusivamente en el escenario brasileño, la doble tributación internacional de la renta es factor relevante en la decisión de inversión, una vez que la presencia de tratados que buscan asegurar al inversor en el recibimiento de rendimiento sin doble tributación incrementa, substancialmente, los flujos de inversión.

Acuerde con Bellan,⁴³⁰ a lo largo de las últimas décadas, Brasil firmó y ratificó diversos tratados para evitar la doble tributación, así como amplió sus transacciones comerciales, con consecuente aumento en el volumen directo de inversiones extranjeras, recibidas y realizadas, conforme dispuesto en el anexo I de la presente investigación, que lista todos los tratados firmados por Brasil para evitar la doble tributación y prevenir la evasión fiscal sobre los impuestos sobre la renta.

Entre estos tratados ratificados hace poco tiempo por Brasil, está la Convención de Viena a cerca del Derecho de los Tratados, firmado en 1969, que establece el sentido técnico de "Tratado" en su artículo 2º a, como un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, constando de un único instrumento, con dos o más instrumentos conexos, cualquier que sea su denominación particular, siempre fue una importante fuente del derecho internacional.⁴³¹

En conclusión, es necesario el desarrollo de medidas para que no solo sea disminuida la carga tributaria, sino también que esta sea generada con más calidad, sin afectar los factores más cruciales con vistas a acelerar el desarrollo. Además, cuestiones complejas como estas, necesitan competencia técnica y tiempo para ser elaboradas y adoptadas a largo plazo para así, lograr ser eficaces, es decir, consigan acabar con la doble acumulación tributaria. Por lo tanto, una condición fundamental es el cese de la creación de tributos con tal característica, como el caso del CPMF.⁴³²

⁴³⁰BELLAN, D. V. (2010). *Direito tributário internacional: rendimentos de pessoas físicas nos tratados internacionais contra a dupla tributação*. São Paulo: Saraiva.

⁴³¹SCHOUERI, L. E. (2008). *Tributação subjetiva na fonte de artistas e esportistas nãoresidentes e o conceito de não-discriminação: Análise dos artigos 17 e 24 da Convenção Modelo OCDE à luz da recente jurisprudência europeia, dos acordos brasileiros de bitributação e da Convenção*. Revista de Direito Tributário Internacional. p. 110-152.

⁴³²IEDI (2015). *O cúmulo da cumulatividade tributaria*. Disponible en: <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/54a7139a5d550ac4.pdf>

5.4. LAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO DE LAS EMPRESAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS

El diseño y aplicación de la política industrial son acciones e instrumentos utilizados por los países con el objeto de fomentar el sector industrial y aumentar los índices de crecimiento económico, sin embargo, su concepto no presente una interpretación consensual en la literatura económica. Conforme Krugman,⁴³³ la política industrial puede ser interpretada como un empeño gubernamental en fomentar sectores evaluados como importantes para el desarrollo económico del país. Al elegir proteger y estimular determinados sectores, en detrimento de otros, los gobiernos están direccionando sus acciones en la búsqueda de una estrategia de desarrollo.

En adición, la finalidad de la política industrial es promover el desenvolvimiento de los sectores económicos fundamentales para la generación de divisas, difusión de tecnologías y expansión de los niveles de empleo, colaborando de esta forma, para el aumento de la competitividad industrial y dando impulso al uso más eficaz de los recursos naturales. La proyección exterior de las empresas en nuestro mundo globalizado de hoy se aliena, también, con ello.

En este sentido, González,⁴³⁴ entiende que un conjunto de objetivos y medidas que favorezcan a la industria no constituyen en sí mismos una política industrial, sino que la concibe como la organización de esfuerzos y acciones de los agentes involucrados en el desarrollo industrial, y más específicamente, como un conjunto de medidas que faciliten el avance de la industria para ajustarse al patrón internacional de ventajas competitivas.

De este modo, con respecto a los diversos tipos de medidas que podría aplicar el Estado para promover la creación y sostenimiento de las empresas que participan en un sector industrial, uno de los factores esenciales para obtención de este objeto, es la inversión en innovación (apartados 2.6 y 6.4). La búsqueda de la

⁴³³KRUGMAN, P.R. (1989). *Industrial organization and international trade*. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (Eds.). *Handbook of industrial organization*. New York: Elsevier.

⁴³⁴GONZÁLEZ, A. (1998). *Globalización y política industrial: El nuevo concepto de competitividad*. *Economía Industrial*, n°2.

innovación se tornó central para la competitividad de las empresas en el mundo actual. Como consecuencia, el desarrollo económico de cualquier país está asociado a su capacidad de financiar los emprendimientos innovadores y de modo especial, aquellos ligados a la ciencia y tecnología. Una de las condiciones primordiales para el proceso de innovación pasa por la alternativa del financiamiento.⁴³⁵

La expansión internacional de empresas brasileras se da en bases incrementales, de forma que los pasos iniciales sirven como inversiones en información y ayudan a identificar el coste y el grado de seguridad de los pasos siguientes. En este sentido, los pasos iniciales de una estrategia de inversión directa en el extranjero consisten en la exportación; en la previa inversión en estructuras de distribución al por mayor; y en la inversión en empresas subsidiarias en países o regiones próximas al territorio destino de la inversión.⁴³⁶

En términos de estructuras jurídicas, internas e internacionales, no hay diferencias significativas entre esas modalidades de atracción de activos extranjeros y la tratada en los tópicos anteriores. De hecho, considerando la facilitación de los flujos internacionales de mercancías, facilitado por la caída de costos de transporte y la liberalización asegurada por la OMC, y de las comunicaciones, se imprimió un mayor dinamismo en las actividades empresariales y, asimismo, menores diferencias y barreras a la transnacionalización de las actividades corporativas.

De esta forma, el desarrollo de las empresas en cualquier país depende directamente de la existencia de mecanismos adecuados de financiación al su crecimiento. La innovación es una de las actividades de las empresas que más demandan recursos, hecho agravado aún más por el retorno de la inversión que se da solo en la mayoría de los casos, en medio plazo.⁴³⁷

⁴³⁵BAETA, A. M. C. et. al. (2006). *Financiamento da inovação: uma estratégia competitiva*. Revista Administração em diálogo. v. 8, n. 1.

⁴³⁶LEE, T.J. e CABES, R. E. (1998). *Uncertain outcomes of foreign investment: determinants of the dispersion of profits after large acquisitions*. Journal of International Business Studies. v. 29. n. 3. p. 563-581.

⁴³⁷COSTA, E. (2012). *Financiando a inovação nas empresas (e inovando nas formas de financiamento)*. Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. Brasília-DF.

Asimismo, el establecimiento de programas y políticas de apoyo à innovación tecnológica en Brasil, es una condición fundamental para alcanzar un nivel más elevado en relación al desarrollo económico y social del mismo. Las agencias gubernamentales de fomento se van asentando como instituciones de apoyo al desarrollo tecnológico con la ampliación de los programas de financiación, además de los programas de apoyo a los centros de pesquisa públicos y universidades y solo con este complejo de realidades la multinacionalización de las empresas puede ser exitosa.⁴³⁸

Existen varias formas de financiación y estas pueden darse a largo plazo (*funding*), o a corto plazo (*finance*). Y se pueden ser clasificadas en públicas o privadas; de capital propio o terceros. Además, el capital de terceros se divide en préstamos, financiamientos, títulos de deudas de emisión privada, debentures y endeudamiento en el exterior. Y el capital propio es dividido en acciones, *American Depositary Receipt*, lucros retenidos, reservas legales, capital de riesgo, operaciones de *leasing* y operaciones de *factoring*.⁴³⁹

Las líneas de crédito son una forma de préstamo bancario flexible, orientado para el corto plazo, en que la institución creadora confiere à la empresa el derecho de, dentro de un *plafond* previamente acordado, retirar fondos consonantes a sus necesidades. Ellas son especialmente indicadas para proveer insuficiencias temporarias y previsibles de tesorería, o para prevenir el apareamiento de rupturas inesperadas, especialmente peligrosas cuando se producen en procesos de internacionalización empresarial.

El *factoring* es igualmente un instrumento de gestión de tesorería, es decir, de cobertura de las necesidades de corto plazo. El contrato de *factoring* consiste en la transferencia de los créditos de la empresa a una sociedad especializada que se responsabilizará por la cobranza de este crédito. El *factoring* adelanta una parcela del valor de este crédito à empresa, logrando en cambio una comisión. Este método tiene la ventaja de la empresa poder realizar sus créditos sin depender del plazo de pago de sus

⁴³⁸ OP. CIT. 435

⁴³⁹ ALVES, F. S. et. al. (2013). *Comparação no uso de fontes de financiamento pelas empresas de capital aberto: empresas tecnológicas x empresas inovadoras*. O Porto: XV Congresso Latino - Iberoamericana de Gestão de Tecnologia (ALTEC). Disponible en: www.altec2013.org/programme_pdf/1151.pdf

clientes. Sin embargo, tiene la desventaja del coste asociado, que reduce a la rentabilidad de las ventas.

El *leasing* es un instrumento de financiación al cual la empresa puede recurrir cuando no pretende afectar grandes cantidades de capital para tener acceso a un determinado bien (normalmente se trata de bienes de equipamiento). En un contrato *leasing*, el propietario del equipamiento (el locador), autoriza al utilizador (el arrendatario) a disponer del equipamiento en cambio de pagos periódicos, que incluya capital e intereses. Acabado el plazo de validez del contrato, el locador puede adquirir el equipamiento objeto del contrato, mediante el pago de un valor residual previamente establecido. Al diferir los pagos, la empresa consigue garantizar una mejor liquidez. No obstante, tiene la desventaja de no ser propietaria del bien, teniendo por esto que, indemnizar al locador en el caso de surgir algún accidente con el equipamiento de su responsabilidad.

Sin embargo, en países desarrollados como Estados Unidos, la concesión de financiación por medio de los mercados de capitales a largo plazo es concedida con más facilidades que en países en desarrollo, como es el caso de Brasil, donde las empresas no poseen abundantes líneas de financiación a largo plazo, acabando por depender casi que exclusivamente del BNDES, banco gubernamental de fomento a la industrialización. (Analizado en el próximo apartado).

Además de la *Caixa Econômica Federal* y el *Banco do Brasil*, el BNDES es uno de los organismos del Gobierno Federal más importantes para la consecución de sus objetivos, en materia de desarrollo económico. Además, se trata de una de las Instituciones Financieras de Desarrollo (DFIs por sus siglas en inglés), de mayor importancia en el mundo, en términos de volumen de activos manejados y de la naturaleza de sus operaciones y que más puede ayudar a la proyección internacional de las empresas brasileñas.⁴⁴⁰

⁴⁴⁰TORRES FILHO, E.T. (2006). *O papel anticíclico do BNDES sobre o crédito*. Visão do Desenvolvimento, n. 7, Rio de Janeiro: BNDES.

Según Sant'Anna,⁴⁴¹ la ampliación de la capacidad productiva en países con mercados de crédito y de capitales poco desarrollados, como el caso de Brasil, es esencialmente limitada a la autofinanciación de las empresas, a la capacidad del Gobierno de disponibilidad fondos a largo plazo y a los movimientos de expansión/contracción de la liquidez internacional (determinantes de las captaciones externas). Dentro de este contexto, diversas iniciativas de estímulo al crecimiento fueran introducidas en el sistema financiero nacional a lo largo del tiempo, como por ejemplo, la Ley de las Sociedades Anónimas (S.A), de 1976. Por consiguiente, como fruto de tal proceso, se observa un patrón de las fuentes de financiación de la inversión nacional, concentrado principalmente en los lucros retenidos y los préstamos oriundos del BNDES.

De esta forma, las empresas brasileras tienen grandes restricciones para acceder a recursos a largo plazo, sea bajo la forma de capital propio, sea bajo la forma de capital de terceros, lo que en varias ocasiones, acaba por perjudicar el curso normal de sus procesos de inversión de capital, tanto domésticamente como cara al exterior.

En relación a la concesión de líneas de financiación a corto plazo, el mercado financiero brasiler, por medio principalmente de bancos comerciales, dispone de líneas de crédito para las empresas de una forma general. No obstante, en razón de las muchas crisis que asolaron la economía brasileña, además de los problemas aún no resueltos en el área de las finanzas públicas, los tipos de interés practicados están entre las mayores del mundo.

De este modo, cabe a los gestores financieros establecer políticas monetarias más adecuadas para minimizar las limitaciones que devastan las empresas brasileras, tomando en consideración el conocimiento teórico predominante, para alcanzar las fuentes de recursos que mejor atiendan las necesidades financieras de la empresa y el interés de los accionistas en ver su riqueza ser maximizada. Y de este modo, revertir los factores revelados por la pesquisa realizada por la *Confederação Nacional da Indústria* (CNI), que dispone que el año 2014, 36,9% de las empresas estuvieran en el límite o arriba de endeudamiento. Entre estas, 13,5% estaban arriba o mucho más arriba del

⁴⁴¹SANT'ANNA, A. A. et. al. (2009). *Visão do desenvolvimento N 63 – Bancos públicos sustentam crédito bancário no Brasil*. Rio de Janeiro: BNDES.

límite, número superior a los 11,4% registrados en 2012. Otras 23,4% estaban en el límite, informa el Sondeo Especial - Financiación. Solamente 16,9% de las empresas no estaban endeudados en 2014, grupo menor que los 18,1% de 2012.⁴⁴² El cuadro 5 dispone acerca de las formas que la empresa industrial brasileira se financia, donde se observa, el destaque del capital propio en comparación a las demás formas de financiación de las empresas industriales.

Cuadro 5 – Forma que la empresa industrial se financia

Tipo de financiación utilizada	Porcentual
Exclusivamente capital propio	26,9%
Capital propio e empresas y financiación bancaria	16,0%
Exclusivamente empresas y financiación bancaria	15,0%
Capital propio, crédito de proveedores/ clientes e empresas y financiación bancarios	12,9%
Capital propio e crédito de proveedores / clientes	7,4%
Crédito de proveedores / clientes e empresas y financiación bancaria	6,9%
Exclusivamente crédito de proveedores / clientes	4,5%
Capital propio, crédito de proveedores / clientes, empresas y financiación bancaria y captación externa	0,5%
Capital propio, empresas y financiación bancaria y captación externa	0,5%
Otras combinaciones	5,2%
Blanco	4,2%

Fuente: CNI (2015). *Indicadores CNI. Sondagem Especial – Financiamento.*

Traducción: propia.

En conclusión y conforme al estudio realizado por el Ministerio de Desarrollo, Industria y Comercio exterior,⁴⁴³ entre los principales objetos de una fuente de financiación pública, destacase el fomento a la diversificación de modelos innovadores de negocios. Esta acción posee tres propósitos asociados de interés nacional: a) ampliar la rentabilidad de las empresas, para que Brasil pueda atender plenamente a la creciente demanda interna y generar excedentes para la exportación; b) acelerar la adopción de nuevas tecnologías con impacto ambiental positivo; y c) auxiliar las empresas innovadoras a comercializar sus productos. Sin embargo, se ha verificado en este análisis que la principal fuente de financiación tanto de empresas innovadoras

⁴⁴²CNI (2015). *Indicadores CNI. Sondagem Especial – Financiamento.* Confederação Nacional da Indústria. Ano 16. n 59. Disponible en: http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/cni_estatistica_2/2015/02/06/179/SondEspecial_Financiamento_Janeiro20151.pdf

⁴⁴³ MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (2009). *Termo de referência: Internacionalização de empresas brasileiras.* Brasília. Disponible en: http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1260377495.pdf.

cuanto tecnológicas es privada, y no pública. La captación de capitales en el exterior continúa siendo algo muy limitado.

5.4.1. BANCO NACIONAL DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL (BNDES)

El Banco nacional de desarrollo económico y social (BNDES), es la institución financiera federal responsable por el crédito a largo plazo, concedido a los distintos sectores de la economía brasilera, ofrece la posibilidad de analizar el desempeño de un organismo público de naturaleza financiera en las diferentes estrategias de desarrollo implementadas, desde el periodo de la industrialización por Sustitución de Importaciones. Asimismo, acorde con la literatura neo-institucionalista, el estudio de las instituciones significa volver a introducir el Estado en la Ciencia Política.⁴⁴⁴ De este modo, el estudio de este organismo financiero público, supone abordar uno de los principales canales de interacción del Estado brasilero con los diferentes sectores productivos de la economía nacional.

También es uno de los principales financiadores de la integración de la infraestructura latinoamericana. Fue responsable por la conexión de las obras del *Programa de Aceleração do Crescimento* (PAC), con la Iniciativa de Integración de Infraestructura para a América do Sul (IIRSA). Además, Brasil ha aprobado, entre 2003 y 2010, más de US\$ 10 mil millones en financiación de obras regionales.⁴⁴⁵ Los grandes conglomerados de ingeniería y construcción, así como algunos grandes proveedores de manufacturas, son los principales beneficiados de los créditos direccionados a las obras. Observamos que esa actuación conjuga con la estrategia más amplia del gobierno brasileño de expandir y profundizar las relaciones con otros países del Sur, facilitando de esta manera la presencia de grandes empresas brasileñas en países vecinos.

Por su naturaleza, el BNDES es un importante instrumento de cualquier política de fomento à la internacionalización. Além y Cavalcanti,⁴⁴⁶ también discuten el

⁴⁴⁴PETERS, B. G. (2003). *El Nuevo Institucionalismo. La Teoría Institucional en Ciencia Política*. Barcelona: Gedisa.

⁴⁴⁵MRE (2010). *Balanço da Política Externa 2003-2010*. Disponible en <http://www.itamaraty.gov.br>

⁴⁴⁶ALEM, A.; CAVALCANTI, C. (2005). *O BNDES e o apoio à internacionalização de empresas brasileiras: algumas reflexões*. Revista do BNDES, 12(24), p. 43-76.

papel del BNDES en el apoyo a la internacionalización de las empresas brasileñas. En 2002, este banco creó el *Programa de Apoio a Investimentos de Empresas Brasileiras de Capital Nacional no Exterior*, para financiación de inversiones en las áreas de comercialización, logística, infraestructura de servicios de apoyo a exportaciones, instalación de unidades productivas en el exterior y formación de *joint ventures*. Tal programa exigió mudanzas en el estatuto del BNDES.⁴⁴⁷

De esta forma, la internacionalización productiva de grupos económicos nacionales durante el mandato Lula, dictaminó las directrices de la política industrial del gobierno federal, operada, entre otras agencias, por el (BNDES). Además, la fuerte participación del Estado fue una característica importante en el movimiento de formación de empresas transnacionales privadas brasileñas, y ganó fuerza a partir de 2005. Concebida de forma estructurada, esta política pública fue realizada bajo estrategia gubernamental de desarrollo productivo del país, resultando en casos de expansión de la inversión directa brasileña en el exterior. Tal constatación es oportuna para el análisis de la economía política de este proceso, trayendo a luz actores e intereses que condicionaran la toma de decisión de inversión brasileña en otros países. Razón por la cual se ha empleado este abordaje en este estudio, destacándose las relaciones entre Estado e empresariado, intereses implicados e instituciones en que estas interacciones ocurrieron.⁴⁴⁸

Además, es un banco de crédito y de inversión (*funding*), pero tradicionalmente con reducido foco en la innovación, excepto indirectamente por la vía de la modernización tecnológica o por intermedio de programas específicos, como el *Profarma* y *Prosoft*.⁴⁴⁹ En 2006, el BNDES revisó las directrices operacionales, ampliando el concepto de innovación, no restringiendo apenas a segmentos tecnológicamente sofisticados de la industria.

⁴⁴⁷ VEIGA, P. M. y IGLESIAS, R. M. (2002). *A institucionalidade da política de comércio exterior brasileira*, em PINHEIRO, A.C. et al. (orgs.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES.

⁴⁴⁸ ROCHA, D. (2014). *Estado, empresariado e variedades de capitalismo no Brasil: política de internacionalização de empresas privadas no governo Lula*. *Revista de Sociologia Política*. [Online]. v.22. n.51. p. 77-96.

⁴⁴⁹ BAETA, A. M. C, et. al. (2006). *Financiamento da inovação: uma estratégia competitiva*. *Revista Administração em diálogo*. v. 8, n. 1.

Como resultado de la percepción de la necesidad de mejorar la actuación internacional del banco, en 2008 fue creada la Área Internacional del BNDES, con el objeto de ampliar las operaciones de captación externa y el desarrollo de las relaciones institucionales a nivel internacional, además de apoyo a la internacionalización (IDE) de las empresas brasileñas, y elaboración de propuestas para actuación internacional estratégica.⁴⁵⁰

En 2009 fue inaugurada la primera oficina de representación del BNDES en el exterior, en Montevideo (Uruguay). La capital uruguaya fue elegida estratégicamente, en razón de esta ya ser sede de la secretaria del MERCOSUR, de la secretaría general de la Asociación Latino Americana de Integración (ALADI), y de otras instituciones direccionadas al desarrollo e integración de América del Sul. El despacho de representación tiene como principal función fomentar el comercio exterior, sobre todo con los países miembros del MERCOSUR. Además, busca oportunidades de expansión de apoyo financiero à internacionalización de empresas brasileñas, por medio del patrocinio a la IDE. En este mismo año fue inaugurada la primera subsidiaria en Londres (Reino Unido). La elección de la capital inglesa es motivada por ser uno de los principales centros del mundo financiero y su principal función, es la adquisición de participaciones accionarias en otras compañías). En 2013, el BNDES inauguró su oficina de representación en Johannesburgo, conocida como BNDES África.⁴⁵¹

En 2014, el banco en cuestión ha hecho una revisión de su Política Operacional (PO), por medio de nuevas reglas (tasas, plazos y niveles de participación), para alinearla a las tendencias de inversión en el País, à la madurez de la industria financiera nacional y a la necesidad de atender las empresas con más eficiencia y calidad. Algunas reglas fueron mantenidas, conforme anunciado por el BNDES - Programa de Sustentación de Inversión (PSI/2014), asociadas à adquisición o apoyo à la

⁴⁵⁰BNDES (2008). *BNDES Internacional*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/BNDES_Internacional/

⁴⁵¹ CAMPIELO, R. S. (2013). *A política externa brasileira e o BNDES: uma análise da atuação internacional do BNDES durante o governo Lula (2003 – 2010)*. São Paulo: Seminário de Iniciação Científica da ESPM.

exportación de bienes de capital e inversiones en innovación. De este modo, el PSI/2014, compone el coste de financiación para inversiones en todos los sectores.⁴⁵²

La nueva política del banco en análisis cuenta con menores costes financieros, mayores plazos y mayor participación del banco en las financiaciones. En la misma dirección, abre espacio para que las empresas brasileñas capten recursos complementarios en los mercados externos, como por ejemplo el caso de las *joint ventures* de infraestructura. Además, buscó alinear las condiciones de financiación a las directrices del gobierno y las necesidades del sector productivo. Son tres los bloques prioritarios:⁴⁵³

- Infraestructura, particularmente nuevas inversiones: logística, energética, movilidad urbana y saneamiento, además de la modernización de la gestión pública.

- Competitividad: innovación, servicios técnicos y tecnológicos; exportación de servicios de ingeniería y bienes de capital; sectores intensivos en ingeniería y conocimiento; economía creativa.

- Inclusión productiva y sustentabilidad: micro, pequeñas y medianas empresas, medio ambiente y desarrollo regional.

En conclusión, y con el objeto de reunir efectivamente todos los factores que conforman el objeto de la presente tesis, el análisis de la reciente economía política de formación de las empresas transnacionales brasileras, iniciado en la gestión Lula, si dio bajo el apoyo de la política industrial del gobierno federal, por medio del BNDES. Una de las características importantes del movimiento fue la concentración de los incentivos gubernamentales en sectores en los cuales Brasil ya es competitivo, como los intensivos en recursos naturales, sin embargo las directrices originalmente establecidas por la propia política industrial de este gobierno preconizaba el apoyo a sectores más intensivos en tecnología.

⁴⁵² BNDES (2014). *Nova Política Operacional do BNDES começa a vigorar*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2014/Institucional/20140204_novaspos.html

⁴⁵³ Ídem

Asimismo, buscando desvendar las razones de esta contradicción y dada a dificultad en establecer acuerdos a largo plazo entre Estado y sector privado, la política industrial brasilera se fundamentó en las demandas de corto plazo del empresariado nacional. Utilizando el abordaje institucional de las variedades del capitalismo, que vincula resultados de políticas de desarrollo a diferentes acuerdos institucionales de las economías nacionales, enseñando como la ausencia de mecanismos institucionales que permitan establecer arreglos intersectoriales con el empresariado privado dejó la política de internacionalización de empresas sujeta a demandas de corto plazo de grupos económicos nacionales.

De esta forma, se concluye que la concentración de apoyo en sectores ya competitivos no ayudó a que sectores que no hayan sido capaces de presentar proyectos de inversiones viables en corto plazo pudiera prosperar.

5.5. COMPARACIÓN REGLAMENTARIA TRIBUTARIA: BRASIL Y LOS PRINCIPALES PAÍSES LATINOAMERICANOS

Con vistas a presentar un marco jurídico actual, por medio del recorrido y sistematización de la información acerca del tema que nos ocupa, este apartado se encargará de realizar una breve comparación reglamentaria entre Brasil y los principales países latinoamericanos en materia tributaria, con el objeto de identificar las diferencias y similitudes en el área y aclarar cómo estos países contribuyeron o dificultaron el fortalecimiento e establecimiento de sus empresas transnacionales. De este modo, utilizaremos el método comparativo, que es el procedimiento de comparación sistemática de casos de análisis que se aplica con fines de generalización empírica y de la verificación de hipótesis.

La centralidad del Estado en todos los ámbitos de la vida social y tiene como fundamento un único derecho que rige universalmente para todos sus miembros. Sin embargo, con el tiempo, se ha descubierto que en muchos casos, especialmente en países periféricos, están presentes diversos órdenes sociales que comportan sus propios

órdenes normativos, lo que deja la pregunta acerca de la juridicidad y la estatalidad de esas normatividades sustantivas.⁴⁵⁴

No obstante, el término no encuentra fundamento en el sistema jurídico, varios autores han empezado a discutir el problema bajo un nuevo concepto: pluralismo jurídico, entendido como la existencia de distintos ‘mecanismos’ jurídicos que se aplican a las mismas situaciones. Para llegar a esta definición, el argumento que sustenta la indistinción entre lo normativo y lo jurídico es que las formas de control social jurídicas y no jurídicas no son diferenciables.⁴⁵⁵ Es decir, el pluralismo jurídico basado en la Teoría de la Institución afirma que “el Estado no es el único centro productor de normas jurídicas sino también el producido por los grupos sociales diferentes al Estado, siempre y cuando: determinen sus fines propios, establezcan los medios para llegar a esos fines, distribuyan funciones específicas a los individuos que componen el grupo para que cada uno colabore, a través de los medios previstos, para el logro del fin y que tengan diferente cultura.”⁴⁵⁶

En este contexto, se registra también los múltiples proyectos de desarrollo apoyados por la CAF, a través del Programa de Integración y Desarrollo Fronterizo (PADIF), que representan experiencias concretas orientadas a favorecer la integración fronteriza y el desarrollo regional y, al mismo tiempo, a enfrentar las dificultades socio-económicas de las poblaciones asentadas en dichos vínculos (ver cuadro 5). Estas iniciativas promueven, entre otros, el ordenamiento territorial; la planificación de proyectos para la integración física, económica y productiva; la promoción del desarrollo humano sostenible, y el fortalecimiento institucional del tejido comunitario, y lo que es importante para esta tesis doctoral: facilitar las inversiones transfronterizas de las empresas lo cual hace más fácil que empresas brasileñas de talla mediana o grande puedan proyectarse hacia otros países del área Latinoamérica como, a veces, primer paso para lanzarse a la conquista de mercados más lejanos.

⁴⁵⁴ AMAYA, A.C. (2014). *Pluralismo jurídico y heterogeneidad social en Latinoamérica*. En: La unión Latinoamericana: diversidad y política. Coord: Guillermo Hoyos Vásquez [et.al.]; 1ª ed. - Buenos Aires: CLACSO. p. 173.

⁴⁵⁵ GRIFFITHS, J. (2007). *¿Qué es el pluralismo jurídico?* En: Brian Tamanaha, et al, Ed: Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Instituto Pensar.

⁴⁵⁶ BOBBIO, N. (2005). *Teoría general del derecho*. Bogotá: Temis, 2ª Ed., 5ª Reimp. p. 10 – 13. Disponible en: at: <http://jorgemachicado.blogspot.com.es/2011/01/plujur.html#sthash.xpGwbQGt.dpuf>

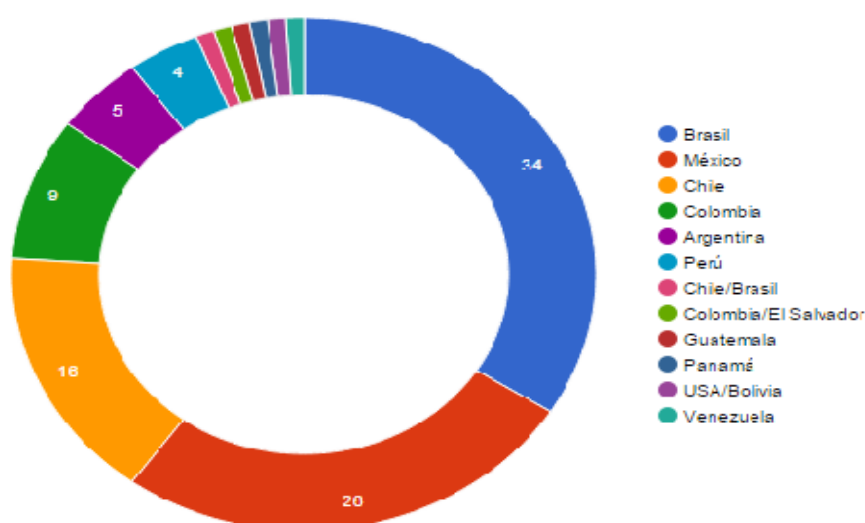
Cuadro 6.
Proyectos de desarrollo e integración fronteriza



Fuente: CAF Banco de desarrollo de América Latina. Programa de Apoyo al Desarrollo e Integración Fronteriza (PADIF). Consulta del 02.02.15.
<http://www.caf.com/view/index.asp?ms=19&pageMs=61639>

En cuanto a los criterios utilizados para la elección de los países en análisis, hemos seleccionado los países que concentran las 90 mayores empresas transnacionales de Latinoamérica, conforme pesquisa realizada por América Economía (2014), donde Brasil es líder en la región con un total de 34 empresas, seguido por México con 26, Chile 16, Colombia 9, Argentina 5, conforme el cuadro 7:⁴⁵⁷

Cuadro 7. Número de empresas multinacionales por países



Fuente: América economía (2014).

Cabe resaltar que, la elección inicial de selección de los países en cuestión, fue realizada llevando en consideración el PIB de la región, conforme informe de la CEPAL (2014).⁴⁵⁸ Veamos pues las diferencias y similitudes que hay entre la transnacionalización de empresas brasileñas, y las de otros países latinoamericanos relevantes, para tratar de ver hacia dónde deberían orientarse los cambios reglamentarios brasileños en materia de transnacionalización empresarial a la luz de las experiencias de otros países latinoamericanos.

⁴⁵⁷ AMERICA ECONOMIA (2014). *El color de las banderas. Las 100 multilatinas según país*. América Economía Inteligence. Dponible en: <http://rankings.americaeconomia.com/multilatinas-2014/graficos/el-color-de-las-banderas/>

⁴⁵⁸ CEPAL. (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante*. México.

5.5.1. MÉXICO

Históricamente, las economías de México y Brasil han constituido una parte importante de la economía global de la región latinoamericana, representan cerca de dos tercios del PIB regional, sin embargo, en materia de comercio internacional y de flujos de inversión los indicadores son claramente reducidos entre ambos países, aun bajo los acuerdos comerciales suscritos a partir del 2002.⁴⁵⁹

La política financiera de México ha favorecido la financiación del gasto público, hecho que contribuyó al impulso del desarrollo, empleo y crecimiento económico. Además, las reformas han otorgado a México un sistema tributario eficiente, que ha contribuido a su competitividad en el ámbito internacional. Sin embargo, el país presenta a uno de los países con menos recaudación de Latinoamérica y el de más baja captación de ingresos públicos. Aun incluyendo en los ingresos tributarios las rentas relacionadas con la extracción de petróleo, son niveles como proporción del PIB, se encuentran a menos de la mitad de lo que registra el promedio entre los países miembros de la OCDE. Hecho explicado por un elevado índice de evasión fiscal. Asimismo, y en menor grado, también por la desigualdad en la distribución del ingreso podría ser otro factor contributivo.⁴⁶⁰

También en este sentido, cabe resaltar que aún hay espacio para mejorar la recaudación del IVA en México, según señalado por Álvarez,⁴⁶¹ “su reducida capacidad contributiva está asociada con una estructura plagada de tratamientos preferenciales que facilitan su evasión y elusión”.

Para los casos de Brasil y México, en cuanto a las tendencias de la inversión recibida y la inversión en el exterior, en ambos casos, se aprecia que los procesos de apertura económica incidieron para incrementar la inversión recibida. En el caso brasileño destacan particularmente la aplicación del Plan Real, a partir de 1994. En

⁴⁵⁹ FAJARDO, M.M. et. al. (2014). *Internacionalización e inversión recíproca de multilatinas: los casos de Brasil y México*. Paradigma Económico. año 6. n. 2. p. 25-58.

⁴⁶⁰ TRIGUEROS, I. y FERNÁNDEZ, A. (2001). *Análisis, evaluación y propuestas para una reforma tributaria*. En: Una agenda para las finanzas públicas en México. Gaceta de economía. México: ITAM.

⁴⁶¹ ESTRADA, A.D. (2009). *Tributación directa en América Latina, equidad y desafíos. Estudio del caso de México*. Serie Macroeconomía del Desarrollo 91. Santiago de Chile: CEPAL.

cuanto a México, el vínculo de integración comercial creado con la adhesión al Tratado de Libre Comercio con América del Norte fue el mayor incentivo para consolidar la apertura y fomentar la inversión. No obstante, la evidencia estadística de la inversión en el exterior de ambos países muestra las limitaciones de la teoría, en cuanto a sus etapas de desarrollo económico.⁴⁶²

El proceso “reciente” de descentralización en México tiene tres momentos significativos: el primero es la creación en 1980 del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (SNCF), y que, mediante acuerdos o convenios de adhesión entre la federación y los estados (y a su vez, entre éstos y los municipios), han permitido una más clara relación fiscal entre los diferentes niveles de gobierno, a la vez que evitan la doble o triple tributación y definición de las asignaciones de transferencias a los estados.⁴⁶³

La creación del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (SNCF), implicó en el establecimiento de un sistema fiscal bajo un esquema de distribución basado en las participaciones y aportaciones federales, por medio del cual la federación logra un mayor control y la administración de las principales fuentes de ingresos que estaban en las atribuciones de las entidades locales, así como la manera que deben ser distribuidos y ejercidos por los gobiernos de los Estados y municipios del país. Si bien este tipo de transferencia surge inicialmente bajo el principio resarcitorio principalmente (*o tax-sharing system*), la modificación de la fórmula de asignación las convierte más en un esquema de participación de ingresos (*o revenue-sharing system*), no condicionadas.

El segundo momento importante es en 1983, en que se aprobaron las modificaciones a la Constitución de la República, donde se señala la necesidad de descentralizar funciones y facultades a estados y municipios, y se asegura por primera vez a nivel constitucional, que los municipios cuenten con fuentes de ingresos propios.

El tercer y más importante se da con el proceso de descentralización de 1995 - 1998, en que se transfieren a las entidades federativas los servicios de salud y

⁴⁶² UNCTAD (2013b). *World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development, Report and Annex Tables*. Geneva, United-Nations.

⁴⁶³ CABRERA-CASTELLANOS, L.F. et. al. (2008). *Decentralization and Fiscal Federalism in Mexico*. University of Quintana Roo.

educación.

Otro punto a destacar es el gran número de actividades que están sujetas a tasa cero, lo cual, en principio, significa un beneficio incluso mayor que el que se confiere con la exención. Este tratamiento se aplica a las actividades agropecuarias, incluyendo los insumos de las mismas, a los productos alimenticios y a las medicinas. Cabe señalar que la gran cobertura del régimen de tasa cero en México es excepcional de acuerdo a los estándares internacionales y tiene como único caso similar, el de Canadá.

Con relación a las fusiones y adquisiciones entre ambos países, en el caso brasileño, el papel fundamental para la internacionalización de las empresas tuvo sus incentivos en las políticas de desarrollo industrial aplicadas por el Estado brasileño en sectores como la energía y las manufacturas a principios de los años noventa, pero acentuada desde 2008 con la política de desarrollo productivo.⁴⁶⁴ Sin embargo, fue hasta principios del siglo XXI cuando el Banco Central de Brasil, comenzó a contabilizar los capitales brasileños en el exterior.

Los principales lugares de destino de estos montos de capital brasileño, eran los paraísos fiscales (Islas Caimán, Islas Vírgenes Británicas y las Bahamas). Sin embargo, países como EU y Dinamarca también se destacaron por recibir flujos de inversión directa, principalmente en el sector servicios. En México, los principales destinos son países como Suiza, Holanda, Luxemburgo, Bélgica o Irlanda, que tienen bajas tasas impositivas, por medio de una de las prácticas comunes, llamada de *supply chain*, un mecanismo mediante el cual las empresas transfieren utilidades a divisiones en el extranjero.⁴⁶⁵

Otro punto a considerar fue el aumento histórico de las inversiones mexicanas en el exterior, vez que registró, en el periodo posterior a la crisis financiera

⁴⁶⁴ CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile.

⁴⁶⁵ CNN Expansión (2015). *Multinacionales desafían al sistema tributario mexicano*. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/10/14/multinacionales-desafian-a-los-sistemas-tributarios>

mundial (especialmente en 2012), que la inversión efectuada en el exterior fue mayor a la inversión recibida. Tales incrementos en la IDE han permitido a varias empresas latinoamericanas colocarse en los primeros lugares del listado de las 100 empresas transnacionales, como el caso de México por medio de CEMEX (cementos).⁴⁶⁶

En cuanto a la composición de los tributos - salvo muy raras excepciones que serán mencionadas en el caso de Argentina - es notable la homogeneidad del comportamiento entre los países en Latinoamérica.⁴⁶⁷

En conclusión, tanto para el caso brasileño cuanto para el mexicano, la apertura de las economías fue un incentivo clave para el proceso de internacionalización de las empresas multinacionales. Además, ambos países son miembros del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones, agencia dependiente del Banco Mundial, que tiene como finalidad promover la inversión extranjera directa en los países emergentes, para contribuir con el desarrollo económico, reducir la pobreza e incrementar el bienestar.

No obstante, ambos países también poseen altas tasas de evasión fiscal que debería ser minimizada. Además de la necesidad de cambios en la metodología que permitan lograr una distribución más equitativa de las participaciones a entidades locales del país. Tales mudanzas son esenciales en virtud de que el actual sistema de distribución de participaciones ha resultado insuficiente para satisfacer las necesidades financieras que presentan las entidades del país.

5.5.2. CHILE

El sistema legislativo chileno ha sido marcado fundamentalmente por sus 16 años de dictadura militar y tuvo su primer gobierno elegido democráticamente en 1990. Este apartado intentará ofrecer un análisis de las condiciones socio-políticas, desde la perspectiva del proceso de redemocratización política, y su impacto en la

⁴⁶⁶ OP. CIT. 459

⁴⁶⁷ SABAINI; J.C.G. et al. (2010). *Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe*. Documento de proyecto. CEPAL. LC/W.309/Rev.1. Santiago de Chile.

transnacionalización de empresas. Además de una breve análisis de su estrategia de inserción internacional desarrollada en cada fase de su historia. Por lo tanto, es necesario evaluar el peso variable que tienen todos los actores involucrados en el proceso decisorio, además de dimensionar los efectos domésticos de las mudanzas en el sistema internacional y como tales transformaciones pueden afectar los posicionamientos regionales e internacionales de sus empresas transnacionales.

El proceso de transición democrática ocurrido en Chile, contó con una gran movilización política en torno a dos aspectos, alcanzar mejores condiciones democráticas y asegurar un primer gobierno democrático mayoritario. Para lograr este fin, los partidos políticos necesitaron firmar alianzas que asegurarían las reformas constitucionales, lo que significaba un "candidato presidencial común único".⁴⁶⁸

Además, necesitarían un programa que asegurara completar la transición en términos institucionales, terminando con los enclaves autoritarios mencionados, e iniciando las transformaciones sociales que el país necesitaba: "ataque a la pobreza y redistribución de los costos de la crisis de ajuste y de los beneficios de la democratización y modernización, en los ámbitos en que el gobierno militar impuso su modelo, y creación de mecanismos de creciente participación y libertad que restituyeran la dignidad y plena ciudadanía social y política de todos los chilenos, pero, sobre todo, de los sectores más marginados".⁴⁶⁹

De este modo, la consolidación democrática implicaba dos dimensiones. Una, avanzar en la democratización social - superación de desigualdades, integración de sectores marginados, participación de la sociedad en la solución de problemas y en las decisiones a diferentes niveles y satisfacción de demandas juveniles. Otra, profundizar y extender la modernización, superando los efectos excluyentes y perversos de las modernizaciones bajo el régimen militar.

⁴⁶⁸ GARRETON (1993). *La redemocratización política en Chile: transición, inauguración y evolución*. V 4, N 1. Santiago, Chile: FLACSO. Disponible en: <http://www7.tau.ac.il/ojs/index.php/eial/article/view/1248/1275>

⁴⁶⁹ Idem 431

En este mismo período, Chudnovsky,⁴⁷⁰ realizó un estudio de las empresas multinacionales latinoamericanas, donde analizaba las empresas multinacionales con origen en las grandes economías de la región como Argentina, Brasil y México, y las empresas multinacionales chilenas acabaron por ocupar, un lugar destacado en este trabajo. Definitivamente, tal estudio consideraba que las inversiones de las empresas chilenas en el exterior habían alcanzado un dinamismo que no era previsible una década atrás. Al identificar a estas empresas, se destacaba que este proceso estaba protagonizado por los grandes grupos económicos cuya consolidación había sido influida directamente, por el régimen institucional y de políticas públicas vigentes en las últimas décadas, a la vez que, las estrategias y respuestas empresariales habían contribuido a instituir dicho régimen.

En tal sentido, la expansión internacional de estas empresas era consecuencia de la acumulación de una serie de habilidades y capacidades competitivas sub-aprovechadas en el mercado interno. En el año 2010 la inversión de empresas multinacionales chilenas en el extranjero no sólo se ubicaba en segundo lugar en Latinoamérica, sino que además representa la proporción más alta del PIB. Además de poseer la concentración de la inversión en el sector servicios, en particular el comercio, transporte aéreo, entre otros.⁴⁷¹

Otro punto relevante a ser destacado, se refiere a la existencia de una legislación específica en cuanto a la inversión extranjera, diferente al caso de Brasil que no posee ninguna específica, como anteriormente analizado. La normativa chilena contempla dos instituciones principales, el Decreto Ley 600 de 1974 y el Capítulo XIV del compendio de normas de cambios internacionales del Banco Central. Además de la existencia del Comité de Inversiones Extranjeras (CIE), único organismo autorizado en de representación gubernamental, para aceptar el ingreso de capitales del exterior, acogidos al presente decreto ley y para establecer los términos y condiciones de los respectivos contratos. Entre las operaciones más importantes, en la década de 2010, se destaca la creación de LATAM Airlines mediante la fusión de la chilena LAN con la

⁴⁷⁰ CHUDNOVSKY, D. et. al. (1999). *Las multinacionales latinoamericanas: sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires.

⁴⁷¹ URRUTIA, R.E. (2014). *Empresas multinacionales latinoamericanas. Los casos de Brasil y Chile*. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. n 15. Caracas: CAF.

brasileña TAM, lo que dio lugar al mayor grupo aéreo de la región.⁴⁷²

La reforma tributaria de Chile fue realizada por medio de la publicación de la ley 20.780, de septiembre de 2014 y tuvo como principal objeto: a) modificar de manera estructural el sistema de tributación de la renta, e b) introducir diversos ajustes en el sistema tributario. Tal reforma ha sido realizada bajo alto consenso sobre la necesidad de aumentar la carga tributaria (impuestos como porcentaje del producto interno bruto) para financiar responsablemente los gastos que demandan las políticas de protección social y educación; y fundamentada en estudios empíricos que demuestran que Chile se ubica entre los países con peor distribución de ingresos de la OCDE. Además de una estructura tributaria (ratio entre impuestos directos e indirectos), que no genera cambios en la desigualdad económica post impuestos e existencia de altos niveles de elusión tributaria (factor común entre los países Latinoamericanos).⁴⁷³

De este modo, se observa que las políticas económicas implementadas en los últimos treinta años en Chile han transformado la inversión extranjera en uno de sus pilares fundamentales,⁴⁷⁴ a lo que se agregan en los últimos años, las iniciativas que privilegian los acuerdos comerciales con prácticamente todos los bloques económicos, no sólo de las economías desarrolladas, Estados Unidos y la Unión Europea, sino con todos los países del mundo. Sin embargo, conforme informe realizado por la OCDE (2014), constata que Chile ocupa el primero lugar en desigualdades de renta entre los 34 países miembros de la organización.

5.5.3. COLOMBIA

Principalmente basada en una economía abierta, con base exportadora fuertemente centrada en materias primas, Colombia posee una democracia multipartidista. El país es el segundo más grande de Latinoamérica, en términos de

⁴⁷² VILLENA, M. (2013). *Estudio de medición del impacto de la inversión extranjera directa en la economía chilena*. Informe Final. Documento de Gobierno. Chile: CIE.

⁴⁷³ GAUBERT, R. C. (2015). *Análisis ley 20.780 sobre reforma tributaria*. Santiago de Chile: Universidad Central. Disponible en: http://www.ucecentral.cl/prontus_ucecentral2012/site/artic/20150703/asocfile/20150703153448/an__lisis_reforma_tributaria.pdf

⁴⁷⁴ Chile fue el tercer receptor de IDE en Latinoamérica y el Caribe en 2014, conforme reciente publicación del informe de inversión extranjera directa de la CEPAL (2015).

población (después de Brasil), y la tercera economía más grande de la región (después de Brasil y Argentina). Durante la última década, Colombia ha experimentado un desempeño económico positivo sostenido. Esto se refleja en sus relativamente altas y estables tasas de crecimiento del PIB con respecto al resto de América Latina, en la baja inflación, en el fortalecimiento de las finanzas públicas, y en una importante reducción en los niveles de pobreza y desempleo.⁴⁷⁵

Como la mayoría de países latinoamericanos, Colombia y Brasil adoptaron modelos de sustitución de importaciones, además, ambos no instituyeron un marco normativo específico que favoreciera el movimiento de los flujos de inversión extranjera hacia estos países. Algunos gobiernos consideraron que la inversión extranjera generaba pérdida de soberanía del país y competencia desigual para las empresas nacionales. Encuadrados dentro de este modelo, la legislación restringía los sectores que podían recibir IDE y la libre transferencia de capital y utilidades, en línea con el régimen de control de cambios que operaba en Colombia.⁴⁷⁶

No obstante a la reluctante aceptación al cambio, a finales de los años 80, el modelo económico del país mostraba fuertes signos de agotamiento, lo que le obligó a realizar una transformación estructural, en busca del cambio del modelo proteccionista a uno de apertura, basado en la competencia internacional, que propiciaría mayores niveles de crecimiento, sobre la base del desempeño de un sector externo dinámico y competitivo. Con el nuevo modelo se adoptaron las tendencias neoliberales basadas en el mercado para buscar la asignación eficiente de recursos y ceder las actividades que tradicionalmente realizaba el Gobierno a entes económicos dispuestos a invertir en ellas. Tales mudanzas ocasionaron la apertura económica financiera de los 90 y consecuentemente la necesidad de adaptación legislativa que acompañase el nuevo modelo (como anteriormente analizado en el caso de Brasil).

Por lo tanto, la apertura económica colombiana fue establecida por medio de la Ley 9 de 1991, como parte del paquete de reformas en las que se fundamentó el proceso de internacionalización de la economía, a través del establecimiento de los

⁴⁷⁵ BID (2014). *Documento de Enfoque. Colombia 2011-2014. Evaluación del programa del país*. Doc. de gobierno. Nueva York: BID.

⁴⁷⁶ GARAY, L.J.S. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Biblioteca virtual. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/001.htm>

principios de igualdad, universalidad y automaticidad, como determinado en la Constitución Política de Colombia, donde establece que los extranjeros y los nacionales gozarán de los mismos derechos y garantías.⁴⁷⁷ Esto significa que la inversión extranjera se puede realizar en Colombia en todos los sectores de la economía – excepto para algunos sectores considerados estratégicos y se autorizó la libre transferencia de capital y utilidades.⁴⁷⁸

Posteriormente, se observa la profundización de las reformas al régimen de IDE adoptado a comienzos de los noventa, buscando simplicidad y mejores condiciones para la atracción de capitales extranjeros. Tales normas han avanzado de manera significativa en la última década, respecto a la legislación de inversión extranjera, vez que, eliminó la prohibición a la inversión extranjera de entrar en algunos sectores de la economía donde antes no era permitido. Actualmente, aún existen dos sectores restringidos: defensa y seguridad nacional, y desecho de basuras tóxicas.⁴⁷⁹

Sin embargo, tales ventajas se ven interrumpidas en vista de sus altos costes de transacción en operar en un marco institucional que origina inseguridad jurídica, falta de transparencia en las reglas y procedimientos. Además, dificultades asociadas con corrupción, burocracia, infinidad de obstáculos administrativos y regímenes legales complejos con innumerables normas. Por otro lado, existen problemas en la estructura compleja e inestable de su régimen impositivo, que genera incertidumbre y altos costos tributarios, como también, en el caso de Brasil.

En 2005 fue aprobada la normativa denominada Ley de Estabilidad Jurídica para los Inversionistas en Colombia (Ley 963/2005), en la cual se establecen los contratos de seguridad jurídica y garantías para los inversionistas mediante el mejoramiento desde la falta de creación de los criterios para la aprobación de las

⁴⁷⁷ Decreto 2080 de 2000 y Art. 100 de la C.P.

⁴⁷⁸ FEDESARROLLO (2007). *Impacto de la inversión extranjera en Colombia: situación actual y perspectivas*. Proyecto final desarrollado para PROEXPORT. Bogotá. Disponible en: http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-de-la-inversi%C3%B3n-extranjera-en-Colombia-Informe-Final-Proexport-Dic-de-2007-_Impreso_.pdf

⁴⁷⁹ MOLINARE, C.V.R. (2011). *Marco jurídico de la inversión extranjera en Colombia*. Cartagena: Saber, Ciencia y Libertad. p 163. Disponible en: <file:///C:/Users/ub/Downloads/Dialnet-MarcoJuridicoDeLaInversionExtranjeraEnColombia-3997401.pdf>

solicitudes; así como el papel que juegan las zonas francas en la generación de empleo.⁴⁸⁰

Asimismo, el gobierno colombiano con el propósito de construir un marco jurídico justo y transparente con reglas claras y previsibles de protección de la IDE, para inversionistas extranjeros y para inversionistas colombianos en el exterior, ha implementado una política de negociación y celebración de acuerdos internacionales de inversión (AII), de los cuales hacen parte los acuerdos para la promoción y protección recíproca de inversiones (APPRI), así como los tratados de libre comercio (TLC), que contienen capítulos de inversión.⁴⁸¹

En conclusión, Colombia, al igual a los países antes analizados, también ha elaborado acuerdos para evitar la doble tributación. Los ADT se limitan al impuesto sobre la renta y al patrimonio; impuestos indirectos como el impuesto sobre las ventas (IVA) no están contemplados en estos instrumentos. Tampoco se incluyen impuestos territoriales como el impuesto de industria y comercio (ICA). En cuanto a los acuerdos internacionales de carácter plurilateral en materia de inversiones extranjeras, Colombia es parte del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a las Inversiones (CIADI / ICSID por sus siglas en inglés), y reconoce las garantías que otorga el Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI / MIGA por sus siglas en inglés) y la Corporación de Inversiones Privadas en el Extranjero (OPIC).⁴⁸²

5.5.4. ARGENTINA

Las empresas argentinas han sido precursoras de la IDE entre los países en desarrollo, con ejemplos que se remontan a finales del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Esta tendencia se extendió por la década de los 70, cuando las empresas argentinas participaron de la primera ola de internacionalización de empresas de los países en desarrollo. Sin embargo, en la década de 80 la participación argentina fue menor, como

⁴⁸⁰ SUÁREZ, A. (2010). *Confianza inversionista. Economía colombiana, primera década del siglo XXI*. Bogotá: Aurora.

⁴⁸¹ PROCOLOMBIA (2015). *Protección a la inversión extranjera – Capítulo 1. Guía legal para hacer negocios en Colombia*. Revisado por Lloreda Camacho. Bogotá: Doc. de gobierno.

⁴⁸² Ídem 444

consecuencia de la crisis de la deuda externa y de la volatilidad macroeconómica en América Latina, en general, y en Argentina, en particular. Estos factores redujeron tanto la capacidad de inversión de las empresas multinacionales argentinas como las oportunidades de negocios en la región. Por consiguiente, las empresas argentinas y latinoamericanas desempeñaron un papel de menor relevancia en la subsiguiente ola de internacionalización protagonizada por otras economías emergentes, fundamentalmente las asiáticas. Las empresas petroleras públicas fueron la única excepción a esta tendencia en América Latina.⁴⁸³

Asimismo, siguiendo el patrón de la región en cuanto a la apertura comercial y financiera de los años 90, en Argentina se estableció la sobrevaluación de la moneda local en relación al dólar y la consolidación de importantes grupos económicos. Además, a nivel internacional, prevaleció un alto grado de acceso a liquidez para los mercados emergentes que se sostuvo hasta la crisis asiática en 1997 y la moratoria de la deuda rusa en 1998.⁴⁸⁴

Sus principales multinacionales son empresas familiares y la gestión de estas se encuentra principalmente en origen local, y la mayoría de las nacionalidades de los gerentes extranjeros, son principalmente brasileños.

En el ámbito de la inversión extranjera directa, donde las importaciones superan a las exportaciones, Brasil es el primer socio comercial de Argentina y en segundo lugar se encuentra China.⁴⁸⁵ Además, cabe resaltar que las empresas multinacionales argentinas están principalmente concentradas en los sectores metalúrgico, de ingeniería y energético.

En relación al marco legislativo argentino, fue instituida la Ley de Inversiones Extranjeras 21.382/93, por medio del decreto 1853/93, donde establece la no exigibilidad de autorización previa y la inexistencia de un registro de inversiones extranjeras, es decir, las divisas ingresadas al país con destino a inversión no requieren

⁴⁸³ NOFAL, B. et. al. (2009). *Primer ranking de multinacionales Argentinas muestra un patrón diversificado de empresas exitosas en la internacionalización*. Buenos Aires: ProsperAr y Universidad de Columbia.

⁴⁸⁴ Ídem

⁴⁸⁵ IPROFESIONAL (2015). *La Argentina y sus socios comerciales, en apuros*. Disponible en: <http://www.iprofesional.com/notas/210837-La-Argentina-y-sus-socios-comerciales-en-apuros>

de previa autorización gubernamental, pero sí, de registro en el Banco Central de la República Argentina.

Asimismo, dicha normativa considera el principio sin excepción, en cuanto al tratamiento nacional a inversores extranjeros. Los inversores extranjeros tienen los mismos derechos y obligaciones que la ley establece para los inversores locales, ambos reciben igual tratamiento con referencia a incentivos a la inversión. Además de no existir diferencias en materia de impuestos y aranceles. La excepción a tal regla se encuentra en la propiedad de los medios de comunicaciones, que a partir del 2002, empezó ser de empresas nacionales, pudiendo los capitales extranjeros participar hasta un máximo del 30% del capital accionario. En las restantes actividades económicas los inversores extranjeros puedan operar sin restricciones.⁴⁸⁶

Al contrario de Brasil, Argentina es miembro del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones (CIADI), y es parte del Acuerdo Multilateral de Garantía de Inversiones (MIGA). Otras instancias de arbitraje están disponibles como parte de los convenios internacionales sobre inversiones que firmó Argentina.

5.5.5. LA INCIDENCIA DEL REGIONALISMO LATINOAMERICANO EN LA APARICIÓN DE EMPRESAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS

Con el objetivo de identificar el nexo de causalidad entre la incidencia del regionalismo latinoamericano en la aparición de empresas transnacionales, esta sección se ocupará de - utilizando los antecedentes inicialmente señalados (capítulo 3) - de conocer y analizar los efectos de los distintos acuerdos de integración latinoamericana y ver se estos han favorecido la promoción y el fortalecimiento de empresas multinacionales brasileñas.

⁴⁸⁶ Datos extraídos del informe “Inversión extranjera: comparación del marco jurídico en América Latina”, elaborado por ADI (Agencia de Desarrollo de Inversiones de la República Argentina). Disponible en: <http://www.argentinatradenet.gov.ar/sitio/datos/material/adi4.pdf>

La integración latinoamericana excede la esfera comercial, de mera facilitadora de los flujos de bienes y servicios, y se convierte en un elemento de estrategia de desarrollo y seguridad para los países de la región. Considerando tan solo la perspectiva brasileña, el proyecto de integración aparece asociado a la necesidad de mejorar la inserción externa de su economía, elemento fundamental, según el proyecto gubernamental, para la consecución del desarrollo del país. El propósito a ser alcanzado es una mayor inserción en los mercados del sur y con esto, contribuir a mantener la competitividad de las empresas brasileñas, confiriéndoles mejores posiciones en los mercados globales.

La dirección del programa para consolidar y expandir el liderazgo brasileño internacional en el proceso de integración latinoamericana, conforme dispuesto en el Plan de Desarrollo Productivo del Gobierno Federal Brasileño (PDP), ha sido asignada al Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), dado que esta institución se había convertido ya en el principal financiador de las estrategias empresariales de inversiones en el exterior. Sin embargo, otros órganos como el Ministerio de las Relaciones Exteriores (MRE), el Ministerio de la Industria, Desarrollo y Comercio Exterior (MIDC) y la Casa Civil componen el consejo gestor del PDP, mostrando que la estrategia gubernamental de intervención económica en el período asocia Inversión Extranjera Directa (IED), integración productiva y desarrollo.⁴⁸⁷

El proceso de integración productiva en Brasil tuvo su inicio en los acuerdos efectuados con Argentina. Durante un período de tres años, fueron firmados tres instrumentos en pro de la integración, cada uno con su importancia y características particulares: la Declaración de Iguazu, en 1985, el Programa de Integración y Cooperación Económica – PICE, en 1986, y el Tratado de Integración, Cooperación y Desarrollo, en 1988.⁴⁸⁸

Uno de los requisitos buscados por este plan fue la construcción de la una infraestructura física, energética (implicando también a Paraguay), y de

⁴⁸⁷ CERQUEIRA, D.F. (2014). *Brasil en el proceso de integración con América del Sur: una política destinada a consolidar la lógica de acumulación del capital*. Rio de Janeiro: Universidad Federal Fluminense.

⁴⁸⁸ PIZZA, O. (2008). *Contextualizando o MERCOSUL*. In: ABDI. *Integração Produtiva: Caminhos para o MERCOSUL*. Disponible en: <http://www.abdi.com.br/?q=system/files/Livro+Integra%C3%A7%C3%A3o+Produtiva.pdf>

comunicaciones en el espacio para la consecución de la integración productiva que permita a las empresas aprovechar los recursos disponibles en la región en su proceso de acumulación. Por eso, el PDP también incluye la previsión de aumentos en las inversiones para mejorar y ampliar la infraestructura buscando “(...) la reducción de costos, el aumento de productividad, el perfeccionamiento de la calidad de los bienes y servicios de la estructura productiva y consolidación de la integración regional”.⁴⁸⁹

Cabe destacar también el estudio del movimiento integrador ocurrido en Latinoamérica, realizado por Xalma entre otros investigadores, donde han analizado aproximadamente 506 proyectos y 203 acciones: prácticamente el 90% de los proyectos fueron ejecutados por Brasil, México, Argentina, Chile y Colombia, países cuya importancia relativa sobre esos 506 proyectos osciló entre el 30% del primero y el 9,5% del último. El 11,1% restante dependió de nueve oferentes que también mostraron distinto grado de participación: Uruguay y Ecuador (16 y 14 proyectos, respectivamente); Perú, Cuba y Costa Rica (quienes juntos sumaron otros 20 proyectos); junto a El Salvador, Paraguay, Guatemala y Panamá (los únicos que participaron, en cada caso, con uno o dos proyectos). Mientras tanto, Honduras, Nicaragua, República Dominicana, Venezuela y Bolivia no registraron actividad en el rol de oferentes.⁴⁹⁰

Asimismo, la integración se hace fundamentalmente para fomentar una industrialización competitiva y tiene como objetivo final lograr una política conjunta para todo el territorio de tal manera que se logre el fin último de la integración política y una manera de lograrlo es mediante la coordinación de las políticas económicas.

Algunas de las obras más conocidas financiadas con recursos del BNDES fueron: en Argentina, la construcción y ampliación de la red de gasoductos con aproximadamente US\$ 1,9 mil millones (por la Odebrecht y Confab); en Bolivia, la controvertida carretera San Ignacio de Moxos-Villa Tunari, que pasaba por el parque TIPNIS, con US\$ 332 millones (por la OAS); en Venezuela, la construcción y ampliación del Metro de Caracas, con aproximadamente US\$ 943 millones (por la

⁴⁸⁹BNDES (2014). *BNDES Transparente*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparente

⁴⁹⁰XALMA, C. et. al. (2013-20104). *Informe de la cooperación sur-sur en Iberoamérica*. Uruguay: Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).

Odebrecht); en Cuba, las obras del Porto de Mariel con US\$ 680 millones (por la Odebrecht); en Angola, un crédito de US\$ 3,5 mil millones para obras del proyecto de reconstrucción nacional ejecutadas por las más grandes constructoras brasileras; en Mozambique, el Aeropuerto de Nacala con US\$ 80 millones (por la Odebrecht); y en Gana, el Corredor Carretero con US\$ 200 millones por la Andrade Gutierrez (idem). Súmase a eso la construcción de grandes usinas hidroeléctricas en Perú, Venezuela, Ecuador, Colombia y República Dominicana por las empresas Odebrecht, Camargo Correa y OAS, además de la Eletrobras.⁴⁹¹

De este modo, el éxito de la instauración de una completa integración económica, está marcado por la voluntad de los Estados miembros (hasta ahora poco presente), en la medida en que requiere además de la unificación de las políticas monetarias, económicas, fiscales y sociales, la institución de autoridad supranacional, cuyas decisiones obliguen a los estados miembros.

En conclusión a esta sesión, se puede observar que los distintos acuerdos de integración, tanto el regionalismo abierto, como el post-liberal o neo-desarrollista han incentivado la inversión recíproca, y con esto, han ayudado a incrementar la IDE y el fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileras, pero no han sido el único factor que determinó la inversión entre los países latinoamericanos, como se ha demostrado al largo de esta investigación.

5.6. CONCLUSIONES

El quinto capítulo se ha ocupado de realizar un análisis del actual marco jurídico, referente a la inversión extranjera directa, con especial hincapié en el derecho tributario brasileño y en las lagunas existentes en el mismo. Además de realizar una breve comparación entre Brasil y los principales países latinoamericanos con el fin de identificar las diferencias y similitudes en el área y aclarar cómo estos países contribuyeron o dificultaron el fortalecimiento e establecimiento de sus empresas transnacionales.

⁴⁹¹ GARCIA, A. (2009). *La internacionalización de empresas brasileñas: consensos y conflictos*. Disponible en: http://www.fisyp.org.ar/media/uploads/artigo_livrobpc_anagarcia_es.pdf

Los criterios de elección de los países en análisis, fueran seleccionados basándose en el número de empresas multinacionales existentes en 2014, conforme el ranking elaborado por *América Economía*, en consonancia al objeto general de la tesis, que es la comparación sistemática de casos de análisis que se aplica con fines de generalización empírica y de la verificación de hipótesis.

En este mismo sentido y en cumplimiento a la lógica del proceso de investigación, he optado por realizar un breve análisis de la inversión extranjera directa a nivel internacional, que principalmente se da en atención al instituto de la *lex mercatoria*, donde podemos concluir que la defensa de la aplicación de este, en el ámbito de las relaciones comerciales internacionales, no es una cuestión solamente de utilidad, pero de necesidad. En razón de las propias contrataciones internacionales, pues estas generalmente no son acompañadas de un modelo adecuado por las legislaciones nacionales, principalmente delante de la diversidad de sistemas jurídicos y culturales existentes en el mundo.

Además de las condiciones internacionales favorables, otro factor de grande importancia para la atracción de flujos de capital, es la capacidad competitiva de un país, que puede generar entre los eventuales inversionistas una percepción de ventajas (costos bajos) o desventajas (costos altos), se encuentran los siguientes: “un marco institucional que garantice una eficiente asignación de los recursos, logre un equilibrio político y social sostenible, preserve la estabilidad macroeconómica y establezca una regulación clara para la IDE; un gobierno con credibilidad; un mercado de cierta magnitud, con perspectivas de expansión y mínimas distorsiones; un adecuado ingreso per cápita; una política comercial que consiga acceso a mercados regionales y globales; ventajas comparativas en dotación de recursos naturales e infraestructura y en acumulación de mano de obra, capital humano y otros factores (conocimiento) que generen externalidades positivas; buena calidad (liquidez y apertura, prácticas contables, estándares de gobierno corporativo) y profundidad de los mercados financieros domésticos; favorabilidad de los regímenes laboral y tributario; y,

finalmente, buena calidad de las instituciones (fortaleza del sistema legal, baja corrupción y estabilidad jurídica).⁴⁹²

En este sentido, se observa que Brasil ha experimentado en la primera década del siglo XXI un conjunto de transformaciones políticas, sociales y económicas. Asimismo, cabe aquí destacar que uno de los hechos más importante en este proceso ha sido su consolidación como emisora de inversión extranjera directa, a partir de la transnacionalización de sus empresas de capitales brasileños. Las inversiones de empresas brasileñas en el mundo se multiplican año a año, alcanzando una escala inédita en la economía mundial. En consecuencia, esta condición de Brasil como emisor de IDE ha comenzado a generar un debate en el interior del país referido a la pertinencia de adherir a mecanismos de protección de inversiones, más precisamente, la necesidad de ratificar los ya firmados, Tratados Bilaterales de Inversiones (BIT - ver apartado 3.3).

La existencia de los tratados bilaterales de inversión vienen justificada en función de la necesidad de proveer al inversor de una herramienta inexistente en la legislación internacional o la costumbre internacional, sobre las cuales el inversor no está capacitado jurídicamente para negociar ciertas condiciones o cláusulas con el Estado en el cual desea hacer su inversión. Concretamente esta clase de tratados les provee la posibilidad de acceder a un tribunal internacional ante el evento de una disputa entre el inversor y el mencionado Estado. Los cuales promueven marcos jurídicos regulatorios específicos entre el país emisor y receptor de IED.

Sin embargo, en Brasil no se ha observado que haya una relación entre la modificación en la condición de receptor ha receptor-emisor de inversión extranjera directa con un cambio de la percepción sobre la utilidad de los BIT. Esta situación ha comenzado a ser un reclamo por parte de los empresarios y por sus organizaciones (como la Confederación Nacional de Industrias y la FIESP⁴⁹³), a partir de los acontecimientos suscitados en Bolivia (el caso del gas) y Ecuador.

El proceso de internacionalización de capitales brasileño implica para el Estado un tipo de plataforma político e institucional, sustentado en distintas políticas

⁴⁹² OP. CIT. 478

⁴⁹³ FIESP (Federação da Indústria do Estado de São Paulo).

públicas, que sea funcional a la consolidación de Brasil como un emisor neto de IDE. Del mismo modo, este proceso se convirtió en un condicionante más a la hora de su diseño y ejecución de la política exterior. Además de producir la creación de instancias, iniciativas y políticas a favor de la expansión de los capitales brasileños, pero también la necesidad de pensar mecanismos que protejan los intereses empresariales, traducidos en la persecución del interés nacional para la política exterior.

Igualmente, el presente capítulo también ha analizado las formas de financiación de las empresas multinacionales brasileñas, teniendo en cuenta que el desarrollo de las empresas en cualquier país, depende directamente de la existencia de mecanismos adecuados de financiación a su crecimiento. Y se ha podido comprobar la importancia de tres bancos públicos brasileños: Banco do Brasil, Caixa Económica Federal, y principalmente el papel desarrollado por el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES), que ha participado activamente en el proceso de fomento a la internacionalización. Sin embargo, el incremento de la capacidad productiva en países con mercados de crédito y de capitales poco desarrollados, como el caso de Brasil, es esencialmente limitado a la autofinanciación de las empresas, a la capacidad del Gobierno de disponibilidad fondos a largo plazo y a los movimientos de expansión/contracción de la liquidez internacional.

Con relación a la comparación realizada entre Brasil y los principales países Latinoamericanos hemos encontrado varias similitudes jurídicas, y aquí se destaca algunos factores comunes entre ellos: la elevada elusión y evasión fiscal, alta carga tributaria y burocracia del sistema tributario. Siendo preciso una unificación y adecuación de la normatividad vigente con el fin de generar un entorno jurídico estable y transparente para estos países. Ahora que hay muchas empresas brasileñas con intereses en el extranjero, Brasil debería ingresar en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI), entre cuyos 144 estados miembros figuran la práctica totalidad de estados latinoamericanos, con lo que completaría su participación en las filiales del Banco Mundial, como ya se ha producido desde 1993, respecto al Organismo Multilateral de Garantías de Inversiones (MIGA).

En conclusión, el capítulo en análisis pretendió descubrir como Brasil puede ser una fuente de ventajas competitivas para sus empresas transnacionales y podemos

concluir que el Sistema Tributario Brasileiro necesita ser simplificado, hecho ejemplificado en el caso del ICMS (Impuesto sobre Circulación de Mercaderías y Servicios), donde un único tributo cuenta con 27 legislaciones diferentes. O mismo, la tributación en cascada, no permitida por los institutos legales, pero realizada en la práctica. No atiende a la justicia fiscal un modelo que tributa fuertemente el consumo. Igualmente no hace sentido una carga tributaria elevada, a cual retira la competitividad de las empresas brasileñas.

Se hace necesario un sistemas tributario que arrecade lo suficiente para que el Estado tenga condiciones de prestar servicios públicos de calidad e que pueda hacer inversiones en sus empresas multinacionales, especialmente en infraestructura, por medio de una legislación más simplificada, con la disminución de la cantidad de tributos, menor burocracia fiscal y que la carga tributaria no consuma parte significativa de la facturación de las empresas.

6. EL CASO DE LAS MULTINACIONALES BRASILEÑAS COMO EJEMPLO DE INTERNACIONALIZACIÓN ACTIVA

6.1. INTRODUCCIÓN

El sexto capítulo de esta tesis doctoral abordará el estudio de caso de las empresas multinacionales brasileñas como ejemplo actual de internacionalización activa, hasta hace relativamente poco tiempo, Brasil solo era receptor pero no emisor de inversiones internacionales, por lo que podíamos hablar de solo “internacionalización pasiva de Brasil.” Para el análisis del tema propuesto, presentaré las diferencias entre multinacionales tradicionales y las nuevas empresas transnacionales, con énfasis en aquellas procedentes de Brasil, además de los desafíos enfrentados en materia de su inserción internacional. En consecuencia, cabe destacar lo ya dispuesto anteriormente, a cerca de la elección de metodología de estudio de casos, como será examinado en este capítulo.

La inversión extranjera directa por medio de las empresas multinacionales ha surgido en la última década, como la principal fuente de capital extranjero para los países en desarrollo y sobre todo para los de renta media que reciben ahora poca ayuda oficial al desarrollo. Es decir, la IDE desempeña un papel importante dentro de las estrategias de muchos países para complementar y fortalecer sus recursos y consecuentemente, garantizar el crecimiento sostenible de estos. De este modo, esta investigación subraya la necesidad del análisis e el impacto de estas inversiones en las economías de origen, que de modo inédito en la historia económica mundial, ha pasado de ser solo receptora de la inversión a también inversora directa en el extranjero.

Lee et al,⁴⁹⁴ acrecientan otro punto que indica la importancia de la presencia de grandes establecimientos en países o regiones. Para estos autores las grandes empresas pueden generar mayor estabilidad para el PIB del país, porque poseen gestión

⁴⁹⁴ LEE, et.al. (2012). *Divergent Stories of Catchup in Telecom: China, India, Brazil, and Korea*. En: MALERBA, F. y NELSON, R.R. (Eds.), *Economic Development as a Learning Process*, Cheltenham, R.U., Edward Elgar.

de estocs y procesos productivos más eficientes. Estos hechos tienden a reducir la volatilidad del PIB y generar mayor estabilidad macroeconómica. De esta forma, estos autores, elaboran la hipótesis de que, no tener un cierto número de grandes empresas es una de las importantes restricciones que varias naciones están enfrentando en su desarrollo.

También en este sentido, se observa que la presencia de grandes empresas en determinadas regiones está directamente relacionada con volúmenes mayores de exportación, y en consecuencia, desarrollo económico más elevado.

Igualmente, cabe señalar lo dicho por Santiso,⁴⁹⁵ afirmando que los países en desarrollo se han convertido en principales destinatarios de la inversión mundial y han salido de la crisis más rápidamente que los países desarrollados. Además, algunas empresas procedentes de los primeros se encuentran entre las mayores empresas multinacionales del mundo. Entre estos países, se incluye también, nuestro estudio de caso (Brasil), que, aunque ha alcanzado un incremento considerable en materia de crecimiento económico, aún se encuentra situado en un nivel inferior, si comparamos con otros BRICS, como es el caso de China, Rusia e India, antes de la crisis de 2014-2015.

Asimismo, algunos factores merecen destaque en el análisis de la mundialización de las empresas brasileñas, con el objeto de contextualizar el escenario económico e institucional, además, de entender como este facilitó el desarrollo y fortalecimiento de sus empresas, como por ejemplo, los cambios ocurridos en las relaciones internacionales entre Brasil y sus principales inversores/receptores.

En síntesis, el objetivo de este capítulo es describir el estudio de los casos de esta investigación, profundizando en las características de los distintos elementos y pruebas que se han incluido para garantizar el cumplimiento de los criterios de objetividad científica, tanto en lo que se refiere a la validez de los resultados, como a la fiabilidad y replicabilidad del estudio. Trataremos, de explicar el proceso para la conducción de los casos, ya que previamente se ha discutido ampliamente la literatura

⁴⁹⁵ SANTISO, J. (2011). *La Década de las multilatinas*. Madrid: Siglo XXI de España Editores S.A, Fundación Carolina.

relevante para el establecimiento del marco conceptual (capítulo 1), y teórico (capítulos 2 y 3), del estudio y también para justificar la elección metodológica (introducción y apartados 6.2 y 6.2.1). Para el desarrollo del proceso de investigación, se tuvieron en cuenta las recomendaciones metodológicas de los autores comentados en estos últimos, aunque, también, son las propuestas de Yin,⁴⁹⁶ las que han guiado la construcción del protocolo utilizado en este estudio de casos. No obstante, la aplicación empírica de dichas directrices en el trabajo de Rialp et al.,⁴⁹⁷ ha sido de indudable ayuda.

6.2. METODOLOGIA ADOPTADA

Para lograr el objetivo antes mencionado, es decir, el estudio de caso de las empresas multinacionales brasileñas, se ha seguido un procedimiento semejante al realizado por Johanson y Vahlne,⁴⁹⁸ para el desarrollo del modelo de Uppsala, además de la misma corriente propuesta por Anderssen⁴⁹⁹, con vistas a descubrir los factores que influyen o determinan las decisiones de las empresas cuando realizan decisiones internacionales. La principal idea sobre la que se basa esta metodología es elegir estratégicamente casos para un estudio comparativo sistemático, de tal forma que algunas variables sean controladas, mientras que otras permiten al investigador desarrollar y examinar una teoría.

El principal objetivo de la metodología cualitativa es la descripción del fenómeno de búsqueda de un concepto que pueda abarcar una parte de la realidad. El propósito de esta sistemática no es el de probar o de medir en qué grado una cierta cualidad se encuentra en un cierto acontecimiento dado, sino de descubrir tantas características como sea posible. En las investigaciones cualitativas se busca un entendimiento en profundidad en lugar de la exactitud. Además, su uso es recomendable

⁴⁹⁶ YIN, R. (1989). *Case Study Research: Design and methods*. Ed. Sage, Newbury Park, CA.

⁴⁹⁷ RIALP, A. y RIALP, J. (2005a). *El fenómeno de las empresas rápidamente internacionalizadas: una revisión comentada de la literatura a nivel internacional y nacional*. En DURAN, J. J. (ed.): *La Empresa Multinacional Española: Estrategias y Ventajas Competitivas*, Minerva Ediciones, Madrid, p. 47-82.

⁴⁹⁸ JOHANSON, J. and VAHLNE, J.E. (1977). *The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments*. *Journal of international business studies*, v. 8 (1), p. 23-32.

⁴⁹⁹ ANDERSSSEN, O (1993). *On the internationalization process of firms: A critical analysis*. *Journal of International Business Studies*. v. 24, n. 2, 2 qt., p. 209-231.

cuando se pretende explorar, entender y descubrir, mientras que la investigación cuantitativa es generalmente mejor para confirmar y aclarar los datos.⁵⁰⁰

Igualmente, es oportuno resaltar que la metodología elegida para fundamentar esta investigación es cualitativa, en el que se han aplicado elementos descriptivos, explicativos y analíticos. Para la consecución de dicho estudio, de una forma aproximada, además de la cuestión genérica principal de la investigación: ¿Cuáles son los factores internos y externos que propiciaron la creación y fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileñas en la última década?, también utilizo cuestiones subordinadas, como:

- ¿cómo el entorno global de la economía internacional brasilera, basándose en la definición de su naturaleza estructural, ha configurado su estado actual? ¿Cuáles son las diferencias entre las empresas multinacionales brasileñas en comparación con multinacionales tradicionales? ¿Cuáles son las tendencias y perspectivas de IDE en América Latina en comparación con la posición de Brasil con los principales países latinoamericanos, en función de la atracción o rechazo de las empresas transnacionales? ¿Existe una relación positiva entre el grado de desempeño de las empresas transnacionales brasileñas y el impacto en el índice de desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño? ¿Cómo Brasil puede ser una fuente de ventajas competitivas para sus empresas transnacionales?

Dichas cuestiones han permitido una concreción superior en el estudio empírico y se refieren a los factores causativos de localización, de proceso de internacionalización y de multinacionalización, atendiendo a la revisión teórica realizada de forma sistemática en esta tesis (capítulo 2).

No obstante, cabe señalar también que, además de la observación, que desempeña un importante papel en esta investigación, también nos hemos basado en las entrevistas personales, que fueron realizadas a través de las contestaciones de un cuestionario, elaborado y enviado a diferentes categorías de individuos representantes de las empresas transnacionales brasileñas (ver cuestionario en anexo).

⁵⁰⁰ MONGE, E. C. (2010). *El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas*. UNED. Costa Rica: Revista Nacional de administración, v.1 (2), p. 31-54.

Se resalta que los diseños de campo no pueden ser basados únicamente en datos primarios, puesto que será preciso situar e integrar el problema y los resultados dentro de un conjunto de conocimientos más amplio (marco teórico o referencial), para cuya elaboración es indispensable realizar consultas o estudios bibliográficos. En síntesis, la distinción entre diseños de campo y bibliográficos es esencialmente instrumental, aplicable a la metodología necesaria para el desarrollo de los mismos, pero no interviene en determinar el carácter científico de la investigación y no invalida la indispensable interacción entre teoría y datos.⁵⁰¹

Según Sierra,⁵⁰² “las unidades de observación son las realidades que se pretende observar. Como tales, constituyen en la investigación el objeto global del estudio y de ellas se obtienen los datos empíricos para corroborar las proposiciones o hipótesis con la realidad.” En el estudio de casos, la definición de la unidad de análisis ayuda a definir las fronteras de la teoría. La clara selección de la población confirma que la unidad de análisis es consistente con los límites de la teoría que se intenta probar.⁵⁰³

En resumen, las reflexiones planteadas tienen como finalidad, demostrar la importancia del estudio de casos en la actualidad, dando a conocer los aspectos relevantes y necesarios para realizar correctamente esta investigación, evitando en lo posible, la omisión de los aspectos importantes que le brinde a la investigación validez, tanto interna como externa, para que refleje y explique verdaderamente el fenómeno, situación o aspecto estudiado.

6.2.1. JUSTIFICACIÓN Y PROCEDIMIENTO DE LA METODOLOGÍA ADOPTADA

Con el propósito de contrastar la validez de las hipótesis presentadas en la introducción, la unidad de análisis de este estudio de casos, se centrará en las sucursales

⁵⁰¹ SABINO, C. (1992). *El proceso de investigación*. Caracas: Ed. Panapo. Bogotá: Ed. Panamericana. Buenos Aires: Ed. Lumen

⁵⁰² SIERRA, R. (1994). *Técnicas de Investigación Social*. Madrid: Ed. Paraninfo. p. 96.

⁵⁰³ DUBÉ, L. & PARÉ, G. (2003). *Rigor in information systems positivist case research: Current practices, trends, and recommendations*. MIS Quarterly, n. 27 (4), p. 597-635.

resultantes de las diferentes inversiones realizadas por las empresas transnacionales brasileñas en el exterior. En relación a los criterios de elección de las mismas, cabe observar que las muestras fueron seleccionadas, en función de su nivel de desarrollo, extraído del relato de las principales empresas transnacionales brasileñas, realizada de acuerdo con el Ranking 2015, elaborado por la *Fundação Dom Cabral*.

Divulgada en septiembre de 2015, la pesquisa fue basada en datos de 2014 y contemplo muestras de 62 empresas, siendo 48 empresas brasileñas que actúan en el exterior, principalmente por medio de unidades propias y 14 por medio de franquicias. La metodología adoptada para la elaboración del ranking, fue la utilizada por *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD), al cual consiste en la conjugación de tres indicadores correspondientes al peso relativo de la recetas, activos y empleados de las empresas en el exterior.⁵⁰⁴

Segundo argumenta Babbie,⁵⁰⁵ las unidades de análisis y de observación en un *survey* son las entidades que describen la población que las representa. En cuanto que la unidad de observación se refiere a las entidades cuyos datos de pesquisa son colectados. En este estudio, además del estudio de los datos, se recogieron informaciones de informantes que lidian directamente con los negocios internacionales de una empresa, tales como miembros de la administración de la empresa, por ejemplo, presidentes, directores administrativos, directores de marketing y directores de exportación, u otras categorías ocupacionales mas estratégicamente involucrados con operaciones internacionales.

Por medio del estudio de caso se pretende comprobar cuál es el grado de aplicación de las previsiones de los modelos teóricos analizados en la primera parte de este estudio. Además su uso ofrece importantes resultados e información, que no puede ser encontrada por medio de los métodos cuantitativos y que es muy valiosa para la toma de decisiones en las empresas.⁵⁰⁶

⁵⁰⁴ FDC (2015). *Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2015*. 10ª Edição. Disponible en: http://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2015/ranking_fdc_multinacionais_brasileiras2015.pdf

⁵⁰⁵ BABBIE, E. (1999). *Fundamentos de la investigación social*. México D.F.: Thomson Learning.

⁵⁰⁶ OP.CIT. 500

Asimismo, además del estudio descriptivo aquí realizado, se ha elaborado un cuestionario, que fue enviado a las empresas anteriormente descritas en la muestra. Es importante destacar que el tamaño de la muestra, a pesar de atender a las exigencias de aplicación de las técnicas estadísticas utilizadas en la tesis, no proporciona bases suficientes para hacer generalizaciones. Las posibilidades de generalización de los resultados tendrían que se ampliado caso hubiese sido adoptado un criterio de muestra probabilística, o cual no ha sido posible adoptar debido a las limitaciones de recursos para la realización de la pesquisa y de acceso a los entrevistados. Por dicha razón, se optó por un criterio que pudiera garantizar un volumen considerado razonable de contestación.

Asimismo, es necesario enfatizar que, a través del estudio de casos, es posible efectuar una investigación en profundidad y analizar los procesos implicados en el fenómeno objeto de estudio, en los que el fenómeno no se aísla de su contexto. De hecho, los estudios de casos, como ejemplos reales de la experiencia de las empresas, son capaces de mostrar sus propias historias sobre el desarrollo del argumento a analizar en la práctica y de cómo el contenido, el contexto y las políticas de las empresas interaccionan en la dinámica de la empresa.⁵⁰⁷

Se puede concluir así, que el estudio de casos es uno de los métodos más apropiados para aprender la realidad de una situación, en los que se requiere explicar relaciones causales complejas, realizar descripciones de perfil detallado, generar teorías o aceptar posturas teóricas exploratorias o explicativas, analizar procesos de cambio longitudinales y estudiar un fenómeno que sea, esencialmente, ambiguo, complejo e incierto.⁵⁰⁸

⁵⁰⁷ DAWSON, P. (1997). *In at the deep end: conducting processual research on organizational change*. Scandinavian Journal of Management, n. 13, p. 389-405.

⁵⁰⁸ VILLAREAL, O. y LANDETA, J. (2007). *El estudio de casos como metodología de investigación científica en Economía de la Empresa y dirección Estratégica*. Universidad del País Vasco.

6.3. EVOLUCIÓN RECIENTE DEL ENTORNO INSTITUCIONAL BRASILEÑO

El foco central de este apartado es la evolución reciente del entorno institucional brasileño, con especial énfasis en sus relaciones internacionales y en cómo éstas influenciaron la capacidad competitiva de las empresas multinacionales brasileñas, frente al actual ambiente de negocios existente en la región. Exploramos el tema a partir de la literatura existente, con el propósito de ofrecer un cuadro general sobre la creciente visibilidad del mercado brasileño, tanto por parte de los inversores nacionales e internacionales, cuanto por parte del medio académico.

Uno de los rasgos más significativos de los países en desarrollo es el importante papel desempeñado por el Estado, en el momento de configurar sus diversos modelos de capitalismo nacional. En estos modelos, la calidad de la acción pública determina en gran medida el desempeño global de sus economías. En el caso de Brasil, el largo camino recorrido hasta este momento, le ha permitido mejorar su capacitación y efectividad a la hora de diseñar y aplicar políticas para afrontar el problema del desarrollo económico, pese a no haber logrado aún el éxito esperado, como analizado al largo de esta investigación.

Asimismo, la cuestión del desarrollo económico en Brasil ha estado siempre estrechamente relacionada con la implantación de una serie de organismos e instituciones para asegurar este proceso (ver apartado 4.1). El proyecto de construcción de las estructuras, instituciones, organismos y procesos que configuran las capacidades estatales para favorecer el crecimiento y el cambio evolutivo en una economía nacional está relacionado con la premisa de que el desarrollo económico necesita, no solo de la existencia de recursos o de factores de producción favorables, sino también, de la elaboración estratégica de un programa de acción. Esto significa que, aunque los actores involucrados pueden valorar la importancia de los cambios tecnológicos, sociales, económicos, o del sistema internacional como factores que pueden actuar a favor del desarrollo económico, la existencia de una estrategia política es concebida como factor fundamental para que ésta pueda darse en un determinado país.⁵⁰⁹

⁵⁰⁹ BRESSER, L.C. (2006). *Estratégia nacional e desenvolvimento*. Revista de Economia Política, n. 26, v. 2, p. 203- 230.

De acuerdo con Shaffer,⁵¹⁰ varios estudios han explorado una variedad de factores asociados con el crecimiento económico. Educación, estructura financiera y apertura comercial son ejemplos de factores identificados, como siendo importantes para el análisis de desarrollo económico entre países. En cambio, el impacto de la presencia de grandes empresas sobre el desempeño macroeconómico es una cuestión aún poco analizada en el caso Brasil.

Según Rodrik,⁵¹¹ que también enfatizó la importancia de identificar factores que tienden a restringir el desarrollo económico, a través de un análisis centrado en identificar donde están sus mayores restricciones, los retornos de las inversiones tienden a ser mayores cuando se hace la inversión en reformas institucionales ambiciosas.

El valor de una adecuada infraestructura económica hace mucho que es reconocido, para la generación de un ambiente propicio al desarrollo. No obstante, muchos países en desarrollo aún invierten poco en esta área. La infraestructura, tanto promovida por el Estado, cuanto por la iniciativa privada, tiene el potencial de tornar más rentables las inversiones productivas, porque eleva la competencia sistémica de la economía. Los impactos de dicha inversión poseen características propias y específicas para cada sector, que no actúan de forma lineal sobre el desarrollo. De hecho, cada sector presenta una capacidad y una forma en la promoción del desarrollo, debiendo ser observadas las necesidades y potencialidades de cada región, con el objetivo de planear adecuadamente las aplicaciones a ser realizadas.⁵¹²

En este sentido, la participación brasilera en el grupo BRICS (Brasil, Rusia, India, China y Sudáfrica), conformado por países en desarrollo, de gran tamaño económico, peso creciente en la economía mundial y elevado potencial, demuestra como el país ha realizado mudanzas en su proceso de inserción mundial, característica que marca la "tercera oleada" de internacionalización. Las dos primeras oleadas se produjeron por la expansión de las empresas norteamericanas y europeas (en los años 50 y 60) y de las empresas japonesas (en los años 80). Se observa, ahora, la presencia de

⁵¹⁰ SHAFFER, D. (2002). *Desarrollo Social y de la Personalidad*. 4ª ed. Madrid: Paraninfo.

⁵¹¹ RODRIK, D. (2004). *Growth Strategies*. John F. Kennedy School of Government. Harvard University, Draft.

⁵¹² FERREIRA, I. M. et. al. (2010). *Impacto da infraestrutura econômica sobre o desenvolvimento*. IPEA. Ano 7. Ed. 61.

una diversidad más amplia de nuevas unidades globales: las multinacionales de los países emergentes.⁵¹³

Pese a la crisis reciente, todos los países integrantes del BRICS poseen importancia sistémica para la economía mundial,⁵¹⁴ en cuanto que lo que sucede en sus economías nacionales tiene repercusiones de gran calado no solo en su ámbito regional, sino también en el global. Asimismo, existe en todos ellos la voluntad y la capacidad para ejercer una influencia significativa en la economía mundial. El cumplimiento paralelo de estas particularidades concede a estos cinco países una cierta coherencia, y la existencia añadida de una serie de intereses comunes en diferentes ámbitos, explicando la formalización de este grupo, no solo ya como simple acrónimo, sino como grupo de países cuyos Jefes de Gobierno se reúnen periódicamente con voluntad de definir posicionamientos y alternativas comunes. En este sentido, el grupo BRICS puede entenderse como una coalición, blanda, de grandes países emergentes.⁵¹⁵

Otro factor a analizar, guarda relación con la política exterior, realizada por Brasil y fundada en la noción de “mediación constructiva”, que evitó que este se involucrara en conflictos de su entorno. La armonía entre vecinos también fue posible debido al enorme volumen del mercado interno que permitió a Brasil, como a ningún otro país de su tamaño, alcanzar el desarrollo económico casi sin necesidad de apelar a la riqueza de sus territorios vecinos, actitud favorecida por un bajo número de conflictos fronterizos, pese a las largas distancias existentes entre países. De hecho, se observa la inexistencia de disputas significativas entre Brasil y sus vecinos en temas territoriales, económicos, militares o ideológicos, desde muchas décadas. Factor también confirmado por la creación del MERCOSUR, que posibilitó el desarrollo de vínculos de cooperación entre Brasil y su principal socio Latinoamericano, Argentina, país con el

⁵¹³ GOLDSTEIN, A. (2007). *Multinational companies from emerging economies*. New York: Palgrave Macmillan.

RAMAMURTI, R.; et.al. (2009). *Emerging Multinationals from Emerging Countries*. Cambridge University Press, Cambridge. Ritter.

⁵¹⁴ TRUMAN, E. (2006). *Implications of Structural Changes in the Global Economy for its Management*, Institute for International Economics.

⁵¹⁵ MOLINA, L. et. al (2011). *El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC*. Documentos Ocasionales. Banco de España. n 1101.

cual siempre se observo cierto nivel de asimetría. Excepción observada apenas, en el caso de la nacionalización de recursos energéticos por parte de Bolivia.⁵¹⁶

También, cabe indicar la participación de Brasil en el grupo G-20, articulación de países en desarrollo empeñados en liberalizar el comercio agrícola, mediante la eliminación de subsidios de los países desarrollados. Su actuación viene siendo instrumental para democratizar el proceso decisorio en el ámbito de la Organización Mundial del Comercio y, en consecuencia, resguardar los intereses y las aspiraciones de los países en desarrollo en el ámbito de la Ronda de Doha.⁵¹⁷

Otro elemento que posibilitó a Brasil, una mayor inclusión en el sistema económico mundial, fueron los cambios producidos en las relaciones entre Brasil y China, en materia de comercio, en detrimento a Estados Unidos. El vigoroso desempeño de China fue uno de los principales factores responsables del fuerte crecimiento económico brasileiro en los años que antecedieron la crisis mundial de 2008. Además, la ascensión de China en la producción y exportación de manufacturas, contribuyó a la elevación de la demanda por *commodities*, recursos naturales y energía y, consecuentemente, de los precios de tales productos. Escenario que favoreció el acercamiento entre ambos países, China que necesitaba recursos naturales y países, como Brasil, grandes exportadores de estos productos, que importaban volúmenes crecientes de manufacturas de origen china.⁵¹⁸

Dicha dinámica, ayuda a explicar en grande parte, el desarrollo de economías predominantemente exportadoras de productos primarios. Sin embargo, en el caso de Brasil en particular, tal hecho también genera dudas para la industria nacional, en virtud de la marcada competencia producida por los productos asiáticos, destacadamente más baratos que los brasileiros.⁵¹⁹ La reciente crisis de crecimiento de la economía china supone un cierto cambio de parámetros para la evolución futura de países en desarrollo suministradores de materias primas a China.

⁵¹⁶ HOFMEISTER, W. et. al. (2007). *La percepción de Brasil en el contexto internacional: perspectivas y desafíos*. Tomo 1, América Latina. Rio de Janeiro: Flasco.

⁵¹⁷ HIRST, M. (2006). *Los desafíos de la política sudamericana de Brasil*. Revista Nueva Sociedad, n. 205. Disponible en: http://nuso.org/media/articles/downloads/3387_1.pdf

⁵¹⁸ CARNEIRO, F. L. (2014). *Complementaridade comercial entre o Brasil e a China*. Boletim de Economia e Política Internacional, BEPI, n. 16.

⁵¹⁹ BITTENCOURT, G. et. al. (2012). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Uruguay: Red Mercosur.

Además del acercamiento entre África y Brasil, en materia de cooperación técnica, también se observa que la presencia de empresas multinacionales brasileñas en África, es cada vez mayor, demostrando la creciente descentralización mundial actualmente existente. Igualmente, el presidente Lula da Silva visitó, 27 países africanos en su último mandato, duplicando el número de embajadas brasileñas en el continente. El BNDES, principal banco inversor del gobierno (ver apartado 5.4.1), inició un proceso de internacionalización en África con líneas de crédito de 2 mil millones de dólares, disponibles para operaciones en el continente africano.⁵²⁰

Así, tomando en consideración su importancia económica y sus empresas multinacionales, Brasil es un país que despunta, juntamente con China en África. Su actuación no se restringe apenas a la inversión, sino también, ejercen como donantes. Además de utilizar los mecanismos tradicionales de ayuda al desarrollo, estos países suman también cooperación e inversión internacional Sur-Sur vía sus vehículos financieros, los llamados fondos soberanos. En este sentido, Brasil ha desarrollado una Agencia para Cooperación Internacional (ABC), que tiene todavía un presupuesto modesto, pero sumado a la contribución al PNUD, la contribución al Programa Mundial de Alimentos, la ayuda en concepto de cooperación técnica, lo comprometido con Haití y Gaza y los créditos comerciales que el BNDES, está ahora otorgando hacia países en desarrollo desde 2008, cifras que superan con creces los 4 mil millones de dólares. Esto colocaría a Brasil a niveles de varios países OCDE.⁵²¹

Estos hechos confirman una de las *hipótesis de esta investigación*, en lo referente a la creciente descentralización mundial e importancia económica de Brasil juntamente con sus empresas transnacionales, Brasil despunta como donante y también en el plano de cooperación y no solo como inversor y receptor de inversión extranjera directa.

El conjunto de estos elementos han permitido la reducción de la pobreza absoluta en Brasil (gracias a la combinación de ortodoxia fiscal, monetaria y ambiciosos

⁵²⁰ SANTISO, J. (2011). *La Década de las multilatinas*. Siglo XXI de España Editores S.A. Madrid: Fundación Carolina.

⁵²¹ Ídem

programas sociales, demostrando que con voluntad política y participación de diversos agentes se puede obtener logros en el campo de la cohesión social) y Sudáfrica que han sido capaces de crecer y reducir el nivel de desigualdad. Prueba de ello es la incursión de países emergentes en el G-20 y en la OCDE (Chile, México y Turquía), antes circunscrita a países desarrollados.

En conclusión, el proceso de internacionalización de capitales brasileños implica para el Estado, un modelo de plataforma política e institucional, sustentado en distintas políticas públicas, que sea funcional a la consolidación de Brasil como un emisor neto de IDE. En este sentido, para la política exterior este proceso se convirtió en un condicionante más a la hora de su diseño y ejecución. Dicho condicionante produce la creación de instancias, iniciativas y políticas a favor de una expansión de los capitales brasileños, pero también la necesidad de pensar mecanismos que protejan los intereses empresariales, traducidos en interés nacional para la política exterior: por ejemplo el ingreso en CIADI. (Conforme analizado en el capítulo 5, apartado 5.3, referente a los acuerdos TBI).

La internacionalización como vector de crecimiento de las empresas multinacionales brasileñas, parece ser cada vez más, una estrategia inevitable en la condición cambiante de la competencia internacional. La búsqueda de recursos naturales, o el acceso a nuevos mercados y activos estratégicos, la proximidad con clientes globales son algunos de los factores que impulsión a las empresas brasileñas a implantarse en el exterior.

6.4. INNOVACIÓN Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN TRANSNACIONALES BRASILEÑAS

Aunque, exista una grande cantidad de estudios sobre transferencia de tecnología, la mayoría explora este proceso, partiendo de los países desarrollados, con destino a aquellos en desarrollo y no al contrario. Existe una acentuada dificultad de empresas procedentes de países en desarrollo, en adecuar sus actividades y aptitudes para la exploración de otros mercados, debido al vacío tecnológico entre las empresas

transnacionales tradicionales y sus patrones locales.⁵²² Sin embargo, la internacionalización por medio de la IDE puede ser la única alternativa para empresas que enfrentan la competencia mundial, con rápidas mudanzas en el plan tecnológico. Dicha inversión es fundamental para seguir compitiendo, vez que, la competitividad tiene parámetros globales.⁵²³

Para Schumpeter,⁵²⁴ la innovación es un conjunto de nuevas funciones evolutivas que alteran los métodos de producción, creando formas innovadoras de organización de trabajo y, al producir mercaderías diferentes, posibilita la apertura de nuevos mercados mediante la creación de usos y consumos. La innovación se caracteriza como un factor fundamental para definición de los paradigmas económicos de competitividad, siendo, por tanto, aspecto decisivo de la dinámica empresarial económica.⁵²⁵

Por otro lado, Terra⁵²⁶ presenta los grandes núcleos del proceso de gestión del conocimiento, denominados, por el autor como dimensiones de la gestión del conocimiento, a saber: factores estratégicos y el papel de la alta administración; cultura y valores organizacionales; estructura organizacional; administración de recursos humanos; sistemas de información; mensuración de resultados; y aprendizaje con el ambiente.

Asimismo, tanto en Brasil cuanto en otros países, es corriente que el apoyo a innovación sea dado con mayor intensidad a proyectos específicos y a las actividades de P&D. Hecho resultante del mayor riesgo que comporta el desarrollo tecnológico, es decir, de la evaluación de que este apoyo pueda generar mayor impacto en la estructura

⁵²² BARTLETT, C.A.; GHOSHAL, S. (2000). *Going Global: Lessons from late movers*. Harvard Business Review, v. 78 (2), p.133-142.

⁵²³ IGLESIAS, R. M.; VEIGA, P. M. (2002). *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro*. In: BNDES. O desafio das exportações. Rio de Janeiro: BNDES.

⁵²⁴ SCHUMPETER, J. A. (1982). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. In: Os Economistas, São Paulo: Abril Cultural.

⁵²⁵ TAVARES, P.V.; et. Al (2005). *Economia Neoschumpeteriana: expoentes evolucionários e desafios endógenos à indústria brasileira*. Revista do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, v. 19, n.3.

⁵²⁶ TERRA, J. C. C. (2001). *Gestão do conhecimento: o grande desafio empresarial: uma abordagem baseada na aprendizagem e na criatividade*. São Paulo: Negócio Editora. p. 313.

industrial, además de facto de que, estos son más fáciles de medir y evaluar, que la innovación en general.⁵²⁷

Así, el proceso de innovación en las empresas no es homogéneo, asumiendo diversas formas y utilizando de diferentes fuentes de recursos necesarios para solventar sus problemas técnicos e implantar actividades de innovación. También varía de acuerdo con las diversas características de las propias empresas, con el nivel de desarrollo tecnológico ya alcanzado, por un sector productivo específico y mismo, con la capacidad de las empresas en absorber nuevos conocimientos.⁵²⁸

De esta forma, el desarrollo tecnológico es un factor crucial de éxito en la internacionalización de las empresas multinacionales brasileras, no apenas a nivel de exportación, pero también, como forma de buscar mejorías tecnológicas y conquistar el liderazgo en el mercado nacional e internacional, que involucra tanto la distribución, cuanto el marketing e instalación de unidades productivas en el exterior. Sin embargo, su gestión sea de difícil entendimiento.⁵²⁹ Asimismo, la transferencia de tecnología requiere una gestión dedicada y fundamentada en un conjunto de habilidades organizacionales bien desarrolladas, visto que se trata de un proceso recurrente y no una actividad eventual administrada de forma específica.⁵³⁰

Acuerde con el estudio realizado por la CEPAL 2015, hay indicios de que la intensidad tecnológica de la IDE, en el Estado brasileros este se incrementando. La inversión extranjera directa en sectores de nivel tecnológico medio-alto y alto, concentra actualmente cerca del 60% del total de las entradas, aunque existen grandes diferencias entre países. México recibe el porcentaje más alto de esa IDE, seguido por Brasil, debido principalmente a las grandes inversiones en el sector automotor (tecnología media-alta), que están teniendo un efecto transformador en esas economías.⁵³¹

⁵²⁷ PACHECO, C. A.; et.al. (2013). *A política de inovação*. Texto para Discussão. Campinas: IE/UNICAMP, n. 219.

⁵²⁸ REZENDE, S. M.; et.al. (2006). *Agências de financiamento como instrumento de política pública em ciência, tecnologia e inovação: o caso da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep)*. Parcerias Estratégicas, n. 23.

⁵²⁹ MALIK, K. (2002). *Aiding the technology manager: a conceptual model for intra-firm technology transfer*. Technovation, n. 22(7), p. 427- 436.

⁵³⁰ STOCK, G. N. Et. Al. (2000). *A typology of project-level technology transfer processes*. Journal of Operations Management, n. 18(6), p. 719-737.

⁵³¹ CEPAL (2015). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

La relación entre innovación y tamaño de la empresa también es abordada por Pagano e Schivardi.⁵³² Segundo los autores, la actividad innovadora tiende a ser más intensiva en grandes empresas, a parte del hecho de que, las grandes empresas tengan mayor capacidad de explorar por completo el potencial de una determinada innovación.

Cabe señalar también, un estudio realizado por el IEDI,⁵³³ que ha analizado a 40 grandes empresas, entre 30 nacionales y 10 internacionales, donde revela las principales comprensiones de los líderes empresariales actuantes en el país, a cerca de la innovación. Existe un creciente comprometimiento de estos con este propósito, y más específicamente en su dimensión tecnológica. También ha aun, un perfecto entendimiento de que ella será decisiva para la capacidad de competir de sus empresas. Asimismo, 58% de las empresas entrevistadas consideran que la innovación tecnológica es decisiva para estrategia de mercado actual, mientras 42% consideran la tecnología relevante. Ninguna empresa considera la tecnología como poco relevante o irrelevante.

Otro factor importante en este análisis, se refiere al patrón financiero destinado a innovación. En el caso de Brasil, su mayor institución encargada de promover la financiación en esta área es el INMETRO y el INPI⁵³⁴, que, sin embargo haya encontrado dificultades financieras, en años anteriores, actualmente ya se encuentra recuperada, con excepción de la red de servicios, que necesita una mayor atención, incluyendo especialmente el SENAI⁵³⁵, que precisa recibir fomento.⁵³⁶

En este sentido, el estudio realizado por Tadeu et.al.,⁵³⁷ analizó los proyectos aprobados y apoyados por la Financiadora de Estudios y Proyectos (FINEP), en el período de 2010 a 2014. Constatando un aumento gradual en las verbas realizadas en materia de innovación, además de concretar que las empresas procedentes de São Paulo (59% en 2014), siempre recibieron el mayor índice de financiación, seguido por

⁵³² PAGANO, P. e SCHIVARDI, F. (2003). *Firm size Distribution and growth*. Scandinavian Journal of Economics, n 105(2), p. 255-274.

⁵³³ IEDI (2012). *A inovação e os grandes grupos privados: a visão e o alinhamento das lideranças empresariais brasileiras com a agenda da inovação*. Sao Paulo: IEDI.

⁵³⁴ INMETRO: Instituto Nacional de Metrologia, Calidad y Tecnología.

INPI: Instituto Nacional de Propiedad Industrial.

⁵³⁵ SENAI: Servicio Nacional de Aprendizaje Industrial

⁵³⁶ OP.CIT. 527

⁵³⁷ TADEU, H.F., et. al. (2015). *Financiamento para inovação no Brasil*. Fundação Dom Cabral.

Rio de Janeiro (10% en 2014), puesto ocupado hasta 2012, por empresas de Rio Grande do Sul.

Se concluye, que la industria puede y debe contribuir para el desarrollo económico brasileño. Su relevancia en la inversión y generación de innovaciones y actividades de P&D, podrán ayudar a impulsar el avance de la productividad que necesita la economía para su proceso de crecimiento sustentado. Esto implica en la renovación de las bases de la industria brasilera en sectores intensivos en tecnología y construir un tejido industrial innovador, tarea no fácil de ser ejecutada, vez que depende de políticas públicas, además de una coherente coordinación entre actores públicos y privados.

Entre los procesos de innovación llevada a cabo por una empresa, también se destaca el beneficio de las alianzas estratégicas (ver apartado 2.5.1), pues advienen del hecho de estas permitieren a los socios, el aprendizaje mutuo, a través de la utilización de nuevos conceptos en el área de estructura organizacional, mejorar sus estrategias de marketing, asimilar nuevas formas de cultura organizacional, además de desarrollar nuevas tecnologías, hecho que dependerá por su vez, de la receptividad, eficiencia y capacidad de absorción de la empresa en materia de aprendizaje organizacional. Según Osland e Yaprak,⁵³⁸ existe al menos tres tipos de procesos de aprendizaje organizacional: imitación, *grafting* y sinergia.

Se observarnos el caso do Brasil, veremos que el país no es una excepción al proceso de formación de alianzas estratégicas. Casos como la creación de la AmBev, la creciente participación de empresas extranjeras en el proceso de privatización con la importante entrada de inversiones directas en Brasil, demuestran que se trata de un país que presenta un terreno fructífero para la formación y desarrollo de alianzas estratégicas internacionales.

La publicación de la Ley 11.079 de 2004, en Brasil, trata la pacería público-privada y concedió especial atención a la medición de la parcela de los servicios públicos de infraestructura que no es paga por los individuos, y para la estimación de las

⁵³⁸ OSLAND, G. E.; YAPRAK, A. (1995). *Learning through strategic alliances: processes and factors that enhance marketing effectiveness*. European Journal of Marketing, v. 29, n. 3, p. 52-65.

alícuotas de los diferentes impuestos. Las simulaciones indican que el impacto potencial de la Ley de la PPP sobre el crecimiento es poco significativo. No obstante, la magnitud de las ganancias en bien estar, puede ser considerada expresiva, conforme estudio realizado por Pereira, et. al.⁵³⁹

6.5. RELATOS DE LAS EXPERIENCIAS DE LAS PRINCIPALES TRANSNACIONALES BRASILEÑAS

Siguiendo las directrices metodológicas, dispuestas tanto en la introducción general cuanto en el inicio de este capítulo, extraídas de algunos de los principales trabajos teóricos sobre el estudio de casos como metodología de investigación y revisada su aplicación a lo largo de los múltiples trabajos empíricos citados, se ha dispuesto a cerca de la metodología, además de la justificación de la elección del estudio de casos, como metodología de investigación para el estudio empírico, momento en que se ha definido cómo se garantiza que los resultados de la investigación puedan considerarse objetivos, tanto en función de su fiabilidad, como de su validez, entendemos desnecesario redundar en dichos aspectos.

Este apartado abordará el estudio de caso de las empresas multinacionales brasileñas como ejemplo de internacionalización activa, ex internacionalización pasiva. Se ha considerado conveniente introducir previamente a dichos estudios, una descripción de los rasgos generales que caracterizan a la industria brasilera, en el cual se insertan las empresas seleccionadas, así como, su grado de conexión con los mercados exteriores.

Por otra parte se introduce un cuadro general elaborado por América Economía que recoge las grandes empresas brasileñas en el bien entendido que muchas de ellas no tiene proyección internacional. Igualmente no todas las empresas que he estudiado como ejemplos de transnacionalización figuran entre las grandes empresas de Brasil.

⁵³⁹ PEREIRA, et. al. (2008). *Efeitos de crescimento e bem-estar da Lei de Parceria Público-Privada no Brasil*. v. 62. n. 2. Rio de Janeiro: RBE. p. 207–219.

Cuadro 8. Las mayores empresas por país: Brasil

SUB RK 2010	EMPRESA	SECTOR / RUBRO	VENTAS 2010 US\$ Millones	VAR. VENTAS 10/09 (%)	UTILIDAD NETA 2010 US\$ Millones	EBITDA 2010 US\$ Millones	ACTIVO TOTAL 2010 US\$ Millones	PATRIMONIO NETO 2010 US\$ Millones	RK 2010
1	PETROBRAS	Petróleo/Gas	128.000,0	22,0	21.119,5	36.283,6	312.069,4	184.110,7	1
2	VALE	Minería	49.949,0	79,3	18.047,1	27.717,9	128.833,3	67.289,6	4
3	PETROBRAS DISTRIBUIDORA	Petróleo/Gas	39.655,8	25,4	844,8	1.211,3	8.775,3	5.552,3	6
4	JBS FRIBOI	Agroindustria	33.042,7	67,7	-181,7	2.108,3	26.725,0	10.559,6	7
5	ODEBRECHT	Multisector	28.203,3	36,8	1.672,9	3.735,8	45.049,3	3.929,3	8
6	ULTRAPAR	Petróleo/Gas	25.496,2	22,9	459,3	1.066,1	7.796,1	3.092,9	10
7	IPIRANGA PRODUTOS DE PETROLEO	Petróleo/Gas	21.795,5	172,0	352,2	644,0	4.333,5	1.454,7	11
8	CBD - GRUPO PÃO DE AÇÚCAR	Comercio	19.260,4	44,2	433,6	1.225,2	17.964,7	4.260,3	14
9	GERDAU	Siderurgia/Metalurgia	18.841,2	23,6	1.285,9	3.323,5	25.742,0	11.685,5	16
10	ELETROBRÁS	Energía Eléctrica	17.893,8	19,6	1.349,1	3.603,3	88.165,3	42.194,3	17
11	GRUPO VOTORANTIM	Multisector	17.705,1	7,8	2.923,1	3.961,5	75.416,9	21.739,2	18
12	OI - TELEMAR	Telecomunicaciones	17.694,4	2,3	1.050,1	6.179,4	45.099,9	11.988,9	19
13	BRASKEM	Petroquímica	15.301,2	74,7	1.137,5	2.893,6	20.692,3	6.235,9	21
14	AMBEV	Bebidas/Licores	15.144,2	13,7	4.538,1	6.956,1	25.614,2	14.621,2	22
15	CARREFOUR	Comercio	14.745,6	11,3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	23
16	TELEFÔNICA BRASIL	Telecomunicaciones	13.983,6	15,8	N.D.	5.364,9	N.D.	N.D.	25
17	BRF FOODS	Alimentos	13.612,6	49,0	482,6	1.395,4	16.655,6	8.179,7	27
18	VOLKSWAGEN	Automotriz/Autopartes	13.594,4	11,4	N.D.	N.D.	8.646,9	2.012,1	28
19	FIAT AUTOMÓVEIS	Automotriz/Autopartes	12.405,3	4,9	970,6	N.D.	6.979,4	1.175,4	32

20	WAL-MART	Comercio	11.356,2	11,3	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	34
21	BUNGE ALIMENTOS (1)	Agroindustria	10.899,0	-7,7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	37
22	VIVO	Telecomunicaciones	10.866,6	15,6	1.136,6	3.500,1	13.109,9	6.085,9	38
23	COSAN	Agroindustria	10.842,3	22,6	466,1	1.603,2	11.251,2	4.072,2	39
24	GRUPO ARCELOR MITTAL	Siderurgia/Metalurgia	10.181,7	25,1	869,0	2.160,8	16.368,4	7.776,7	41
25	GRUPO CAMARGO CORRÊA	Multisector	10.169,2	12,2	748,3	1.902,7	20.483,2	5.702,6	42
26	COCA-COLA	Bebidas/Licores	10.000,0	2,4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	43
27	NORBERTO ODEBRECHT	Construcción	9.728,1	-7,5	734,7	1.082,9	9.952,4	2.354,7	45
28	MARFRIG	Agroindustria	9.529,7	72,6	84,1	905,3	13.563,5	3.813,0	46
29	GENERAL MOTORS	Automotriz/Autopartes	9.513,0	12,4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	47
30	TELESP	Telecomunicaciones	9.456,3	4,2	1.439,7	3.277,1	11.983,1	7.002,2	49
31	EXTRA	Comercio	9.183,0	6,7	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	53
32	TIM BRASIL	Telecomunicaciones	8.676,9	15,3	872,9	2.516,9	11.625,8	6.182,2	56
33	CSN	Siderurgia/Metalurgia	8.672,7	37,6	1.510,2	3.483,7	22.687,1	4.580,9	57
34	CARGILL	Agroindustria	8.646,9	11,2	55,4	N.D.	3.894,9	411,2	58
35	GRUPO ANDRADE GUTIERREZ	Multisector	8.483,8	5,6	N.D.	N.D.	18.683,3	4.633,0	60
36	USIMINAS	Siderurgia/Metalurgia	7.779,6	24,0	943,4	1.777,2	19.097,1	10.462,5	65
37	CEMIG	Energía Eléctrica	7.720,2	14,8	1.355,2	2.769,2	20.139,1	6.887,6	67
38	CORREIOS E TELÉGRAFOS	Servicios Generales	7.281,1	15,4	496,3	847,5	4.663,9	2.161,0	72
39	CPFL ENERGÍA	Energía Eléctrica	7.216,3	18,9	923,2	2.059,2	12.037,5	3.897,3	73
40	NESTLÉ	Alimentos	7.200,0	22,0	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	74
41	CLARO TELECOM	Telecomunicaciones	7.025,8	1,7	878,7	N.D.	12.683,5	6.190,8	77
42	TAM	Transporte/Logística	6.829,1	20,1	382,6	1.028,3	8.677,9	1.453,6	79
43	EMBRATEL	Telecomunicaciones	6.740,5	10,7	433,9	2.066,2	12.343,0	6.271,4	80
44	UNILEVER	Multisector	6.723,0	5,9	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	81
45	FORD	Automotriz/Autopartes	6.590,0	20,4	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.	82
46	GLOBO COMUNICAÇÕES E PARTICIPAÇÕES	Medios	6.241,2	29,5	1.647,3	1.500,6	6.896,2	2.849,8	84
47	BRASIL TELECOM	Telecomunicaciones	6.159,7	-1,4	1.182,9	2.110,4	16.136,2	6.803,8	85
48	ELETROPAULO	Energía Eléctrica	5.819,9	25,9	808,8	1.384,3	6.839,5	2.243,0	87
49	LOJAS AMERICANAS	Comercio	5.634,7	17,7	185,8	729,2	4.799,3	271,7	88
50	EMBRAER	Ind. Aeroespacial	5.630,0	-9,3	344,3	641,6	8.391,0	3.028,5	89

Con relación a la composición de la inversión externa brasilera, se observa que aún están bastante concentrados sectorialmente, con destaque para los servicios financieros y los prestados a las empresas. En la industria de transformación, se

destacan tres sectores: alimentos y bebidas, metalurgia y productos de minerales no metálicos. En la industria extractiva el sector de mayor participación es el de la extracción de minerales metálicos. De igual forma, no se percibe ningún movimiento relevante de diversificación sectorial de las inversiones, en que pese el desarrollo del número de inversores brasileños en el exterior, la industria de transformación, predomina pasando de 219 empresas en 2007, hasta 352 en 2012.⁵⁴⁰

Uno de los factores importantes de promoción de internacionalización de las empresas brasileñas, se basó en las políticas de desarrollo industrial, aplicadas por el gobierno brasileño en sectores como la energía y las manufacturas a principios de los años noventa, pero acentuada desde 2008 con la política de desarrollo productivo.⁵⁴¹ No fue hasta principios del siglo XXI, en que el Banco Central de Brasil (BCB), comenzó a contabilizar los capitales brasileños en el exterior.

Sumados a todos los factores analizados a lo largo de esta tesis, así como, a lo dispuesto en el apartado 6.1, de este capítulo, podemos sostener que dos políticas públicas fueron significativas para aumentar el grado de internacionalización de las empresas brasileñas. La primera, fue la Política Industrial, Tecnológica y de Comercio Exterior (PITCE), impulsada en 2003, que dió estímulo a la creación de un centro de distribución de empresas brasileñas en el exterior. La segunda fue la Política de Desarrollo Productivo (PDP), iniciada en 2008, que, además de impulsar la integración productiva con países de América Latina y Caribe, estimuló la internacionalización productiva de empresas brasileñas, priorizando sectores estratégicos.⁵⁴²

El novedoso papel desempeñado por Brasil como inversor en la región es un proceso que dio lugar al surgimiento del concepto de “multilatinas” (visto en el capítulo 1, de esta investigación). En 2008, Brasil se sitúa en el primer puesto en el ranking en la región como principal inversor extranjero con 20.457 millones de dólares. CEPAL estima que en 2009, o sea antes de empezar la crisis mundial, Brasil tenía 877 empresas que invertían en el exterior (privado y estatal). Son cuatro los sectores productivos que

⁵⁴⁰ CNI (2013). *Relatório dos investimentos brasileiros no exterior*. Recomendações de Políticas Públicas para o Brasil 2013. Brasília – DF

⁵⁴¹ CEPAL (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile.

⁵⁴² MILENA, L. (2010). *A importância das multinacionais brasileiras*. Brazilianas.org. Disponible en: <http://advivo.com.br/materia-artigo/a-importancia-das-multinacionais-brasileiras>

abarcan las empresas brasileñas transnacionalizadas: recursos naturales y/o manufacturas en recursos naturales (minería, metalúrgica, hidrocarburos, bioetanol, petróleo/gas/petroquímica, cemento), consumo de bienes y servicios (alimentos, bebidas, telecomunicaciones, comercio minorista), bienes intermedios, e ingeniería y construcción.⁵⁴³

También en este sentido, la consultora *Boston Consulting Group*, que publica cada año una lista llamada “Retadores Globales”, en 2006 las empresas brasileras, juntamente a las chinas e indias, se encontraban entre las primeras en expansión activa de sus negocios en el exterior, y ascensión a los recursos globales. En 2009, la primera fue China, con 36 empresas, India se sitúa en segundo lugar, con 20, en tercer lugar se encuentran las brasileras, con 14 empresas. En 2014 las posiciones siguen el mismo orden, pero se observa alteración en el número de empresas: China con 29, India con 19 y Brasil con 13 empresas (este se mantiene desde 2011).⁵⁴⁴

Se señala también que, la empresa con más trayectoria en el mundo árabe es Sadia, grupo brasilero de referencia en el sector de alimentación, aunque en 2009, antes de fusionarse con Perdigão para crear Brasil Foods, casi 25% de sus exportaciones se dirigían al mercado árabe. Petrobras por su parte, desarrolló proyectos y acuerdos con Libia, Argelia y Arabia Saudí. Embraer se ha ido introduciendo en el mercado aeronáutico árabe con la venta de jets privados, así con de aviones comerciales. Asimismo, Norberto Ordebrech operó varias construcciones en la región.⁵⁴⁵

Las empresas participantes del Ranking FDC de Multinacionales Brasileras 2015, objeto de este estudio, están situadas en ocho Estados, además del Distrito Federal, en tres regiones: Nordeste, Sudeste y Sur. El mapa abajo enseña la dispersión geográfica de las empresas sedes de las multinacionales brasileñas. Además, de la tabla 2, que dispone a cerca de los porcentajes de estas, demostrando la evidencia de la concentración de empresas en el estado de Sao Paulo:

⁵⁴³ BARRETO, A. A. (2002). *Internacionalização da firma sob enfoque dos custos de transação*. In: ROCHA, A. (org.) *A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional*. Rio de Janeiro: Mauad.

⁵⁴⁴ BCG (2009). *The 2009 BCG 100 New Global Challengers*. Panfleto.

BCG (2014). 2014 BCG Global Challengers. Disponible en: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/globalization_growth_meet_2014_global_challengers/

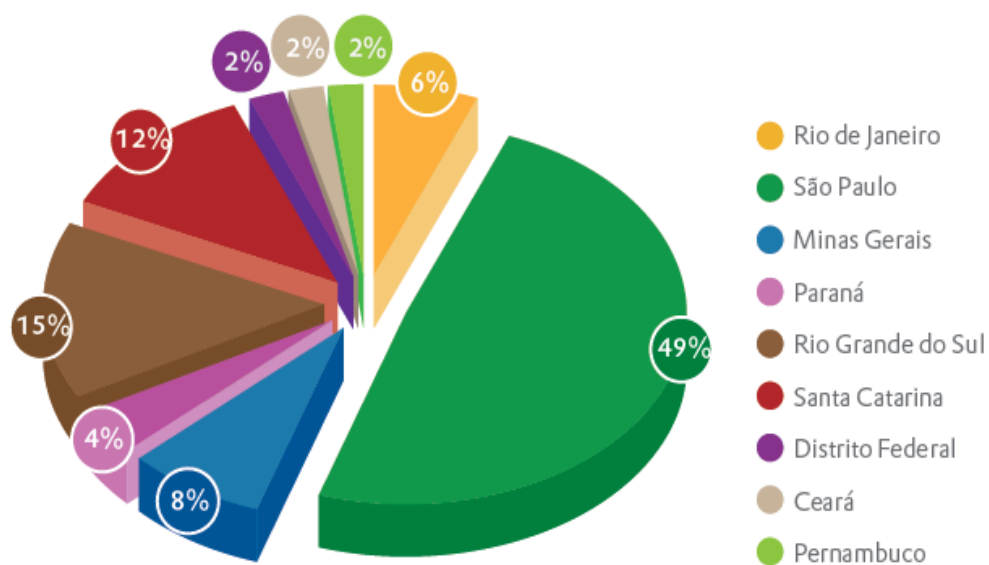
⁵⁴⁵ OP.CIT. 520

Cuadro 9. Dispersión geográfica de las sedes de multinacionales brasileñas



Fuente: Ranking FDC de Multinacionales Brasileiras 2015

Tabla 2. Porcentajes de multinacionales brasileiras por Estados



Fuente: Ranking FDC de Multinacionales Brasileiras 2015

En lo que respecta al destino de las inversiones brasileñas, se señala que no existen datos oficiales para este indicador. No obstante, el estudio realizado por la *Fundação Dom Cabral* (2015), sobre las empresas transnacionales brasileñas, estableció un índice de localización de dichas transnacionales a partir de contabilizar los proyectos de inversión concretados, conforme el estudio en cuestión, las empresas multinacionales brasileñas están presentes en 100 países e en todos los continentes. El mapa abajo enseña los países en los cuales las empresas están presentes, sea por medio de unidades propias o de franquicias.

Cuadro 10. Dispersión geográfica de multinacionales brasileñas en el mundo



Fuente: elaboración propia con base en datos del Ranking FDC (2015).

Asimismo, se observa que Estados Unidos se mantiene, así como los datos de la edición anterior de la pesquisa, como el país donde mayor parte de las empresas que contestaron están establecidas. Además, en la tabla 3 se contempla que, de los 18 países listados, 8 de ellos están en Latino América. Destaca se también la posición de Angola, representando el continente africano, y de Portugal, representando a Europa,

países en que la lengua portuguesa es el idioma oficial y que pueden representar un atractivo a más para las empresas brasileras.

Asimismo, China continúa siendo el país fuera de las Américas donde es mayor la presencia de empresas multinacionales brasileras. Los datos en destaque en la tabla 3 refuerzan la tendencia de las empresas brasileras se establecieron primeramente en países con proximidad geográfica y de idioma.

Tabla 3. Países con mayor presencia de empresas brasileras

Posición	Países	Número de Empresas
1	EUA	39
2	Argentina	34
3	México	26
4	Colombia	25
5	Chile	24
6	China	22
6	Peru	22
6	Uruguay	22
7	Paraguay	17
8	Portugal	15
9	Bolivia	13
9	Venezuela	13
10	Alemania	12
10	Angola	12
10	España	12
10	Francia	12
10	Italia	12

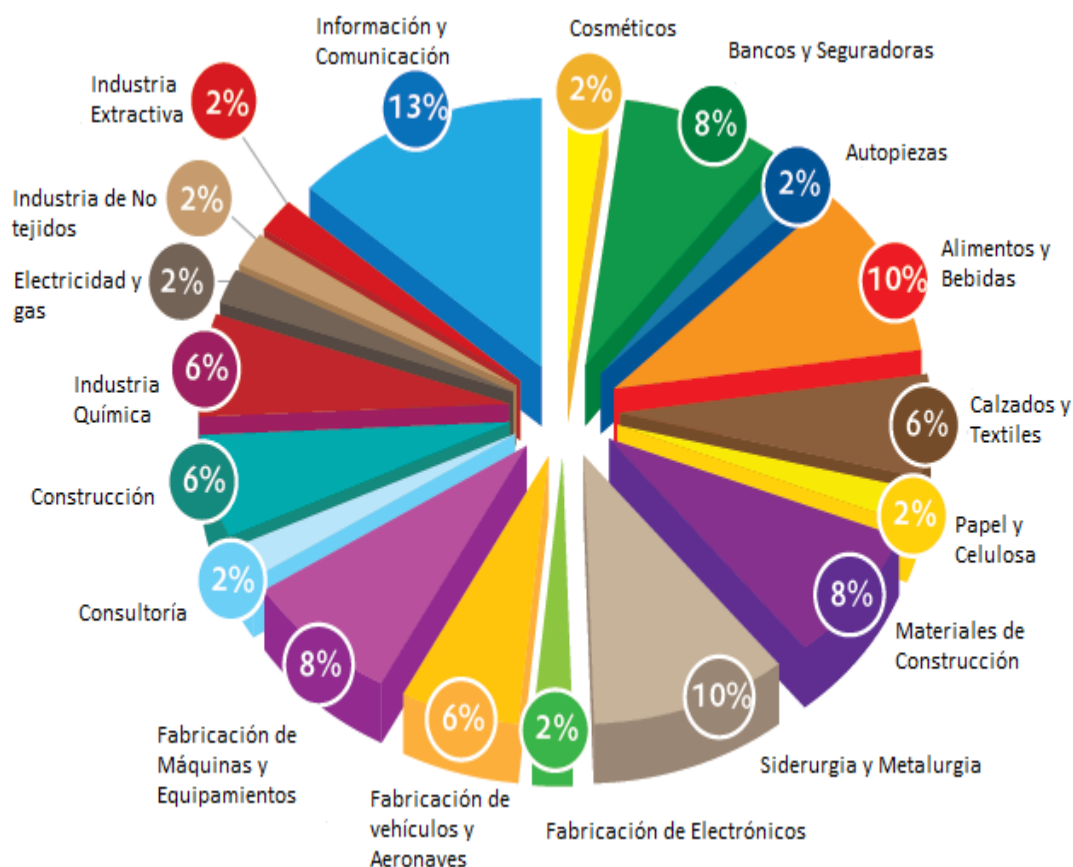
Fuente: Ranking FDC de Multinacionales Brasileiras 2015

La metodología adoptada para la elaboración del ranking fue la utilizada por United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), en el cual consiste en la conjugación de tres indicadores correspondientes al peso relativo de las recetas, activos y empleados de las empresas en el exterior. La multidimensionalidad del índice es adecuada para realizar comparaciones entre empresas de sectores distintos, pues cada sector demanda diferentes formas de inserción en el exterior. Asimismo, la utilización de la metodología de la UNCTAD también facilita la comparación del grado de internacionalización de empresas brasileñas con empresas de orígenes diversas, a partir de estudios semejantes realizados en otros países.

En cuanto a las empresas que actúan en exterior por medio de franquías la metodología fue desarrollada por el Núcleo de Estrategia y Negocios Internacionales de la FDC: Unidades franqueadas en el exterior, recetas de royalties y tasas más las recetas de ventas de productos para franqueados en el exterior, respecto a las ventas totales de los productos para franqueados.

De esta forma, esta investigación busca comprender la forma como las multinacionales brasileñas adaptan su gestión a ambientes culturalmente diversos, a fin de conquistar y sustentar sus ventajas competitivas en el mercado global. Para el estudio de caso, hemos realizado el monitoreo del proceso de internacionalización de las empresas brasileñas, de acuerdo con su grado de internacionalización. Además, el análisis tiene como objetivo comprender los desafíos enfrentados por las multinacionales brasileñas, sus ventajas competitivas y tendencias de expansión en el mercado global.

Tabla 4. Área de actuación de las multinacionales participantes



Fuente: Ranking FDC de Multinacionales Brasileiras 2015

Asimismo, la pesquisa permite entender las estrategias internacionales adoptadas y los resultados alcanzados, con el objetivo de generar conocimiento relevante para las empresas, empresarios, ejecutivos, instituciones gubernamentales y la comunidad académica. El cuadro 11 abajo, presenta el resultado general del Ranking FDC das Multinacionales Brasileiras 2015, por orden creciente de índice de internacionalización:

Cuadro 11. Ranking FDC de las Multinacionales Brasileñas - 2015

Posição	Empresa	Índice de internacionalização	Variação do índice 15/14
1	Fitesa	0,720	■
2	Construtora Norberto Odebrecht	0,644	▲
3	InterCement	0,573	■
4	Gerdau	0,560	■
5	Stefanini	0,559	■
6	Marfrig	0,536	■
7	Artecola	0,521	▲
8	Metalfrio	0,500	■
9	CZM	0,492	▲
10	JBS	0,488	■
11	Magnesita	0,479	■
12	Minerva Foods	0,388	▲
13	Votorantim Industrial	0,365	▲
14	Tupy	0,361	■
15	Tavex/Santista	0,350	■
16	WEG	0,309	▲
17	Tigre	0,304	■
18	Vale	0,273	■
19	Marcopolo	0,258	■
20	Embraer	0,256	■

Fuente: Ranking FDC de las Transnacionales brasileñas 2015

De este modo, y con la finalidad de dar validez a este trabajo, a seguir realizamos el estudio de casos de las empresas multinacionales brasileñas, utilizando para tanto, la combinación de evidencias cuantitativas y cualitativas.⁵⁴⁶ Por su parte,

⁵⁴⁶ GHOURI, P., et. al. (1995). *Research methods in business studies: a practical guide*. Prentice Hall, Nueva York.

Larsson,⁵⁴⁷ señala que nada impide que se apliquen técnicas estadísticas u otros métodos cuantitativos, como cuando se quiere descubrir ciertos patrones en los datos existentes.

Además de Bryman,⁵⁴⁸ dispone que aceptando los principios de fiabilidad y validez de la investigación, considera que los casos no se oponen, sino que complementan la metodología cuantitativa. En consecuencia, es de esta manera cómo los estudios de casos pueden incluir planes comerciales, análisis de documentos, entrevistas, cuestionarios, datos financieros, memorandos, encuestas y observaciones de las acciones e interacciones de directivos y de empleados, integrando información con el objetivo de comprender, en la medida de lo posible, el fenómeno que se está sometiendo a estudio.⁵⁴⁹

Igualmente, antes de iniciar el análisis de las empresas, objeto de este estudio, cabe señalar que la mayoría de la información aquí presentada, ha sido obtenida desde sus respectivas páginas Webs, además del resultado del cuestionario cualitativo (anexo III), con excepción a algunas, en las cuales fueron encontrados estudios más elaborados. También señalamos, que no todas las adquisiciones ejecutadas por estas empresas, fueran aquí discriminadas, en función de la vasta cantidad de operaciones, por estas realizadas. Así, hemos buscado puntuar las principales actividades, dando prioridad aquellas de naturaleza internacional. Además de la estructura de mercado, estrategia de internacionalización y finalmente, el análisis teórico.

6.5.1. FITESA

Fundada en 1973, con el nombre de Petropar (*Petroquímica Participações Lda.*), compañía brasilera de holding, su actividad principal estaba asociada a la industria petroquímica, por medio del procesamiento de resina de polipropileno en

⁵⁴⁷ LARSSON, R. (1993). *Case Survey Methodology: Qualitative Analysis of Patterns across Case Studies*. Academy of Management Journal, n. 36, p. 1515-1546.

⁵⁴⁸ BRYMAN, A. (1984). *The debate about quantitative and qualitative research: a question of method or epistemology*. The British Journal of Sociology, n. 35, p. 75-92.

⁵⁴⁹ MEREDITH, J. (1998). *Building operations management theory through case and field research*. Journal of Operations Management, n.16, p. 441-454.

EISENHARDT, K. (1989). *Building theories from case study research*. Academy of Management Review, n. 14, p. 532-550.

pellets, convirtiéndolos en telas y fibras cortas para aplicaciones textiles, futuramente convertida en Fitesa.⁵⁵⁰

En 1988, la división Novotex fue creada dentro de Fitesa para producir telas no tejidas *spunbond*. La empresa Novotex representó el avance tecnológico por medio del cual Fitesa migró a tecnologías más sofisticadas y productos de aplicación en desechables higiénicos (pañales, toallas sanitarias), desechables médicos y productos durables.

La inversión extranjera de esta empresa se inició en 1989, vez que esta pasa por una reestructuración societaria y se transforma en Fitesa Industrial Ltd., momento donde se agrupan tanto las actividades de petroquímica y las relacionadas al plástico. Esta empresa fue creada para producir fibras cortas de polipropileno para aplicación en no tejidos cardados de bondeo térmico, alfombras y tapetes punzonados, sustratos plásticos laminados, filtros y otros usos finales. Además de haber sido pionera en el desarrollo de fibras extensibles, que funcionan en conjunto con las películas *stretch* y otro tipo de elásticos, para proporcionar una superficie suave, durable y resistente a la abrasión. Sin embargo, a lo largo de los años, la empresa se diversificó los negocios y aquellos que dieron origen a la empresa fueron vendidos o discontinuados.

En 2011, otra empresa del grupo, subsidiaria de Fitesa, llamada *Crown Embalagens*, por medio de América Tampus, y latas de aluminio, adquirió la inglesa Fiberweb, que fabrica no-tejido leve de polipropileno, material utilizado en pañuelos y absorbente desechable. Actualmente, la empresa posee fábricas en Brasil, Perú, México, EUA, Suecia, Italia, Alemania (donde está localizado también el centro de desarrollo), y China. Esta fue la dimensión global que tornó aún más urgente la mudanza de marca del holding.

En consecuencia, la empresa contrató el despacho del design GADLipincott⁵⁵¹ para desarrollar la nueva marca. Segundo el despacho, en los estudios sobre la empresa y la percepción que ella provocaba en el mercado, con la conclusión de

⁵⁵⁰ <http://www.fitesa.com/pt-br/>

⁵⁵¹ GADLipincott es una empresa Norte-americana de *branding* e *design*, pertenece al grupo empresarial Oliver Wyman. Su actividad involucra la publicidad, innovación y digital.

que dos conceptos eran mucho relevantes - valor e evolución – y ellos están reflejados en la nueva marca. “Cambiamos nuestra marca, más nuestro posicionamiento estratégico, valores y filosofía empresarial permanecen. Tenemos una cultura fuerte compartido por las empresas y vamos continuar con foco en evolución”, afirma Enck, propietario de la empresa.⁵⁵²

En 1991, Fitesa Norteamérica fue establecida en Carolina del Norte para producir tejidos *spunbond*. La capacidad de producción de fibras cortas se expandió a Gravatai, Brasil, que posteriormente, fue expandida a otros países.

Esta empresa está realizando un proceso de expansión internacional que satisface las disposiciones del modelo de Porter, analizado en el capítulo 2, por cuanto es la estrategia empresarial que define la elección de los sectores en los que va a competir la empresa y la forma en que va a entrar en ellos, la estrategia competitiva consiste en “ser diferente.” Ser diferente significa “elegir deliberadamente un conjunto de actividades diferentes para prestar una combinación única de valores.”

Las innovaciones realizadas en Fitesa no se limitan a crear nuevos productos y procesos, sino en originar toda una serie de nuevas actividades, afectando todos los segmentos económicos y alterando, de este modo, la estructura de costos de los medios de producción e distribución.⁵⁵³ Además, el análisis teórico de esta empresa, también comprende la iniciativa empresarial de marketing de su presidente, modelo desarrollado por García Lillo et. al., entre otros.⁵⁵⁴

⁵⁵² ROCHA, R. (2013). *Évora: o novo nome da Petropar. Meioemensagem. Disponible en: <http://www.meioemensagem.com.br/home/marketing/noticias/2013/05/06/Evora-o-novo-nome-da-Petropar-.html>*

⁵⁵³ CASTILHOS, C. C. (1992). *Lês conditions de la production et de l'assimilacion de Technologies nouvelles dans l'industrie manufacturière brésilienne*. Paris: X-Nanterre.

⁵⁵⁴ GARCÍA LILLO, F. et.al. (1999). *La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: factores de éxito y fracaso*. IX Congreso Nacional de ACEDE, Burgos.

6.5.2. CONSTRUTORA NORBERTO ODEBRECHT

En 1944, el ingeniero Norberto Odebrecht fundó en Salvador, capital del Estado de Bahia, su empresa individual que, posteriormente, se transformó en la Construtora Norberto Odebrecht. La empresa fue pionera en la promoción de grandes transformaciones en los métodos de construcción tradicional en los años 1940. A lo largo de la década posterior, su presencia fue consolidada en el mercado estatal.

En 1953, esta empresa conquistó un nuevo cliente, la Petrobras, creada en octubre de aquel año. La relación entre las dos empresas se iría consolidando a lo largo de más de cinco décadas y generando resultados decisivos para la naciente industria brasilera de petróleo. La sociedad tuvo su comienzo con la construcción del oleoducto Catu-Candeias, que llevaba hacia la refinería de Mataripe el petróleo extraído en el nuevo campo de Catu. Además, esta sociedad también se responsabilizó de obras realizadas para a Petrobras incluyendo la construcción y montaje de refinerías y plataformas, carreteras, edificios, puertos y la perforación de 140 pozos en el mar.⁵⁵⁵

En los años 60, la Construtora Norberto Odebrecht expandió su actuación en el Nordeste, acompañando el desarrollo de la infraestructura industrial de la región, estimulado por la acción de la Superintendencia de Desarrollo del Nordeste (Sudene). En el final de esta misma década, el desarrollo de obras de logística compleja ayudó a capacitar los equipos de la empresa para nuevos y mayores desafíos. Entre ellos, dos merecen mayor atención: el Pantano de Piedras, sobre el Rio de Cuentas, en Bahia, y el Puente Propriá-Colégio, sobre el Rio São Francisco, en la frontera de Sergipe y Alagoas.

Ya en la década de los 70, diferentemente a los años anteriores, nuevos desafíos fueran encontrados. La demanda nacional estaba centrada en obras de tecnología especial, como metros, centrales nucleares, emisarios submarinos, grandes aeropuertos y puentes. De esta forma, la demanda para las constructoras exigía atributos menos centrados en la construcción y más direccionados a la capacidad gerencial de grandes proyectos, dominar equipamientos y tecnologías de punta, garantizar proyectos

⁵⁵⁵ ZEBINDEN, W. S.; et.al. (2007). *A internacionalização da Construtora Norberto Odebrecht*. Umuarama: Revista de Ciências Empresariais da UNIPAR, v. 8, n. 1 e 2, p. 87-106.

estratégicos. Ejemplos de este momento, fue la construcción del Aeropuerto Internacional de Rio de Janeiro, el campus de la Universidad da Guanabara (actual UERJ) y la Central Nuclear de Angra de los Reis, en Rio de Janeiro.

En cuanto al proceso de expansión internacional, esta empresa se había estructurado en la matriz para gestionar varios despachos y subsidiarias regionales distribuidos en el país, además del desarrollo de la Universidad Odebrecht y su Tecnología Empresarial Odebrecht (TEO), que estaba madura para enfrentar el desafío de la internacionalización.

Dicho proceso fue realizado en base a la Escuela Nórdica que sucedió a la escuela de Uppsala y discutió las principales controversias de esta, ampliando sus líneas de pesquisa.⁵⁵⁶ La iniciativa empresarial de marketing, que tiene con objeto el desarrollo sostenible, solo sería posible con la participación en el mercado externo. Según Kotler,⁵⁵⁷ este segmento tiene como característica proyectos y obras de larga duración y en la mayoría de los casos su posterior manutención/administración, o sea, un post venta en servicios. De este modo, el éxito de la primera obra es determinante para la consecución de otros contratos en el país, y en países vecinos.

Además, el análisis teórico también se ha dado conforme explica Hymer,⁵⁵⁸ sobre las teorías de las organizaciones, visto que la empresa ya había pasado por un proceso evolutivo en las áreas en las cuales esta actuaba. Paralelamente, había hecho refuerzos vía adquisiciones para consolidar sus conocimientos y diferenciación, bien como, evolucionando en su estructura organizacional para poder gestionar las grandes obras distribuidas al norte, al Sur y en el Nordeste del país.

Actualmente, la Constructora Norberto Odebrecht,⁵⁵⁹ es la mayor empresa de ingeniería y construcción de América Latina, configurando sé cómo la 25ª empresa de este segmento en términos internacionales. Según la Engineering News Record

⁵⁵⁶ OP. CIT. 185

⁵⁵⁷ KOTLER, P. (2000). *Administração de marketing*. 10 ed. São Paulo: Prentice Hall.

⁵⁵⁸ HYMER, S. (1983) *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. São Paulo: Graal.

⁵⁵⁹ <http://odebrecht.com/>

(ENR),⁵⁶⁰ es la mayor empresa brasileña exportadora de servicios. Asimismo, en el ranking de las 20 mayores empresas internacionales de construcción, Odebrecht ocupa la posición número siete y la posición 19, como empresa global.

Por sus proyectos de transporte, Odebrecht ganó en el 2014 dos puntos porcentuales con relación al año 2013, ocupando ahora la posición número siete. Además, la empresa se incorpora en el ranking de proyectos industriales, por la construcción de proyectos de plantas termoeléctricas, ocupando la posición número ocho.

En lo que se refiere a presencia geográfica, por sus operaciones y desempeño operativo en el continente de África, la empresa ocupa la posición número diez. Se subraya también sus importantes operaciones en la República Dominicana, en asociación con empresas locales, donde se ha destacado por desarrollar tecnologías innovadoras en el área de la mega-construcción, con un fuerte enfoque de ingeniería sostenible y con una comprobada filosofía de respeto al medio ambiente.

Asimismo, la empresa está participando en algunas de las obras olímpicas de estaciones para el “Rio 2016”.

6.5.3. INTERCEMENT

Empresa brasileña de capital privado, la InterCement⁵⁶¹ es una de las diez mayores productoras internacionales de cemento. Con operaciones en ocho países de Latinoamérica, Europa y África. Posee 40 fábricas de cemento y molinos, además de capacidad instalada de más de 47 millones de toneladas al año. Es líder en los mercados de Portugal, Argentina, Mozambique y Cabo Verde, y alcanza el segundo puesto en el mercado brasileño y paraguayo, además de mantener relevante actuación en África de Sur y en Egipto.

⁵⁶⁰ La revista *Engineering News-Record* (ENR), realiza un ranking internacional anual, donde destaca las mayores empresas de ingeniería y construcción del mundo, en el que se analizan los 250 mayores contratistas internacionales.

⁵⁶¹ <http://www.intercement.com/es/#/home/>

La InterCement fue fundada en 1967, el Estado de Sao Paulo, en el cual se denominaba Camargo y Correa. En 1997, la empresa adquiere a Cimento Cauê, con unidades en Minas Gerais y capacidad de producción de 1,2 millones de toneladas. Un acuerdo en el año de 2000 entre los accionistas, define la creación de Yguazú Cementos, en Paraguay.

Con la adquisición de la Loma Negra, líder nacional en ventas, la empresa entra en el mercado Argentino, ya con capacidad de 7,0 millones de toneladas. En 2009, se inicia la producción de agregados en Argentina con la compra de La Preferida de Olavarría S.A.

En 2010 se crea el Holding Cementera InterCement Participação S.A. En este mismo año, los accionistas autorizan la construcción de la industria en Lobito, Angola. La controladora Camargo Corrêa S.A. adquiere 33% de la empresa Cimpor, Cementos de Portugal. La InterCement asume la totalidad de la Cimpor en 2012 y pasa a ser una de las 20 mayores empresas del sector en el mundo. En 2014, la compañía completa 40 años e inaugura una fábrica en Paraguay.⁵⁶²

De acuerdo con el Informe Anual de la empresa (2014), Brasil es su principal mercado y el quinto mayor productor mundial, después de China, India, Estados Unidos e Irán.

La empresa desarrollo también un mapa estratégico diseñado de forma colaborativa y que involucro diferentes instancias de la empresa, donde orienta y define metas que permean la InterCement rumbo al objetivo definido en la Visión 2023: estar siempre entre las diez mayores e las cinco más rentables empresas internacionales del sector.

La inversión directa internacional fue iniciada por la empresa en 2000, pero solo en 2006 adoptó la forma de *joint venture* con el Grupo Equipav, surgiendo así, la Companhia Brasileira de Concreto (CBC). En el año siguiente, la empresa asume 100% del capital de la CBC.

⁵⁶²INTERCEMENT. (2014). *Relatório Anual*. Disponible en: https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/cop_2015/167011/original/cat_RA2014_ic.pdf?1434020587

La explicación teórica al proceso de internacionalización de la Intercement es que se ha realizado de forma gradual, de acuerdo con las previsiones de la teoría del ciclo de vida del producto desarrollada por Vernon, además de las fases de desarrollo propuesta por Johanson y Wahlne, pues se comienza produciendo para vender en el mercado nacional. Posteriormente, se busca mercado extranjero para aumentar la venta y con ello, aprovechar economías de escala, acuerde con la teoría propuesta por Vernon.

6.5.4. GERDAU

El grupo Gerdau⁵⁶³ es uno de los mayores conglomerados industriales de Brasil y Latinoamérica. Líder en el segmento de aceros largos en el Continente Americano, y principal proveedor de acero largo especial en el mundo. Está presente en 14 países: Argentina, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, España, Estados Unidos, Guatemala, India, México, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Acuerde con la World Steel Association,⁵⁶⁴ la empresa ocupó en 2008, el 13º lugar en el ranking mundial de productores de acero.

Sus actividades se iniciaron en el año de 1901, con la adquisición de la “Fábrica de Pregos Ponta de Paris” por Johann Gerdau. Actualmente posee acciones listadas en las bolsas de Nova York, Madrid, Toronto y São Paulo, además exporta a cinco continentes.

En 1981, acabó el periodo de desarrollo acelerado interno de la empresa. La crisis de la deuda y el incremento de la inflación provocaron un fuerte declive de la demanda interna de acero. Las factorías brasileras habían hecho inversiones en expansión de la capacidad por toda la década, y cuando esta inversión estaba en proceso, el ambiente en el país había cambiado, lo que obligó al grupo reprogramar su producción, para adaptarse a la nueva realidad del mercado.

⁵⁶³ <http://www.gerdau.es/>

⁵⁶⁴ WORLD STEEL (ASSOCIATION) (2007). *Steel in Figures: Top Steel Producers 2007*. Disponible en: <http://www.worldsteel.org/>.

El escenario internacional aun fue peor en 1982. Las medidas proteccionistas de Estados Unidos se tornaron aún más duras y el precio del acero bajo en niveles considerables. Para resolver tal problema, la empresa diversificó sus ventas externas para países de África, Oriente Medio y Latinoamérica. Sin embargo fue en 1984, cuando la empresa emitió nuevas acciones en el mercado, logrando 60 mil nuevos accionistas en apenas 20 días. La operación fue la mayor ya realizada en el mercado de capitales brasileros hasta aquella fecha. En 1984, Gerdau conseguía superar el record de producción obtenido en 1980, principalmente por el desarrollo de ventas de acero para el exterior.

En cuanto a la innovación, se señala el contrato celebrado junto a Embratel, para el uso de transmisión de datos vía satélite, Brasilsat, para aumentar la velocidad y la seguridad en la transmisión. Las inversiones en el área ocurrieron tanto en la compra de equipamientos, cuanto en el entrenamiento de los funcionarios, conforme Informe Anual (1986).

Con el fracaso de los Planes Cruzados I y II, elaborados por el gobierno, y con el aumento de la crisis de la deuda externa, Brasil decretó moratoria en el 1987, comprometiendo el desempeño de la economía y la demanda interna. Momento por el cual, Gerdau direccionó, una vez más, sus esfuerzos para el aumento de las exportaciones.

La primera inversión directa en el extranjero realizada por la empresa, fue a través de la adquisición de la Siderúrgica Laisa S.A., localizada en Montevideo, capital de Uruguay. La empresa adquirida era de pequeño porte, totalmente adecuada a las dimensiones del mercado uruguayo. Sin embargo, en 1989, adquirió Courtice Steel en Canadá, momento importante en el proceso de internacionalización, pues promovió un gran aprendizaje para la expansión del grupo en América del Norte.

Es la mayor empresa recicladora de América Latina, y en el mundo, por medio de la transformación anual de millones de toneladas de chatarra de acero, con el intuito de reforzar su compromiso con el desarrollo sostenible en la región donde actúa.

De esta forma, entre las principales razones de su crecimiento acelerado, se puede destacar la diversificación de productos - el Grupo inició sus actividades en la producción de clavos – y actualmente, sus productos son destinados a los más diversos sectores, a saber: Agropecuaria, Construcción Civil, Industria, Minería, Automotor e Infraestructura –; la compra de empresas competentes; construcción de nuevas plantas industriales; expansión geográfica; la inversión en P&D; la introducción de nuevos procesos; y la internacionalización de la empresa.⁵⁶⁵

En cuanto a aceros especiales en Europa es líder en la producción de aceros largos especiales y uno de los principales fabricantes mundiales de piezas forjadas y fundidas, además de un importante proveedor de productos de calibrado en el mercado europeo. Dispone de centros de producción en el País Vasco, Cantabria y Cataluña y cuenta con delegaciones comerciales en Alemania, Francia, Italia y U.K.

La compañía posee instalaciones altamente especializadas capaces de proporcionar soluciones idóneas a todos los sectores industriales que demandan aceros con elevadas exigencias de servicio y calidad. Posee también, uno de los mayores centros de I+D del sector del acero de Europa, que lleva a cabo desarrollos tecnológicos para la optimización de sus productos y procesos.

En Europa, su producción de acero es destinada a la producción de automóviles, máquinas y bienes de equipo, construcción naval y civil, defensa, energía, minería y sector petroquímico. En todos estos sectores, el acero especial de Gerdau se utiliza para la fabricación de productos de alta responsabilidad.

En relación al análisis teórico de esta empresa, se verifica la presencia de ventajas de propiedad (línea de productos, técnica de separación de residuos), ventajas de internalización (distribución de productos); y ventajas de localización (unidades de producción), en acorde con el Paradigma Eclético de Dunning.

⁵⁶⁵ ATHIAL, F. et. al. (2009). *La trajetória empreendedora e o processo de internacionalização do grupo Gerdau*. Paraná: UFPR y Paris: Sorbone.

6.5.5. STEFANINI IT SOLUTIONS

Fundada en 1987 como una compañía privada de capacitación, con sede en Jaguariúna, en Sao Paulo, Stefanini⁵⁶⁶ se ha convertido en una importante empresa multinacional de tecnología. Ofrece servicios de consultoría, desarrollo de la integración de soluciones, BPO, *Outsourcing* de aplicaciones e infraestructura, entre otros, con apoyo en 32 idiomas.

En el año siguiente a su fundación, la empresa dio inicio al desarrollo y manutención de sistemas, tornando se en 1994 en una Fábrica de Software personalizado, para sistemas y aplicativos.

La primera expansión internacional de esta empresa se ha dado con el inicio de operaciones en Argentina, en 1996. Chile y México integran la segunda fase da expansión internacional, en 2000. Posteriormente, en 2001, con la primera incursión en los EU, Perú y Colombia. Además, en 2003, empezó sus actividades en España, Portugal e Italia.

En 2005, tal empresa recibe la obtención de una de las certificaciones más valoradas en el mundo de las TI: CMMI – Nivel 5.⁵⁶⁷ En 2006, confirma su presencia global con una nueva oficina en Londres y otra en India.

Posteriormente, el 2008 fue el año de crecimiento orgánico y expansión internacional, comenzando operaciones en Canadá. Y en 2011, se consolida como una empresa transnacional, con la adquisición de CXI en los EU, además de la Informática & Tecnología en Colombia, demostrando un crecimiento de forma consonante, con la inauguración de siete nuevas oficinas en Brasil.

⁵⁶⁶ <https://stefanini.com/es/>

⁵⁶⁷ El Modelo de Madurez de Capacidades o CMM (*Capability Maturity Model*), es un modelo de evaluación de los procesos de una organización. Fue desarrollado inicialmente para los procesos relativos al desarrollo e implementación de software por la Universidad Carnegie-Mellon para el SEI (Software Engineering Institute).

El SEI es un centro de investigación y desarrollo patrocinado por el Departamento de Defensa de los Estados Unidos de América y gestionado por la Universidad Carnegie-Mellon. "CMM" es una marca registrada del SEI.

Así, se observa que esta empresa está llevando a cabo un proceso de expansión internacional que satisface el Modelo de Porter, visto que, el resultado del proceso, debe conducir a la construcción de una ventaja competitiva, difícilmente copiable, duradera en el tiempo y rentable. De esta forma, el proceso estratégico internacional es determinado por características organizacionales específicas y el conjunto de estas perspectivas se revela como importante influenciado por el grado en que se encuentra la extensión de las operaciones internacionales, usualmente evaluado por medio de indicadores, como ilustrado en el capítulo 2.

6.5.6. MARFRIG

Marfrig Global Foods⁵⁶⁸ es una de las mayores compañías de alimentos a base de carnes vacuna, ovina, de aves y de pescados del mundo. Con unidades productivas, comerciales y de distribución instaladas en 11 países, Marfrig también es considerada una de las compañías brasileñas de alimentos más internacionalizadas y diversificadas. Sus productos, vendidos para grandes cadenas de restaurantes y supermercados, llegan a la mesa de millones de consumidores en más de 100 países diariamente.

Con presencia en el mercado desde 1986, por medio de sus actividades con cortes de carnes especiales para grandes redes de restaurantes en Brasil. Marfrig comenzó un intenso proceso de expansión a inicios de la década del 2000. La compañía está dividida en dos unidades de negocios – Marfrig Beef y Keystone Foods –, que operan en distintas localidades del mundo de acuerdo a las demandas y necesidades de cada región.

En 1988, la empresa inaugura su propio centro de distribuciones, en la ciudad de Santo André, Sao Paulo. Además de atender el mercado interno, en 2000, empieza las actividades de exportación, a través de la marca GJ, hoy reconocida internacionalmente por la calidad de los servicios prestados.

⁵⁶⁸ <http://www.marfrig.com.br/es>

El proceso de expansión internacional se inició en 2006, momento en que pasa a operar en países de América Latina por medio de las adquisiciones de Breeders and Packers en Argentina, del Frigorífico Tacuarembó S.A. y de Inaler S.A. en Uruguay y de 50% de Quinto Cuarto S.A. en Chile.

En 2007, realizó una oferta inicial de acciones en el Nuevo Mercado de la bolsa de valores BM&FBOVESPA, y actualmente, es reconocida internacionalmente por su actuación ética y responsable en procesos y operaciones que respetan rígidos estándares de calidad, de seguridad alimentaria y de bienestar animal. En 2009, Marfrig, asume el compromiso público con Greenpeace de asegurar la compra de ganado legal y de combatir la deforestación en el bioma Amazonia, transformándose en la primera empresa de alimentos del mundo en firmar ese tipo de compromiso.

En 2011, esta empresa se transforma en la primera compañía brasileña en exportar productos de carne porcina para China, por medio de dos *joint ventures*: una con COFCO – enfocada en logística y distribución de alimentos – y otra con Chinwhiz Poultry Vertical Integration – con actuación dirigida hacia la producción de aves. También crea Marfrig Beef, segmento que reúne las operaciones de vacunos y ovinos en Brasil, Argentina y Uruguay, y es reconocida, por segunda vez, como la Mejor Empresa de Carne Vacuna por la revista EXAME, en la edición Melhores & Maiores. En el mismo año, la compañía realiza el primer inventario global de gases de efecto invernadero.

Además de innumerables adquisiciones realizadas al largo de los años, hemos seleccionado las más representativas, como el caso de la unidad de Tangará da Serra (MT), adquirida en 2012, y fue la primera planta de procesamiento de carne del mundo en recibir el sello Rainforest Alliance Certified™, lo que garantiza que la materia prima utilizada proviene de haciendas que siguen normas de conservación ambiental y de respeto a los trabajadores, a las comunidades locales y a las reglas de bienestar animal. En el mismo año, con la venta de los servicios de operación de logística especializada, Marfrig direcciona el negocio de Keystone Foods hacia la producción, industrialización y comercialización de alimentos a base de proteínas.

En 2013, la empresa pasa por una reestructuración de capital con la venta de las empresas Seara Brasil y Zenda y lanza una nueva identidad visual global. Asimismo, en cooperación con Carrefour, Marfrig lanza la primera carne vacuna con sello Rainforest Alliance Certified™. En el mismo año, es apuntada como Líder del Sector de Alimentos Embalados y Carnes en el Mundo en el Informe Anual 2012 del Forest Footprint Disclosure (FFD), considerado el estudio más completo sobre el impacto de las actividades productivas sobre los bosques tropicales. Es iniciada la nueva cultura organizacional Enfocar para Ganar.

La compañía asume nueva denominación social en 2014 – Marfrig Global Foods S.A. – y abre inscripciones para el primer programa de *trainee* a fin de reclutar y formar a los futuros ejecutivos. En el mismo año, recibe la certificación Grado A+ de BRC Global Standards, primer estándar de control de alimentos reconocido por *Global Food Safety Initiative* (GFSI). Marfrig es la primera empresa brasileña en recibir esa certificación, lo que certifica que la compañía atiende los estándares internacionales de calidad, seguridad y operación, además de cumplir obligaciones legales para proveerle protección a los consumidores finales. Lanzamiento del programa Marfrig +, primera iniciativa en utilizar embriones sexuados de alta calidad genética a escala industrial. El mismo año, recibe el premio *Corporate Liability Management Exercise* de 2014 de la revista *Latin Finance*.

Esta empresa está llevando a cabo un proceso de expansión internacional que satisface las previsiones, tanto del modelo de Uppsala, cuanto del modelo de Vernon. La primera se hace evidente cuando la empresa conduce su proceso de internacionalización de manera evolutiva, por medio de ascensión del compromiso internacional, tras adquirir la experiencia anterior, por medio del mercado interior y de las exportaciones. El punto de inflexión entre las dos se encuentra en la teoría del ciclo del producto de Vernon, pues la empresa en cuestión, ha podido crear y sostener ventaja competitiva y estar entre las mejores competidores del mundo en un campo concreto.

6.5.7. ARTECOLA

Fundada en 1948 bajo la denominación Fábricas de Tintas e Colas Ltda, la empresa ha sufrido otras alteraciones hasta llegar, en 1979, al nombre por el cual hoy es

conocida, Arteccla.⁵⁶⁹ En 1963 comienza a operar la Fábrica de Calzado Andarsa y en 1965, se da el inicio de la producción de adhesivo sintético.

La actividad desarrollada por Arteccla Química está relacionada a adhesivos y lamidos especiales para aplicaciones en distintos mercados, como los ramos de: calzado, muebles, papel y embalajes, automotor y construcción civil. La empresa está presente en Brasil, China, México, Colombia, Perú, Chile y Argentina. En Brasil, actúa con las marcas Arteccla y Afix.

En 1988 es creada la Fundación Xavier Kunst. Además de la primera elaboración estratégica de la empresa y la inversión directa extranjera, que se ha dado, a través del desarrollo de las primeras actividades en Argentina, en 1997.

En el 2000, Arteccla inicia sus actividades en Chile y en México, esta segunda, por medio de *joint venture*. En 2003, se da inicio en las operaciones en Perú, centro de distribución que actúa en el mercado de calzados. Y en 2004, se establece en Colombia. En 2008, Arteccla adquirió la empresa Probst S/A en México, además del control Accionario de la MVC Componentes Plásticos Ltda.

En 2010 fue la primera industria química en Latinoamérica en obtener la calificación ISO 9001. En 2012 la empresa pasa por un proceso de revisión de arquitectura de la marca y organización de negocios, lo que culmina en 2013, con la creación de Artesol, por medio de un *joint venture* con China, en la fabricación de polvo de adhesivo.

Empresas Arteccla es una marca que firma la innovación de tres empresas - Arteccla Química, Arteflex y MVC. Tres negocios diferentes, unidos por la misma manera de pensar: utilizar la innovación para diferenciarse y generar resultados únicos.

La MVC Soluções em Plásticos, es líder en el mercado de plásticos de ingeniería. Con tecnologías enfocadas en los mercados de transporte, automotor, construcción civil y de energía eólica, suministra soluciones para empresas del mercado

⁵⁶⁹ <http://www.empresasarteccla.com.br/home/>

nacional e internacional. Presenta las marcas MVC Automotive, MVC Components, MVC Building, MVC Extrusion e MVC Wind Power.

La empresa Arteflex produce equipamientos de protección individual, que combinan calidad y tecnología de punta capaces de garantizar la protección de sus clientes, además, actúan con marcas Arteflex, Polistep y Vichi de calzados de seguridad.

El análisis teórico de sobre el proceso de expansión internacional, también se ha dado conforme explica Hymer, a cerca de las teorías de las organizaciones, visto que la empresa había pasado por un proceso evolutivo en las áreas en las cuales esta actuaba. Paralelamente, había hechos refuerzos vía transformaciones - del sector de calzados para el de adhesivos sintéticos - para consolidar sus conocimientos y diferenciación, bien como, evolucionado en su estructura organizacional para poder gestionar el proceso de innovación de la empresa.

6.5.8. METALFRIO

Metalfrío Solutions⁵⁷⁰ actúa en el mercado de refrigeración comercial. Sus principales clientes son marcas mundiales y regionales de bebidas, helados, alimentos y comercio minorista, ofreciendo soluciones personalizadas que hacen la diferencia en la exposición de los más variados productos en su punto de venta.

La historia da Metalfrío está entrelazada con el propio surgimiento y desarrollo de la industria de refrigeración comercial en Brasil. La empresa fue creada en 1960, para producir componentes de sistemas de refrigeración, pero luego, cambio su foco, para atender la demanda específica de fabricantes de bebidas y helados, que hasta aquel momento, fabricaban cada cual, sus propios equipamientos.

En 1989, la fabricante de electrodomésticos Continental 2001, una de las líderes brasileras en fogones para uso doméstico, adquirió participación mayoritaria en Metalfrío. Dos años después, el grupo alemán Bosch Siemens Hausgerate, adquirió la

⁵⁷⁰ <http://www.metalfrío.com.br/site/brasil/es/home/home.aspx>

Continental 2001 y el restante de la participación en el capital social de Metalfrio. Esta pasó a ser una división de la BSH, que hizo fuerte inversión para tórnala la primera unidad industrial ecológicamente proyectada en su sector en Latinoamérica. A partir de 2000, BSH decidió transformar Metalfrio en una empresa independiente y, para tal, constituida como una subsidiaria denominada Metalfrio Solutions Ltda., a finales de 2001, con la transferencia de todos los activos a esta empresa.

En 2004, Metalfrio fue vendida por la BSH, momento en el cual se inició una nueva fase en la historia de la empresa. Con el objetivo de tornar la una de las líderes mundiales del sector de refrigeración comercial Plug-In até 2010, los nuevos accionistas iniciaran un proceso de crecimiento acelerado, focalizado en la ampliación de las márgenes de rentabilidad con incentivos apropiados para funcionarios, reducción de costos, aumento de eficiencia de la cadena de valor e innovación de productos, en la aceleración del desarrollo, internacionalización del grupo y en la aplicación de mejores prácticas de gobernanza corporativa.

La empresa pasó a priorizar la generación de valor y el incremento de los resultados, que ha sido obtenido a través del direccionamiento de los negocios para productos y clientes de mayor rentabilidad.

Su actividad a nivel internacional se da a partir de 2005 en el mercado europeo, además de iniciadas negociaciones para establecer en Turquía una unidad industrial para la fabricación de refrigeradores destinados al mercado europeo, al cual fue concretada en 2006, con la creación de *joint venture* con el grupo OzLider.

En 2006, Metalfrio adquirió activos localizados en Dinamarca y Rusia anteriormente pertenecientes à Caravell/Derby, parte de uno de los grupos más tradicionales de este sector en el mundo. En este mismo año, fue inaugurada una nueva Plataforma industrial en Três Lagoas, en el Estado de Mato Grosso do Sul, con el objetivo de adecuar la capacidad de producción para la creciente demanda de los mercados brasileiros y latino americano, además de adquirir activos, incluyendo un centro de distribución en EU de Caravell USA.

Aún en 2006, fue realizada la reestructuración societaria de Metalfrio, visando à la consolidación, de las participaciones societarias detenidas en la Life Cycle y en la Metalfrio Dinamarca, que resultó en la transferencia de activos para Rusia.

En 2007, Metalfrio Solutions Ltda. fue transformada en sociedad anónima en preparación para su oferta pública inicial de acciones, que la tornaron en una empresa abierta para esta ocasión. Momento en el cual también adquirió empresa en México.

Con una capacidad de producción de 1,5 millón de unidades por año, está presente en prácticamente todos los continentes, con 4 unidades industriales estratégicamente ubicadas (Brasil, México, Rusia y Turquía), produciendo equipos con la más avanzada tecnología y con una estructura de distribución global en más de 80 países.

La explicación teórica al proceso de internacionalización de Metalfrio, se ha realizado de forma gradual, de acuerdo con las previsiones de la teoría del ciclo de vida del producto desarrollada por Vernon, además de las fases de desarrollo propuesta por Johanson y Wahlne, pues se comienza produciendo para vender en el mercado nacional. Posteriormente, se busca mercado extranjero para aumentar la venta y con ello, aprovechar economías de escala, acuerde con la teoría propuesta por Vernon.

6.5.9. CZM

La empresa CZM,⁵⁷¹ posee 40 años de experiencia, es una proveedora de soluciones inteligentes en equipamientos para fundación, con una amplia gama de modelos, en sus diferentes aplicaciones: pozos perforados, CFA, pilotes hincados con hidráulica martillos, pilotes secantes, micropilotes, anclaje.

CZM es el mayor fabricante mundial de equipos de perforación CFA, gracias al mecanismo de torsión revolucionario y patentado "Bottom Drive CFA". Sus

⁵⁷¹ <http://www.czm.com.br/website/>

máquinas de barra Kelly son actualmente, la preferencia de algunos de las grandes empresas de la Fundación de los EU.

Es líder en el mercado brasileño, también exporta máquinas para diversos países en el mundo. Conocida tradicionalmente por proyectar, desarrollar y fabricar modelos innovadores con calidad, la CZM ofrece varias opciones de equipamientos para las más diversas aplicaciones en fundación.

Esta empresa cuenta con una vasta línea de productos, que varía de equipamientos portátiles a los montados sobre camiones, mini-esteras, excavadoras y guindastes.

Actualmente, y en busca de la excelencia en la fabricación de sus equipamientos, en el atendimento al cliente y en el posventa, la CZM hace inversión en infraestructura y en su capital humano, realizando acciones de mejorías en el proceso productivo, cursos y entrenamientos.

Esta empresa cuenta con el apoyo estadual, por medio del gobierno de Minas Gerais y financiamiento público, a través del Banco de Desenvolvimento de Minas Gerais.

Su internacionalización se ha dado a través de las operaciones de dos industrias, una en Savannah, en el Estado de Georgia, EU, y otra en Contagem, en el Estado de Minas Gerais, Brasil, desde donde se exporta a más de 25 países.

La empresa posee tres líneas diferentes de actuación. La línea de producción Blaze Equipment, que posee distribución autorizada en EU, en los estados de: Texas, New México, Luisiana, Arkansas y Oklahoma. La AGD Equipment Limited, que posee distribuidora autorizada en Reino Unido. Y la Multiservicios – XCMG, con distribuidor en América Central, en los países: Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Honduras.

En cuanto a la explicación teórica al proceso de internacionalización de CZM, se observa que esta empresa está realizando un proceso de expansión internacional que satisface las disposiciones del modelo de Porter, analizado en el

capítulo 2, vez que es la estrategia empresarial que define la elección de los sectores en los que va a competir la empresa y la forma en que va a entrar en ellos, la estrategia competitiva consiste en “ser diferente.” Las innovaciones realizadas en CZM no se limitan a crear nuevos productos y procesos, pero originan toda una serie de nuevas actividades, afectando todos los segmentos económicos y alterando, de este modo, la estructura de costos de los medios de producción e distribución.

6.5.10. JBS

Brasil es el principal exportador en el mercado mundial de carne bovina, siendo que São Paulo, se destaca como el mayor exportador y segundo mayor productor nacional del producto.⁵⁷² Varios factores contribuyen para el aumento de las exportaciones brasileiras de carne bovina, como: el alto índice de consumo mundial per cápita, la cualidad y precocidad del rebaño brasileiro, aspectos sanitarios y el cambio favorable a las exportaciones. Asimismo, con los efectos de la globalización, las empresas vienen insertándose en ambientes competitivos procurando ampliar su participación en los mercados, tanto nacional cuanto internacional. En este contexto, muchas empresas buscan alternativas estratégicas y programas de acción aspirando ventajas competitivas, mejores desempeños, y hasta la propia supervivencia en el mercado en que están inseridos.⁵⁷³

El origen de la JBS remonta a los 1953, cuando su fundador, José Batista Sobrinho, empezó las operaciones en una pequeña planta con capacidad de procesamiento de cinco reses por día, en la ciudad de Anápolis, en Goiás, región Centro Oeste de Brasil. La empresa JBS es una de las mayores multinacionales brasileiras en el área de alimentos, se dedicando a la producción de carne bovina y de cerdo in natura y resfriada, carne bovina industrializada, además de los subproductos bovinos y de carne de cerdo.

⁵⁷² FILHO, H. M. et. al. (2010). *Análise da competitividade da cadeia produtiva da carne bovina do Estado de São Paulo*. Informações Econômicas, SP, v.40, n.3.

⁵⁷³ OLIVEIRA, S. V.; et.al. (2009). *Economia e estratégias no ramo frigorífico: um estudo de caso*. In: Anais... SOBER 47^a Congresso, Porto Alegre.

Su estructura productiva cuenta con plantas instaladas en los cuatro principales países productores de carne bovina – Brasil, Argentina, EUA e Australia. Siendo las operaciones de la JBS estructuradas como dos segmentos: División Alimentos Brasil: Argentina, EUA, Australia y División Transporte. La División Alimentos Brasil produce una amplia línea de industrializados y de cortes nobles de carne in natura con grande penetración en el mercado brasileiro e internacional

La División Alimentos Brasil produce una amplia línea de cortes industriales y de carne de primera in natura, con gran penetración en los programas de control de mercado nacionales e internacionales, es decir, a través de los Programas de controle para Limpieza e Higienización (PPHO): - Procedimiento Padrón de Higiene Operacional), Entrenamiento de Personal (*Good Manufacture Practice (GMP)*), Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control (*Hazard Analysis and Critical Control Point (HACCP)*), además del Programa de Calidad Total, que son realizados permanentemente para asegurar la cualidad de los productos.

En la División Alimentos Argentina se encuentra la Swift Armour S.A. que fue fundada en 1907 y participó en 1996 del programa NFPA-SAFE, de *National Food Processor Association*, se tornando el primero frigorífico de Argentina a cumplir las normas establecidas por la ISO 9001:2000, en todo o su proceso productivo. Esta empresa fue adquirida por la JBS en 2005 y actualmente se denomina JBS Argentina, siendo formada por 6 Unidades Industriales: Rosario, Venado Tuerto, São José, Ponte Vedra, Berazategui e Col-Car, a parte de una unidad industrial de embalajes en lata, localizada en Zárate.

En 2007, JBS se consolidó como la mayor empresa del mundo en el sector de carne bovina con la adquisición de Swift & Company, en los Estados Unidos y en Australia. La empresa alcanzó, también, la marca de primera del mundo en capacidad de abate – 51,4 mil cabezas por día. Con la nueva adquisición, JBS ingreso en el mercado de carne de cerdo, presentando un expresivo desempeño. Con grande capacidad de abate, JBS se tornó la tercera mayor empresa de carne de cerdo en los EU. La adquisición aumentó el portfolio de la empresa al incluir los derechos sobre la marca Swift en nivel mundial. En la sede de Australia, existen 4 unidades de abate y 4 de confinamiento de bovinos instaladas. La JBS Australia mantienen relaciones

comerciales con más de 30 países, con destaque para la actuación en la costa del Pacífico y América del Norte.⁵⁷⁴

Para dar soporte a las operaciones en todos los procedimientos, la empresa desarrolló una estructura propia de logística, que optimiza desde la búsqueda del ganado en las unidades suministradoras, hasta la distribución de los productos en territorio nacional, a parte del transporte de container a los puertos para exportación. Además, esta división también se encarga del desarrollo de los mecanismos de control de costes y de economía de escala para optimizar la operación.

De este modo, la explicación teórica para la internacionalización de la empresa JBS, ha sido realizada por medio del modelo de Porter, donde utiliza la economía de escala de producción, pues desarrolla un proceso de modo a alcanzar la máxima de los factores productivos involucrados en el proceso, en la búsqueda de bajos costes de producción y/o incremento de bienes y servicios.

Dicha ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo. La ventaja competitiva se crea y mantiene a través de un proceso muy localizado. Las diferencias de una nación en valores, cultura, estructuras económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo.

6.5.11. MAGNESITA REFRAATÁRIOS

Magnesita,⁵⁷⁵ fue creada en 1939 después del descubrimiento de depósitos de magnesita en Brumado, en Bahía. Sus actividades industriales comenzaron en 1944, en Contagem, Minas Gerais. Con la producción de refractarios aluminosos y silicio-aluminoso. A partir de 1948, produciendo también magnesianos y cromo-magnesianos.

⁵⁷⁴ ALMEIDA, P.F. (2011). *Estrutura organizacional e estratégias competitivas: um estudo de caso do frigorífico JBS-Friboi*. XI Safety, Health and Environment World Congress. Brasil.

⁵⁷⁵ <http://www.magnesita.com.br/>

Se dedica a la minería, producción y comercialización de una línea de más de 13 mil tipos de materiales refractarios, monolítica y ladrillos convencionales finos de porcelana. Los productos se utilizan principalmente por los fabricantes de acero, cemento y vidrio para revestir equipos que operan a altas temperaturas.⁵⁷⁶

La capacidad de producción de refractarios es superior a 1,4 millones de toneladas al año, distribuidos entre sus 28 plantas industriales y de minería en Brasil, Alemania, China, Estados Unidos, Francia, Bélgica, Taiwán y Argentina.

A partir de 1960, Magnesita S.A. adquirió y fundó empresas para la fabricación de insumos para la elaboración de lingotes, fabricación de hormigón refractario, producción de granos electro fundidos, entre otras. Estas empresas emplean la materia prima obtenida en Brumado para la fabricación de refractarios básicos, que utilizan también los productos de las centrales de sinterizados. En la misma década, la empresa promovió la apertura de capital de la empresa, con la negociación de sus acciones en la Bovespa.

En la década del 90, fue inaugurada la terminal portuaria en Aratu, Bahia, de donde Magnesita exporta magnesio sintetizado.

En 2007, Rpar Holding S/A adquirió el control de Magnesita S.A. Por medio de un Acuerdo de Accionistas, firmado en 2008, fue aprobada una reestructuración societaria involucrando a Rpar Holding S/A, a Partimag S/A y a Magnesita S.A. La reestructuración tuvo el objetivo de promover el agrupamiento de las tres empresas en una única compañía abierta, con estructura simplificada, alineando y consolidando el interés de todos los accionistas del Grupo. El nuevo diseño proporcionó la creación de Magnesita Refratários S.A. y su inclusión en el Nuevo Mercado de la Bolsa de Valores de São Paulo – Bovespa, en 2008.

En 2008, Magnesita celebró el contrato para la adquisición de la totalidad de las cuotas representativas del capital social de Insider – Insumos Refratários para Siderurgia Ltda., empresa productora de refractarios monolíticos y premoldeados de alta

⁵⁷⁶ ARRUDA, C. (2011). *Caso de Inovação. Magnesita Ecobusiness*. Nova Lima: Casos FDC. CF1107

tecnología y con sede en la ciudad de Coronel Fabriciano (MG). Además, en el mismo año, adquirió a LWB Refractories, empresa alemana líder en el mercado de refractarios básica y productos dolomíticos⁵⁷⁷ de alto valor agregado. Con fuerte presencia en los mercados europeo, norteamericano y asiático, LWB mantiene relaciones de largo plazo con los principales productores de acero inoxidable y de aceros largos, así como también otras siderúrgicas con acerías eléctricas e integradas.

La Compañía inició, en 2009, la exportación de soluciones basadas en el modelo de acero vaciado o CPP (*cost per performance*). Se trata de un modelo de negocio en que la remuneración está relacionada directamente al desempeño del cliente y no a la práctica usual del mercado, que paga por el volumen (en toneladas) de refractarios vendidos.

Magnesita es el tercer mayor productor de refractarios del mundo y líder en el mercado soluciones integradas para sus clientes. Actualmente, la multinacional opera bajo el modelo de negocio Coste por Rendimiento (CPP), desarrollado en la década de 1990. Esta es una solución innovadora donde la remuneración es directamente cliente en relación con el rendimiento en lugar del volumen vendido de refractarios. Esta empresa busca la calidad y durabilidad de sus productos, y garantizar una mayor productividad para el cliente y menos residuos. Por lo tanto, el valor de su producto pasa a ser medido por la eficiencia de producción y no por la unidad o el cliente en peso.

Asimismo, fue la primera empresa en refractaria en implementar este modelo de negocio, ahora común en todo el mundo. Posee sus propias minas, con una amplia variedad de recursos naturales para seden explotados y una inversión fuerte en pesquisa, desarrollo e innovación para la explotación, tratamiento e mejoría de estos recursos, y tiene como meta, llegar a 90% de verticalización en materia prima.⁵⁷⁸

La Ley Federal n° 12.305, publicada en 2010, por el instituyo la Política Nacional de Residuos Sólidos, estipuló la normativa sobre esta área. Sin embargo, en 2004, anticipándose a la nueva legislación, Magnesita hizo inversión en tecnologías y optimizó su proceso productivo para atender a la utilización racional, siguiendo el orden

⁵⁷⁷ Dolomía: roca sedimentaria de origen químico.

⁵⁷⁸ OP. CIT. 576

de prioridad de no-generación, reducción, reutilización, reciclaje, tratamiento y disposición final, ambientalmente adecuada, de los residuos.

Actualmente, esta empresa es la única de Brasil que proporciona este servicio de logística reversa, preservando la tecnología, cualidades y la seguridad de los materiales, además de la labor de reducción de impactos ambientales y en el incremento de la sustentabilidad de la cadena productiva.

De este modo, el modelo teórico utilizado por Magnesita Refratários, en su proceso de internacionalización, es el desarrollado por Hymer y Kindleberger, a través de su teoría de la ventaja monopolística, pues la empresa ha buscado una ventaja competitiva exclusiva en su área de actuación.

6.5.12. MINERVA FOODS

Minerva Foods,⁵⁷⁹ fundada en 1957 en Barretos, Sao Paulo, es una empresa de referencia global en la producción y comercialización de carne vacuna, cuero, exportación de ganado vivo y derivados y en el procesamiento de proteínas vacuna, porcina y aves. Al ser una de las empresas líderes del segmento en Latinoamérica, Minerva Foods mantiene una posición privilegiada en el mercado internacional y exporta a más de 100 países en los cinco continentes.

En 2008, promovió la adquisición del frigorífico Lord Meat, en Goiás, con capacidad actual de abate de 500 cabezas/día. En este mismo año, la empresa empieza con su actividad a nivel internacional, por medio de la adquisición del frigorífico Friasa, en Paraguay, con capacidad de abate de 700 cabezas/día.

En 2009, con la inauguración de la planta de cooked frozen en Barretos, siendo la primera unidad productiva de Minerva Dawn Farms, fruto de la *joint venture* entre Minerva S.A. y la Dawn Farms Foods. Actualmente Minerva S.A. es propietaria de 100% de las acciones de Minerva Dawn Farms. La unidad productiva es una de las

⁵⁷⁹ <http://portal.minervafoods.com/es>

mayores del país en el procesamiento de carne para productos industrializados. Además del inicio das actividades en Rolim de Moura (RO).

En 2011, la Minerva Foods realiza la adquisición del frigorífico PUL, en Uruguay, con capacidad de abate de 1.400 cabezas/día. En el año posterior, empieza sus actividades en Paraguay.

En 2013 se produce la apertura de dos nuevos centros de distribución brasileiros. Asimismo, en este año el International Finance Corporation (IFC) tornó se accionista de la Corporación adquiriendo 3% del capital. En noviembre de 2013, la Compañía anunció la adquisición de dos plantas de abate de bovinos de la BRF, concretizando así, un movimiento estratégico importante, de expansión de sus actividades para o estado de Mato Grosso.

En 2014, realiza nueva adquisición del Frigorífico Carrasco, en Uruguay. Además de la compra del Frigorífico en Janaúba, Minas Gerais, en conclusión de la adquisición e inicio de las operaciones de las unidades de Várzea Grande y Mirassol D'Oeste, Mato Grosso.

En 2015, la adquisición de 100% de la Red Cárnica S.A.S y 100% de las acciones de la Red Industrial Colombiana S.A.S (juntos frigorífico Red Cárnica), en Colombia. Además de la firma en un contrato entre FRIGOMERC S.A e DIGNA S.A. para alquiler de una planta de procesamiento y abate de bovinos (frigorífico Expacar), localizada en la ciudad de Asunción, en Paraguay.

Actualmente, Minerva Foods opera quince plantas de faena y deshuese, 11 ubicadas en Brasil, 2 en Paraguay y 2 en Uruguay. La capacidad de trabajo es de 15.880 cabezas de ganado por día y de deshuese de 18.886 cabezas por día. Además de, poseer una planta de procesamiento de proteínas (vacuna, porcina y aves), llamada Minerva Fine Foods. La Compañía opera trece centros de distribución, siendo 11 ubicadas en Brasil y dos en Paraguay. La Compañía también posee oficinas comerciales internacionales en los países a continuación: Argelia, China, Chile, Colombia, Estados Unidos, Italia, Irán, Líbano y Rusia.

La explicación teórica al proceso de internacionalización de esta empresa, se ha realizado de forma gradual, de acuerdo con las previsiones de la teoría del ciclo de vida del producto desarrollada por Vernon, además de las fases de desarrollo propuesta por Johanson y Wahlne, pues se comienza produciendo para vender en el mercado nacional. Posteriormente, se busca mercado extranjero para aumentar la venta y con ello, aprovechar economías de escala, acuerde con la teoría propuesta por Vernon.

6.5.13. VOTORANTIM INDUSTRIAL

El Grupo Votorantim⁵⁸⁰ fue creado a partir de una fábrica de tejidos, fundada en 1918, en la ciudad de Votorantim. Desde entonces, ha diversificado las actividades y se ha mantenido en constante crecimiento, actualmente es uno de los mayores grupos económicos brasileros actuando en cemento, celulosa, papel, aluminio, zinc, níquel, aceros largos, filmes de polipropileno biorientado, especialidades químicas y zumo de naranja, bien como, actuación en el sector financiero, biotecnología y tecnología de información.

En 1935, dio el primer paso hacia la expansión, mediante la adquisición de la Compañía Nitro Química. Veinte años después, le siguió la inauguración de la Compañía Brasileña de Aluminio (CBA), que fue la primera industria del sector a actuar en el Brasil.

La Votorantim Cementos nació en 1936, con la fábrica Santa Helena, localizada en el interior de São Paulo. Actualmente es un holding con fábricas en Brasil y en el exterior.

Al final de la década de 1980, prosiguiendo la estrategia de crecer de forma consistente y diversificada, el Grupo Votorantim empezó a invertir en papel y celulosa. Tres años más tarde, ingresó en el sector financiero con la creación del Banco Votorantim.

⁵⁸⁰ <http://www.votorantim.com.br/pt-br/paginas/home.aspx>

La internacionalización del grupo Votorantim empezó en el año 2001, y se ha centrado en la manufactura de cemento y operaciones de minería. Con la finalidad de manejar el continuo crecimiento de las operaciones en diversas áreas, se creó el *holding* Votorantim Participaciones. En este mismo año, el grupo Votorantim es el cuarto mayor grupo empresarial privado do Brasil, y actualmente está presente en 24 países.

La empresa también efectuó la compra, en 2001, de St. Mary's Cement Inc., una de las principales productoras de cemento y otros materiales de construcción de Canadá. Otras adquisiciones siguieron en el mercado de cementos especialmente en América del Norte. Actualmente, Votorantim Cimentos tiene operaciones en Bolivia, y Votorantim Metais produce acero en Colombia y tiene una operación de minería de zinc en Perú.

La empresa busca la ventaja competitiva basada en una serie de principios, de conformidad al modelo desarrollado por Porter. Además este modelo guarda cierta semejanza al paradigma eclético de Dunning (capítulo 2.2.5), pues las ventajas de propiedad a que este se refiere abarcan las ventajas competitivas identificadas por Porter. Aún que él prefiere la denominación de ventajas monopolísticas más que competitivas.

6.5.14. TUPY

El origen de Tupy también se asocia al desarrollo de la industrialización brasilera, con nacimiento en la ciudad de Joinville, Santa Catarina. Fundada en 1938, utilizando conocimientos rudimentarios de fundición de hierro maleable, en la fabricación de conexiones, entonces conocidas en el país apenas por la importación. No obstante, no disponer de recursos de laboratorios o de manuales que le indicasen la fórmula (originalmente descubierta en 1630, en Inglaterra), todo fue realizado en base de la tentativa y del error, hasta que, en 1935 se obtuvo la composición correcta. Tres años después, en las mismas instalaciones de una antigua oficina, las primeras

conexiones con la marca TUPY comenzaron a ser fabricadas. En 1941, recibieron el atestado de similitud a la formula extranjera.⁵⁸¹

La década de 1970 marca también el inicio del proceso de internacionalización de TUPY, empezando con la exportación de conexiones para países de América del Sur y Europa, la empresa se establece en 1976 en Estados Unidos, en el siguiente año, en Alemania.

En 1981, con la estagnación económica por la cual pasaba Brasil en aquel momento, además de la excesiva diversificación de los negocios de la empresa, que aparte de fundición también incluían los sectores químico y plástico, la empresa pasa por dificultades que se reflejan en las próxima décadas.

Iniciando en 1991 una gestión profesionalizada, en 1995, la empresa deja de ser un emprendimiento familiar, y su control accionario se entrega a un grupo de fondos de pensiones y de bancos, solución de capital encontrada para hacer frente al excesivo endeudamiento en el cual se encontraba. En aquel mismo año, la Tupy adquiere la Sofunge, fundición cautiva de la Mercedes-Benz de Brasil. En este momento, sus negocios son focalizados en su *core-business*, fundición, la empresa pasa a concentrar todos sus esfuerzos en la ampliación de las exportaciones, consolidando se en el mercado externo como competidora global junto al sector automotor.

En 1996, aparte de los productos brutos, la Tupy empieza a ofrecer a sus clientes los servicios de mecanizado. En 1998 adquiere una unidad de fundición en Mauá, en el Estado de São Paulo, al mismo tiempo en que moderniza y expande el parque fabril de Joinville. En 2000, se da la implantación del Sistema de Gestión Ambiental, que exigirá inversiones en varias frentes, de forma a gestionar el impacto sobre el medio ambiente de los procesos productivos de la empresa, en conformidad con la legislación correspondiente. La primera certificación por la ISO 14001, es obtenida en 2001. En este mismo año, domina el proceso de utilización de hierro fundido vermicular (*CGI – Compacted Graphite Iron*), para la producción en larga escala de

⁵⁸¹ <http://www.tupy.com.br/portugues/empresa/historia.php>

bloques de motor y firma el primero contrato para suministro de estos productos a Ford, en Reino Unido.

En 2003, los accionistas controladores deciden reformular la administración de la empresa, y establecen como prioridades, la reestructuración de la deuda y la reorganización de la estructura, condiciones esenciales para suportar el desarrollo experimentado en los siguientes años. En 2004, esta es destacada por recibir el Premio Finep de Innovación Tecnológica, por el dominio del proceso de fabricación de componentes en hierro fundido vermicular.

Con el fuerte crecimiento de la economía mundial, en los tres años subsecuentes, la empresa se beneficia, mismo delante de limitaciones decurrentes de la reestructuración de la deuda, concluida en 2003, alcanzando resultados que le conferirán posición de destaque en su área. Esta circunstancia motivó accionistas controladores a reforzar la confianza en la empresa, representadas sobre la forma de conversión de acciones en debentures, en 2007.

En 2008, coincidiendo con sus 70 años, la empresa – totalmente recuperada financieramente – anuncia inversiones de R\$ 420 millones, destinados a la modernización de sus unidades productivas, al aumento de capacidad de producción, a la ampliación de los servicios de mecanizado y mejoras ambientales. En 2011 vuelta a hacer inversiones, pero estas fueran destinadas a la ampliación de capacidad de producción, adecuaciones tecnológicas, automatización, infraestructura, logística y medio ambiente.

Con el objetivo de ampliación de la capacidad productiva la Tupy inauguró en 2012, en Joinville, nueva fábrica de bloques y cabezotes para motores, utilizando tecnología de punta, denominada Fundação C. Sus productos destinan se a la industria automovilística mundial, principalmente para uso comercial, agrícola y vehículos pesados.

El proceso de internacionalización se inició en 2012, en que la empresa concluyó el proceso de adquisición de dos empresas en México: la Cifunsa Diesel y Technocast, ambas especializadas en fabricación de bloques y cabezotes de motores y

pertenecientes al Grupo Industrial Saltillo (GIS). Estas adquisiciones significan la primera base productiva de Tupy en el exterior y sumaron 312 mil toneladas a su capacidad de producción anual, transformando la empresa en el mayor fabricante global de bloques y cabezotes de motor. La operación también amplía la presencia de Tupy en el segmento de componentes para motores de máquinas agrícolas, de construcción y minería.

La explicación teórica al proceso de internacionalización de la Tupy, se ha dado de forma gradual, de acuerdo con las previsiones de la teoría del ciclo de vida del producto desarrollada por Vernon, además de las fases de desarrollo propuesta por Johanson y Wahlne, pues se comienza produciendo para vender en el mercado nacional. Posteriormente, se busca mercado extranjero para aumentar la venta y con ello, aprovechar economías de escala, acuerde con la teoría propuesta por Vernon.

6.5.15. TAVEX/SANTISTA

La empresa Tavez/Santista se creó inicialmente en 1905, para fabricar bolsas para empaquetar la producción de harina de trigo de su Moinho Santista, en Santos, Sao Paulo, y fue la primera empresa del Grupo Bunge en Brasil. La producción textil empezó en 1920, con la inauguración de la planta en Tatuape, zona leste de São Paulo. El negocio se expandió rápidamente, y fue renombrado para Fábrica textil Tatuape SA, en 1929. La historia de esta empresa acompaña a la historia industrial de este sector en Brasil.

Bajo la marca Santista, Bunge colocó en el mercado las primeras sabanas industrializadas a principios de 1950, cuando gran parte de las familias brasileras todavía tenían el hábito de consumir piezas artesanales. La llegada y la rápida aceptación de las sabanas Santista marcaron un cambio de un hábito arraigado.

También fue pionera en la producción de rollos de tela de ancho 1.60 metros (entonces eran 0,90 m), lo que significó una enorme ganancia la producción de la ropa nacional. En 1956, la empresa hace nuevos cambios con el lanzamiento de telas

producidas especialmente para los uniformes. En este momento, gran parte de la industria y el comercio nacional, aún no proporcionaban uniformes para sus empleados.

Con la adquisición de varias empresas en el Estado de Sao Paulo, y posteriormente a otros estados, como en 1967, como fábricas en Pernambuco. La internacionalización de la empresa se dio con la entrada en 1990, en Argentina, por medio del control de Grafa SA, empresa textil tradicional en el país.

En 70 años de actividad, Bunge produce materia prima para prácticamente todas las ramas del sector textil. Cuando decidió retirarse en 2003, la transferencia de sus acciones Santista Textil a São Paulo Alpargatas y el Grupo Camargo Correa. En 2003, el grupo Bunge cierra su participación en el sector textil, decidiendo concentrar su actuación mundial en tres áreas complementarias: fertilizantes, granos y oleaginosas – y vende su participación en Santista Têxtil, al grupo Camargo Correa y para São Paulo Alpargatas.

En 2006, la empresa española Tavex, primer productor de denim (tela para vaqueros), y la brasilera Santista, primer productor en Iberoamérica, han acordado su fusión para crear la primera compañía mundial de este sector. Su objetivo es controlar en tres años el 15% de la producción mundial.

Los pantalones vaqueros son, junto con la Coca-Cola, el producto más globalizado en la actualidad. El consumo promedio mundial de vaqueros es de uno por persona al año, según los datos facilitados por Enrique Garrán, presidente de Tavex.⁵⁸²

La compañía resultante de la fusión contará con 12 plantas de producción en tres continentes (Iberoamérica, Europa y norte de África). Santista aporta siete fábricas (cinco en Brasil, una en Argentina y otra en Chile), y Tavex, cinco (tres en España, una en Marruecos y otra en México), con intención de extender su presencia y actividad comercial en América Central y posteriormente en Asia y Australia.

⁵⁸² http://elpais.com/diario/2006/03/08/economia/1141772414_850215.html

Para realizar la integración de ambas empresas, los dos primeros accionistas de Santista, Camargo Correa y São Paulo Alpargatas, que suman el 81,6% del capital, aportarán su capital a la nueva compañía Santista España, que posteriormente será absorbida por Tavex. Las dos firmas brasileñas controlarán conjuntamente el 59% de la entidad resultante.

En 2015, Santista recupera su marca original. La compañía brasilera, ahora propiedad en su totalidad del conglomerado industrial Camargo Correa, retoma el nombre de Santista Jeanswear, que abandonó tras fusionarse con Tavex en 2006. El cambio de nombre es un paso más en la nueva estrategia del grupo de concentrar su negocio en su mercado local.⁵⁸³

El grupo actualmente trabajan para acabar de definir sus operaciones y para delimitar su espacio en el mercado. Por el momento, la imagen en Internet es confusa, ya que bajo el dominio de Tavex se accede a la nueva web corporativa de Santista.

En cuanto al modelo teórico de internacionalización de la empresa, tanto la teoría comportamental, como el Paradigma Ecléctico contribuyen a interpretar el proceso de internacionalización de Santista, el primero a través de la hipótesis gradualista (desarrollo nacional de las actividades), y la influencia de la distancia psíquica (Argentina, primero país en establecerse), en el comportamiento de la empresa, el segundo, la influencia de las ventajas de propiedad, la internalización y la ubicación, y la evolución de éstos en el tiempo.

6.5.16. WEG

La empresa fue fundada en 1961, en aquel momento denominada Eletromotores Jaraguá. Años más tarde, la empresa creada por un electricista, un

⁵⁸³ <http://www.modaes.es/empresa/20150708/el-gigante-brasileno-del-denim-santista-recupera-su-marca-original-tras-deshacer-la-fusion-con-tavex.html>

administrador y un mecánico cambiaría su razón social para Eletromotores WEG S.A, nombre resultante de la combinación de las iniciales de sus tres fundadores.⁵⁸⁴

La trayectoria de la empresa es caracterizada como la mayor fabricante latinoamericana de motores eléctricos y uno de los mayores en el mundo, WEG actúa en los sectores de comando y protección, variación de velocidad, automatización y procesos industriales, generación y distribución de energía y pinturas y barnices industriales.

Conforme su informe anual (2014), divulgado por la empresa, actualmente la producción se concentra en catorce parques fabriles localizados en Brasil, dos de ellos se encuentra en Jaraguá do Sul, sede de la empresa, tres en Argentina, uno en EU, tres en México, dos en China, uno en Portugal, uno en Colombia, dos en Alemania, uno en Austria, uno en India y cuatro en África del Sur.

Produciendo inicialmente motores eléctricos, WEG empezó a ampliar sus actividades a partir de la década del 80, con la producción de componentes electro electrónicos, productos para automatización industrial, transformadores de corriente y distribución, pinturas líquidas y en polvo y barnices electro aislantes. Cabe mencionar también, que la empresa se está consolidando no solo como fabricante de motores, sino como proveedor de sistemas eléctricos industriales completos.

Desde el año 2002, en las líneas de motores de Alto Rendimiento, la empresa ha desarrollado, un proceso que contribuye a la eficiencia y ahorro de energía de sus clientes.

En 2010, la empresa empezó a la fabricación de aerogeneradores, por medio de una participación más efectiva, visto que, está ya ejercía como suministradora de generadores para turbinas eólicas en Brasil, desde la década de los 90.

En cuanto al inicio y la forma del proceso de internacionalización de la Weg, cabe mencionar que, no se ha encontrado en la página Web oficial, ningún dato que precise estas fechas, encontrando apenas, como antes citado, el número de empresas subsidiarias y los países en los cuales estas están en establecidas.

⁵⁸⁴ WEG (2014). *Relatório Anual Integrado Weg*. Disponible en: <http://www.weg.net/ri/wp-content/uploads/2015/06/Relat%C3%B3rio-Anual-Integrado-2014.pdf>

6.5.17. TIGRE

El Grupo Tigre ha iniciado sus actividades en 1941, y fabricaba peines de cuernos de buey. Solo en 1950 se dio el inicio de la producción de tubos e conexiones de PVC para instalaciones hidráulicas. En 1959 fue pionera en hacer inversión en publicidad. Es líder en la fabricación de tubos, accesorios y complementos en el país y uno de mayor marca Tigre del mundo es un referente en los mercados de tierras, infraestructura, riego e industria.⁵⁸⁵

La empresa Tigre está presente en más de 40 países en todo el mundo, con más de 8.000 empleados y 24 fábricas, 10 en Brasil y 13 en el extranjero. También es reconocida por su cultura de valoración de las personas, siendo identificada, en el puesto 16, como una de las mejores empresas para trabajar en Brasil en 2014.⁵⁸⁶

La primera expansión internacional de la empresa fue realizada en 1977, con la creación de Tubopar en Paraguay. En 1997, la empresa entra en el mercado chileno, a través de la adquisición de la Fanaplas. Otras nuevas empresas fueran creadas posteriormente, como en Argentina en 1992.

En 2000, entra en Bolivia, por la compra de Plasmar. En 2007, fueron instaladas las primeras fábricas de Estados Unidos y Ecuador. En Perú, las actividades empiezan en 2008, con la compra de Plástica, además de nueva unidad en Colombia. La primera *joint venture* fue realizada en Uruguay, con la ADS (Advanced Drainage Systems).

En cuanto al modelo teórico de internacionalización, tanto la teoría comportamental, como el Paradigma Ecléctico contribuyen a interpretar el proceso de internacionalización de Tigre, el primero a través de la hipótesis gradualista (desarrollo nacional de las actividades), y la influencia de la distancia psíquica (Paraguay, primero país en establecerse), en el comportamiento de la empresa, el segundo, la influencia de

⁵⁸⁵ http://www.tigre.com.br/es/institucional.php?rcr_id=7&ctt_id=21&uni=0

⁵⁸⁶ Ranking anual de la Revista Exame.com (2014). Disponible en: <http://exame.abril.com.br/revista-voce-sa/melhores-empresas-para-trabalhar/2014/construcao/>

las ventajas de propiedad, la internalización y la ubicación, y la evolución de éstos en el tiempo.

6.5.18. VALE

Fundada en 1943, la empresa fue conocida por Companhia Vale do Rio Doce, cuyo acrónimo era CVRD. En 2007, la marca y el nombre de la empresa cambian, pasando a ser apenas Vale, nombre por el cual fue conocida en las bolsas de valores. Sus inicios esta entrelazado con el contexto internacional de la Segunda Guerra Mundial, pues esta provocó una fuerte demanda de materia prima y también, al modelo de sustitución de importaciones adoptado por Brasil.⁵⁸⁷

La empresa nació para atender la demanda de los aliados, principalmente de Inglaterra y Estado Unidos. Para que estos países pudiesen garantizar su suministro, a través de la firma en el Acuerdo de Washington, que establecerían las bases para la organización de una compañía de exportación de minería de hierro. Su vasta diversidad de segmentos y sus materias primas dan origen a una grande cantidad de productos, como: edificios, cobertizos, tejas, estructuras de acero, tuberías, accesorios, tuberías, etc... Todos los productos de estos segmentos son homogéneos, pues son sustitutos perfectos, y con esto presentan baja capacidad de diferenciación.⁵⁸⁸

Para fortalecer su posición con la diversificación de productos a un mejor posicionamiento en los mercados internacionales, el camino elegido ha sido la adquisición de otras grandes empresas que operan en la misma zona, pero con diferentes productos a su línea. La recogida de nuevas características permite fortalecer la posición financiera de la empresa.

En un mercado altamente competitivo, con pocas empresas en este sector, las políticas comerciales son altamente inter-conectadas, donde cualquier acción de una

⁵⁸⁷ COSTA, A.D. (2009). *A vale no novo contexto da internacionalização das empresas brasileiras*. (Título original: La Vale dans le nouveau contexte d'internationalization des entreprises brésiliennes). Entreprises et Histoire. Paris: Editions ESKA.

⁵⁸⁸ SILVA, M. (2009). *Estudo de Caso: Estrutura da Organização de Mercado da Vale do Rio Doce*. Artigos. Disponible en: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/estudo-de-caso-estrutura-da-organizacao-de-mercado-da-vale-do-rio-doce/35868/>

empresa afecta directamente a los resultados de las otras. Luego, las ganancias de la Vale dependen no sólo ella, sino también las estrategias de cooperación y de los intereses propios que establecen con sus competidores.⁵⁸⁹

También podemos destacar algunos de los mercados atendidos por estos segmentos son: la construcción, la arquitectura, el urbanismo, la automoción, el transporte, la marina y la industria aeroespacial, la agroindustria, electrodomésticos, envases, las telecomunicaciones, la tecnología y hace que los sectores de logística, como la agricultura, la construcción, acero y combustibles, productos químicos, productos forestales y ornamentales.

Asimismo, después de diez años de privatizada, la empresa se transformó en una de las mayores mineras del mundo y uno de los ejemplos de empresa brasilera con penetración en el mercado internacional. Líder en el minero de hierro, generalmente es la primera en cerrar una negociación de precio con cliente, que servirá de referencia para todo el mercado - conocido como *benchmark* (comparativa), este es el sistema de reajuste, que no es cotizado en bolsas de mercadorías.

Acuerde con el Ranking desarrollado por la consultoría norte-americana Booz & Company, la minería Vale es apuntada como la empresa brasileña que más invierte en innovación en el mundo, por el "Global Innovation 1000 de 2012", que relaciona las mil empresas que más invisten en innovación globalmente.

La década de 60 marcó el inicio de su actuación internacional, con la entrada en Alemania en 1964, y dos años después en EU y Canadá. En 1967 fue incluida entre las seis mayores empresas exportadoras del mundo. Para suplir este aumento de demanda, fue creada una subsidiaria, la Vale do Rio Doce Navegação S.A.

Diferente de la mayoría de las empresas brasileiras, cuya presencia en el mercado externo es reciente, Vale tiene una larga historia de relación con el mercado extranjero, que se inició en el momento de su fundación. Así, la teoría de internacionalización que más se adecua a este caso, se refiere a la teoría de las fases de

⁵⁸⁹ OP. CIT. 128

internacionalización, propuestas por Johanson & Wiedersheim-Paul, pues esta inició sus actividades exportando la totalidad de sus mercadorías.

6.5.19. MARCOPOLO

La compañía Marcopolo es uno de los mayores fabricantes de carrocerías de autobuses en el mundo y recientemente también comenzó a operar en los segmentos de vehículos comerciales ligeros, partes y componentes y productos de plástico. Es líder en Brasil, con una participación de más del 40% del mercado. Marcopolo fue fundada en 1949, en Caxias do Sul (RS), y hoy está presente con plantas propias en Brasil, Portugal, Argentina (temporalmente desactivado), México, Colombia y Sudáfrica, y transferir tecnología a China. En 2007, el 63,6% de la producción total fue fabricado en Brasil y 36,4% fue producido en el extranjero.

Las primeras exportaciones fueran destinadas a Uruguay, de unidades completamente ensambladas (autobuses listos). Sistema conocido como *Completely Built Unit*. En la década de 1970, Marcopolo comenzó a exportar cuerpos completamente desmontados en forma de kits - sistema *Completely Knocked Down* para algunos países de América Latina y África. En este último caso, la empresa ofrece asistencia técnica para el comprador en el montaje de los cuerpos. Las exportaciones a los Estados Unidos comenzaron más tarde, sólo en 1988.

El proceso de internacionalización tuvo inicio con la instalación, en 1991, de la primera fábrica en el extranjero, en Portugal. El objetivo de esta inversión era, por un lado, proporcionar una actualización tecnológica para Marcopolo, ya que Europa era conocida por poseer avanzada tecnología en el área, y por otro, disfrutar de la proximidad a los principales fabricantes europeos como fuente de aprendizaje. Momento en el cual el proceso de internacionalización se acelera, con la adopción de una estrategia de inserción de bloques económicos países miembros regionales, Argentina en 1998, con baja de actividades en 2001, sin previsión de la recuperación;

México en 1999, Colombia en 2000. La fábrica de Sudáfrica, implementada en 2001, es 100% propiedad de Marcopolo.⁵⁹⁰

En 2001, Marcopolo comienza una asociación de producción en China, con la venta de tecnología para Iveco y planea instalar finalmente una planta de ensamblaje. En 2006, realiza una empresa conjunta con el fabricante de coche en la India, Tata Motors, donde la proporción de Marcopolo es del 49% y Tata Motors, el 51%. La producción de la nueva empresa, para atender al mercado indio y para la exportación, es responsabilidad Marcopolo y consiste en una línea diversa: los autobuses interurbanos, urbanos, monovolúmenes y minibuses.

En Rusia fue hecha una *joint venture* con la empresa ha Ruspromauto, líder en el mercado de autobuses, hecho que ha fortalecido las relaciones de Marcopolo, parte de la estrategia de crecimiento en el extranjero, al tiempo que refuerza el prestigio de la marca.

En síntesis, tanto la teoría comportamental, como el Paradigma Ecléctico contribuyen a interpretar el proceso de internacionalización de Marcopolo, el primero a través de la hipótesis gradualista y la influencia de la distancia psíquica en el comportamiento de la empresa, el segundo, en razón de la influencia de las ventajas de propiedad, la internalización y la ubicación, y la evolución de éstos en el tiempo.

6.5.20. EMBRAER

La historia de Embraer remonta siglo XX con los inicios del vuelo propulsado, por medio de su principal precursor Alberto Santos-Dumont.⁵⁹¹ Posteriormente, el General de la Fuerza Aérea, Casimiro Montenegro Filho, que, a mediados de los años 40, concibió y fundó el Centro Técnico de Aeronáutica (CTA), hoy conocido como Departamento de Ciencia y Tecnología Aeroespacial (DCTA), el centro nacional de investigación para la aviación y el vuelo espacial, y el Instituto

⁵⁹⁰ MACADAR, B.M. (2001). *A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo*. Universidade Federal de Rio Grande do Sul.

⁵⁹¹ En homenaje al pionero de la aviación brasilera, el nombre Santos Dumont fue dado al segundo mayor aeropuerto de la ciudad de Río de Janeiro, Brasil, detrás del Aeropuerto Internacional de Galeão.

Tecnológico de Aeronáutica (ITA), inspirado en el Instituto Tecnológico de Massachusetts (Massachusetts Institute of Technology - MIT), de Boston. Su visión llevó al desarrollo de la industria aeronáutica moderna en Brasil.

Embraer, es conocida por una fuerza líder en tecnología e innovación aeroespacial, ha entregado más de 5,000 aeronaves ejecutivas, comerciales y de defensa en sus más de 40 años, que actualmente operan en más de 90 países.

Al final de este año, Embraer inaugura una nueva etapa de su historia, con la entrega del primer avión Embraer 170 a la empresa aérea italiana Alitalia. Este modelo integra una nueva familia de jets con capacidad para entre 70 y 108 pasajeros. El lanzamiento de esta nueva generación de aeronaves lanza a la empresa a una posición destacada en el mercado internacional de aviación, donde la empresa deja de producir exclusivamente jets regionales (de 50 plazas como máximo), para ofrecer también aviones de mayor porte, que rivalizan con los producidos por las gigantes Boeing y Airbus. “Éste es el proyecto más complejo en su desarrollo, es el mayor reto que hayamos encarado”, afirmó Maurício Botelho, presidente de Embraer, con motivo de la presentación del modelo 170 ante la comunidad aeronáutica, en octubre de 2001.⁵⁹²

Después del éxito en la aviación comercial, Embraer comenzó a explorar los mercados de la aviación ejecutiva en el año 2000. En este mismo año, se introdujo el Legacy, construido sobre la misma plataforma del avión regional ERJ 135 de Embraer. Esta aeronave tomó el fuselaje de este avión regional de 37 pasajeros, desarrolló interiores ejecutivos específicamente diseñados, incluido el acceso durante el vuelo a los compartimentos para equipaje más grandes entre los jets ejecutivos del momento, y aumentó su alcance para satisfacer las necesidades del segmento del mercado de la categoría *super-midsize*.

En cuanto al análisis teórico, esta empresa satisface las previsiones del modelo de Uppsala y se encuentra en las fases ya avanzadas del proceso de internacionalización. Además, aquí también se encuentra representada la teoría de la ventaja monopolística, desarrollada por Hymer y Kindleberger, pues la empresa ha

⁵⁹² VASCONCELOS, Y. (2003). *Embraer vuela cada vez más alto*. Pesquisa FAPESP, v. 93. Disponible en: <http://revistapesquisa.fapesp.br/es/2003/11/01/embraer-vuela-cada-vez-mas-alto-2/>

buscado una ventaja competitiva exclusiva a través de un diferente desarrollo de producto en su área de actuación.

6.6. CONCLUSIONES

El capítulo en análisis se ha ocupado del estudio de caso de las empresas multinacionales brasileras, con especial énfasis en cómo esta internacionalización ha pasado de ser apenas pasiva/receptiva, a ser también - de modo inédito en la historia brasileña - una internacionalización activa. Para la correcta construcción de este proceso de investigación, con la debida atención a su validez y fiabilidad, hemos elegido el estudio de casos como método de estudio, con los análisis más recientes que se ha podido encontrar.

Además, se ha visto necesario la inclusión de algunos factores recientes sobre el entorno institucional brasileño, con especial énfasis en sus relaciones internacionales, por medio de un análisis de cómo estas influenciaron la capacidad competitiva de las empresas multinacionales brasileras, frente al actual ambiente de negocios en la región. Exploramos el tema a partir de la literatura existente, con el propósito de ofrecer un cuadro general acerca del tema en cuestión.

El proceso de construcción de conocimiento elaborado en esta investigación, se ha ejecutado siguiendo la metodología cualitativa, en otros términos, inductiva, y sus etapas no son excluyentes sino que operan en un verdadero proceso de raciocinio, de lo particular a lo general, de manera interactiva, sin separar tajantemente la caracterización de la situación, el diseño metodológico, la recolección, la organización, el análisis y la interpretación de los datos, sino que la información se organiza y analiza en forma continua, con el fin de garantizar la representatividad y validez de los datos y orientar, a su vez, la búsqueda de nuevas evidencias que profundicen la comprensión del problema, que lo aclaren o lo caractericen con mayor precisión.

En cuanto a la contextualización del entorno institucional brasiler, cabe destacar inicialmente el significativo papel desempeñado por el Estado, en el momento

de configurar sus diversos modelos de capitalismo nacionales. En estos modelos, la calidad de la acción pública determina en gran medida el desempeño global de sus economías. En el caso de Brasil, el largo camino recorrido hasta este momento, le ha permitido mejorar su capacitación y efectividad a la hora de diseñar y aplicar políticas para afrontar el problema del desarrollo económico, no obstante, aún no haber logrado el éxito esperado, como analizado al largo de esta investigación.

Asimismo, tal como hemos visto en este capítulo, el proyecto de construcción de las estructuras, instituciones, organismos y procesos que configuran las capacidades estatales para favorecer el crecimiento y el cambio evolutivo en una economía nacional está relacionado con la premisa de que el desarrollo económico necesita, más que de la existencia de recurso o de factores de producción favorables de la elaboración estratégica de un programa de acción. Esto significa que, aunque los actores envueltos pueden valorar la importancia de los cambios tecnológicos, sociales, económicos, o del sistema internacional, como factores que pueden actuar a favor del desarrollo económico, la existencia de una estrategia política es concebida como factor fundamental para que éste pueda darse en un determinado país.

En el caso de Brasil, se observa que esta función estatal, proporcionó una facilitación del proceso de internacionalización del país y el fortalecimiento de sus empresas multinacionales. Sin embargo, el proceso de internacionalización brasilera se haya iniciado en la década de 70, sobre todo por Petrobras y Vale do Río Doce (actualmente Vale), este solo consiguió alcanzar un incremento considerable, entre los años constitutivos de la última crisis económica mundial, más precisamente entre los años 2008-2009.

Dicha alianza puede ser verificada en uno de los casos del estudio, la empresa brasilera Vale, que posee una larga historia de relación con el mercado extranjero, e inició su internacionalización en el momento de su fundación. Parte de los recursos necesarios para su constitución fueron oriundos tanto de préstamos internacionales cuanto de préstamos oriundos del gobierno brasilero, comprobando así, los efectos positivos de la alianza publico privada.

En conclusión al apartado destinado a la gestión e innovación en las empresas multinacionales brasileñas, cabe señalar que es preciso perfeccionar el sistema de innovación, con acciones de apoyo a la cooperación entre instituciones de pesquisa y empresa. En paralelo, es necesario dar fuerte apoyo a infraestructura de servicios técnicos y tecnológicos, además de la creación de mecanismos de apoyo en I+D pre competitivo, con modelos institucionales ágiles y flexibles

Conforme estudio realizado por Pacheco,⁵⁹³ el gasto público con I+D es de 0,6% del PIB, no muy distante de los porcentajes de varios otros países. Sin embargo, el desempeño del sector privado es un problema, en este caso, el gasto privado es apenas 0,5% del PIB, un cuarto del estipulado en las principales economías desarrolladas. Confirmando la necesidad de estudio de la gestión del conocimiento aplicada, pues esta posibilita informaciones y parámetros para fortalecer la competitividad de las empresas y aumentar su tiempo de permanencia en el mercado.

Su relevancia en la inversión y generación de innovaciones y actividades de I+D, podrán ayudar a impulsar el avance de la productividad que necesita la economía para su proceso de crecimiento sustentado. Esto implica en la renovación de las bases de la industria brasileña en sectores intensivos en tecnología y construir un tejido industrial innovador, tarea no fácil de ser ejecutada, vez que depende de políticas públicas, además de una coherente coordinación entre actores públicos y privados.⁵⁹⁴

En cuanto al análisis de las empresas seleccionadas, para este estudio de caso, podemos concluir que el rasgo más destacable en todas las seleccionadas, fue el carácter pionero e innovador en el desarrollo de sus respectivas áreas de actuación. Además, en la mayoría de los casos, el análisis teórico ha satisfecho la teoría estudiada en la primera parte de esta investigación, se destacando para tanto, las previsiones del modelo de Uppsala, pues la grande mayoría de las empresas de la muestra, han pasado por fases de desarrollo, y se encuentran, actualmente, en fases ya avanzadas del proceso de internacionalización.

⁵⁹³ PACHECO, C. A.; et.al. (2013). *A política de inovação*. Texto para Discussão. Campinas: IE/UNICAMP, n. 219.

⁵⁹⁴ BAETA, A. M. C.; et.al. (2006). *Financiamento da inovação: uma estratégia competitiva*. Revista Administração em diálogo. v. 8, n. 1.

Además, aquí también se encuentra representada la teoría de la ventaja monopolística, desarrollada por Hymer y Kindleberger, pues la empresa ha buscado una ventaja competitiva exclusiva a través de un diferente desarrollo de su área de actuación.

Finalmente, cabe señalar que el desarrollo de las empresas multinacionales brasileras solo será efectivo si realizado de forma a superar vulnerabilidades estructurales, tanto publicas cuanto privadas, que aún hoy retardan el fortalecimiento del proceso de internacionalización brasileras, como la adopción de políticas a largo plazo, la consolidación de la estabilidad macroeconómica, mediante control de la inflación y disciplina fiscal, de manera a permitir al Estado brasileño la financiación de obras y de proyectos, sobretodo en el campo de la infraestructura física, indispensables a la retomada de tasas más elevadas de crecimiento económico.

CONCLUSIONES

En conclusión a este trabajo de investigación, donde se han analizado las principales teorías existentes sobre de la expansión internacional de las empresas, proceso que se ha dado, tanto bajo el enfoque macroeconómico como el microeconómico, con el fin de contemplar las diversas estrategias que pueden ser adoptadas, desde el comercio hasta la inversión directa. Fundamentalmente, el análisis se ha centrado en la búsqueda de las razones que indujeron a las empresas brasileras a realizar operaciones en países extranjeros.

Además, fueron utilizados los diversos instrumentos y técnicas de investigación desde la exploración, recolección de datos, notas de campo, producto de la observación, las entrevistas y por último la interpretación de los resultados, así como la contrastación de la evidencia empírica obtenida, contra las teorías respectivas que en su momento fueron analizadas y discutidas.

Existen diferentes formas en las cuales una conclusión puede ser presentada, basada en algunos estudios metodológicos, consultados a lo largo de este proceso, entre estos modelos aproximativos, están: a) el que repasa lo realizado siguiendo una estructura capitular; b) el que resume los resultados ya expuestos del estudio empírico, planteando la secuencia recogida en la enumeración de las hipótesis que han sido contrastadas; y, c) el que afronta las conclusiones, respondiendo directamente al cumplimiento de los objetivos de la investigación, cuya estructura, normalmente, se define en la introducción de la tesis. Naturalmente, cada uno de estos tres modelos combina elementos ordenados de los otros, pero presentan claras diferencias en el procedimiento metodológico.

La elección aquí efectuada se ha dado en atención al primer y al último modelo, por entender que la combinación de los dos, es el medio más adecuado para explicitar el cumplimiento de los objetivos marcados al comienzo de esta investigación.

El análisis de la inversión extranjera internacional en una de sus formas más importantes, las empresas multinacionales, han sido objeto de gran interés por parte de

los investigadores, lo cual se pone de manifiesto en la gran cantidad de trabajos que se han realizado, tal y como hemos detallado en el segundo capítulo. Las primeras publicaciones sobre este tema aparecen a mediados de los años 60 y desde entonces se ha ido incrementando cada vez más su importancia. Según Miesenbock,⁵⁹⁵ la razón de este creciente interés se debe a que la mayoría de los países experimentan déficits en sus balanzas de pagos y, por lo tanto, intentan mejorar sus exportaciones para corregir o reducir estos déficits de tal modo que los estudiosos intentan determinar cuáles son aquellos factores clave para fomentar la actividad exportadora, lo que permitirá desarrollar mejores políticas y programas de exportación.

Asimismo, antes de la explicación teórica pertinente a la materia, se ha visto necesario la inclusión de un capítulo referente a la delimitación conceptual de los principales términos necesarios para comprender y explicar dichos fenómenos empresariales (**primer capítulo**). Visto que, resulta ambiguo la aplicación de distintos términos para expresar realidades idénticas, bien como, el empleo de los mismos términos para significados relativamente diferentes, hechos que dificultan la comunicación y la investigación.

De este modo, por medio de una delimitación conceptual rigurosa y compartida de los principales términos que caracterizan esta nueva realidad empresarial, determinamos aquellos términos y conceptos que no explican adecuadamente la compleja realidad actual, empleando una metodología que nos permitió realizar de la forma más acertada al desarrollo del trabajo, en el cual se ha utilizado tanto “multinacionales” como “transnacionales”, pues entendemos seden los términos más actuales para explicar dicho fenómeno.

Tales términos revelan concepciones tanto integradoras cuanto competidoras a respeto de la expansión de la empresa en el mercado internacional. Desde un punto de vista metodológico, se observa la misma diversidad cuanto a los indicadores financieros y no-financieros, utilizados para evaluar el grado en que se encuentra la expansión de la empresa, en términos de su desempeño en el mercado extranjero. Las cifras que indican el volumen o la rentabilidad referentes a los negocios

⁵⁹⁵ MIESENBOCK, K. J. (1988). *Small Business and Exporting: a Literature Review*. International Small Business Journal, v. 6, n 2, p. 42-61.

internacionales, están entre los principales indicadores financieros, designadores de desempeño. Entre los indicadores no-financieros, se destacan aquellos concernientes al alcance geográfico de las operaciones internacionales, por ejemplo, el número de países donde los negocios internacionales son realizados, el número de socios locales y extranjeros, la cantidad de subsidiarias existentes en el exterior y los gastos con P&D. La distancia geográfica entre los países que representan los mercados doméstico y local involucrados en las operaciones extranjeras, es también utilizada como un indicador no-financiero.

El primer capítulo también se ha encargado de una breve distinción conceptual entre empresa transnacional tradicional, y aquellas procedentes de países emergentes (apartado 1.3.1), posteriormente examinada en el capítulo 2, apartado 2.5, donde las principales distinciones de las empresas multinacionales procedentes de países en desarrollo.

Uno de los cuatro objetivos principales de la tesis (*establecer el marco teórico general ecléctico que integre y complemente las distintas perspectivas y enfoques teóricos sobre la internacionalización de empresas*), ha sido cumplimentado tanto en el primer, cuanto en el **segundo capítulo**, pues este trata específicamente de ofrecer una aproximación al fenómeno de la internacionalización de la empresa desde una doble perspectiva, teórica y empírica. Para esto, se hace una revisión de algunas de las teorías más representativas y relevantes a cerca de la internacionalización empresarial - desde las más antiguas hasta los enfoques más modernos.

Aunque relevantes, las distintas teorías del comercio internacional, no se revelan capaces, ni individualmente, ni en su conjunto, de explicar la compleja naturaleza de la internacionalización de la empresa. No obstante, dichas teorías se muestran bastante competentes en explicar las ventajas de localización, necesarias y esenciales en numerosos argumentos relativos a la internacionalización de la empresa. De esta forma, con respecto a la búsqueda de una base teórica sólida y sintética, conforme al segundo objetivo principal de esta tesis (*construcción de un modelo y formulación de hipótesis de pesquisa basadas en la literatura internacional*), se han podido extraer los principales factores clave de localización señalados por los diferentes

autores agrupados en la Teoría del Comercio Internacional y de la Competitividad, pudiendo ser considerados como explicativos de ese ámbito de la internacionalización.

En este sentido, se destaca la capacidad de integración de la teoría del rombo (o del diamante) de Porter, a la que consideramos una aproximación muy cercana a un paradigma de la “teoría del comercio internacional” de nuestros tiempos y que ha sido capaz de recoger las aportaciones de los autores clásicos, reconstruirlas y darles una forma, un modelo, que permite comprender algunos argumentos relevantes en lo relativo a la localización internacional.

Así, podemos concluir que, el conjunto de las distintas teorías analizadas, más que respuestas alternativas, pueden considerarse puntos de vista complementarios, ya que cada uno de ellos parte de concepciones y enfoques diferenciados que pueden ser compatibles entre sí. Creemos que éste es un aspecto clave en el avance científico del tema. Esto es, el reconocimiento de la propia complejidad del fenómeno, su ambigüedad causal y la divergencia en el comportamiento internacional de la empresa como algo característico e intrínseco.

Con relación al objetivo específico (*Facilitar elementos para la comunidad empresarial y administración pública brasileña para que puedan definir acciones conjuntas en el sentido de continuar el fortalecimiento de las transnacionales brasileñas y maximizar sus posibilidades de éxito*), guarda relación con el apartado 2.5.1, que trató las alianzas público privadas.

En este sentido, la existencia de diversos indicadores, como los procesos de apertura, integración y estabilización brasileña, estuvieron entrelazados con movimientos de formación de sociedades entre empresas brasileñas y empresas extranjeras, en los cuales, aparentemente, ocurrió en una estimable escala. Sin embargo, aún existen pocos estudios y análisis empíricos, con relación al proceso de formación y desarrollo de estas alianzas internacionales en el ámbito nacional. Un factor que contribuye para esta afirmación es la inexistencia de estudios que visen al desarrollo de un referencial teórico consistente, que sirva, por su vez, como fundamento para el análisis del proceso de formación de alianzas internacionales.

Un ejemplo de esta alianza puede ser verificado en uno de los casos del estudio, la empresa brasileira Vale, que posee una larga historia de relación con el mercado extranjero, e inició su internacionalización en el momento de su fundación. Parte de los recursos necesarios para su constitución fueron oriundos tanto de préstamos internacionales cuanto de préstamos oriundos del gobierno brasileiro, comprobando así, los efectos positivos de la alianza publico privada.

Asimismo, se ha verificado una asociación significativa entre el tamaño de la empresa y el número de socios internacionales, lo que permitió deducir que las empresas mayores tienden a poseer más socios internacionales, con un mayor conocimiento experiencial sobre el mercado extranjero, hecho que facilita que sus relaciones internacionales sean más efectivas; además de un repertorio más amplio al ajustar sus recursos o comprometer inversiones en una red más estructurada.

El segundo capítulo también ha permitido analizar un objetivo específico (*Obtención de evidencias empíricas sobre la experiencia de internacionalización de empresas multinacionales brasileñas y comparación con multinacionales tradicionales*).

Las principales características de las empresas multinacionales tradicionales se comparadas a las multinacionales de países en desarrollo, se encuentran principalmente en: a) Su acelerada internacionalización, a medida que han intentado reducir la distancia entre la cobertura de mercado y la presencia global de las empresas multinacionales; b) Mejora de capacidades, para compensar su entrada tardía en el mercado internacional; c) Capacidades políticas más fuertes, en función del ambiente nacional, es decir, están acostumbradas a tratar con gobiernos discrecionales y/o inestables en sus países origen (como las crisis financieras), así están mejor preparadas para un entorno institucional débil. d) Trayectoria dual, visto que necesitan priorizar tanto la entrada en nuevos países, cuanto mejorar sus capacidades; y e) Mejor adaptabilidad, pues necesitan simultáneamente las alianzas globales y las adquisiciones para superar la ventaja del extranjero y conseguir acceder a sus ventajas competitivas con el propósito de aumentar sus propios recursos competitivos.

El **tercer capítulo** incide en otro objetivo específico de la investigación (*Efectuar un análisis de las tendencias y perspectivas de IDE en América Latina con el fin de comparar la posición de Brasil con los principales países latinoamericanos, en función de la atracción o rechazo de las empresas transnacionales*), ha tratado de ofrecer una aproximación a las transformaciones ocurridas en Latinoamérica, que la condujeron al cambio de estructura en su economía global, visto que esta, ha pasado de estar en una posición solo receptora a una posición mixta receptora/inversora de inversión extranjera.

El primer movimiento en dirección a la industrialización tanto en Latinoamérica como en Brasil, fue el modelo de sustitución de importaciones (apartado 3.2), su principal objetivo era crear una economía suficientemente flexible y diversificada con el intento de superar las crisis económicas, crear oportunidades reales y continuas de crecimiento y generar bienestar para la población. La lógica básica de la estrategia de sustitución de importaciones era que la transformación de las economías en desarrollo requiere medidas de protección ante la competencia de los productos importados.

Sin embargo, el resultado de este modelo ha causado entendimientos contradictorios, y no ha alterado sustancialmente la dependencia de los países periféricos, solo la rediseña en otros términos. En otras palabras, las expectativas puestas en la sustitución de importación no condujo a los resultados esperados, en tanto generó limitaciones externas (desequilibrio en las balanzas de pagos) y contribuyó a desequilibrios sectoriales (provocó una pérdida de dinamismo en el campo, principal sector exportador), culminado en algunas crisis económicas en la región.

La crisis de la deuda y la creciente pérdida de capacidad del Estado para fijar objetivos e implementar políticas empezaron a ser notadas a partir de 1982. Específicamente en el caso brasileño, desde la segunda mitad de esta misma década, los objetivos económicos fueron centrados casi exclusivamente en el combate a inflación.

Otro punto que merece atención fue la apertura comercial exterior ocurrida en la región, y posteriormente en Brasil, en los años 90, que consistió en la

desregulación de las tasas de interés, eliminación de los controles sobre el crédito, eliminación de las barreras a la entrada en el sector, otorgamiento de una mayor autonomía a las instituciones financieras, privatización de los bancos públicos y la apertura a los flujos de capital extranjero.

Estos proyectos industrializadores proporcionaron el rápido incremento de los flujos mundiales de inversión extranjera directa y la creciente importancia de las empresas transnacionales en las estructuras de producción y comercio a nivel internacional. Sin embargo, este proceso no ha ocurrido exento de dificultades en su ordenación.

En síntesis, el tercer capítulo también se ha ocupado del proceso de integración regional/económica y la cooperación Sur-Sur, que se está desarrollando en la región y que condiciona el IDE. La globalización acelerada es un fenómeno que provoca múltiples impactos en el ámbito económico, social y cultural de las naciones. Reconociendo el alcance de dicho fenómeno, el apartado 3.3, se centró en los aspectos comerciales del proceso de integración y regionalización entre los países latinoamericanos, que durante las últimas décadas ayudaron a propiciar la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales, a partir de los diversos acuerdos de integración firmados en la zona.

Los principales pilares de la integración en América del Sur son MERCOSUR y ALADI. Los documentos constitutivos de los acuerdos de integración regional confieren a estas iniciativas un carácter estratégico porque las consideran como alternativas para dotar a los países latinoamericanos de capacidad de intervención en el ámbito mundial, creando las condiciones para promover sus intereses comunes y realizar políticas en torno a un modelo de desarrollo. En esos términos, la integración es una propuesta que trasciende el ámbito comercial, de mera facilitadora de los flujos de bienes y servicios, y se convierte en un elemento de la estrategia de desarrollo y seguridad para los países de la región.

Asimismo, en relación a los objetivos de la política económica nacional que se concilian con los compromisos integradores, en el ámbito del MERCOSUR (apartado

3.4), donde se ha podido constatar que pasadas más de dos décadas desde la firma del acuerdo, estas aspiraciones están lejos de ser concretadas.

Considerando tan solo la perspectiva brasileña, el proyecto de integración aparece asociado a la necesidad de mejorar la inserción externa de su economía, elemento fundamental, según el proyecto gubernamental, para la consecución del desarrollo del país. La idea es que una mayor inserción en los mercados del Sur pueda contribuir a mantener la competitividad de las empresas brasileñas, confiriéndoles mejores posiciones en los mercados globales.

Conforme a lo señalado por la UNCTAD (2013), donde especifica que de los diez acuerdos clasificados como “otros AII” celebrados en 2012, ocho fueron regionales. Además, en este año, al menos 110 países participaron en 22 negociaciones regionales. El regionalismo puede ofrecer una oportunidad para la racionalización. Si las partes implicadas en estas negociaciones (las que comprenden la posibilidad de adoptar disposiciones semejantes a las de los TBI), optaran por reemplazar sus respectivos TBI por un capítulo sobre las inversiones en el acuerdo regional, la red mundial de TBI se fusionaría en más de 270 tratados bilaterales, o cerca del 10%.

En conclusión al tercer capítulo, podemos señalar que los países de América Latina enfrentan un escenario económico complejo debido al debilitamiento del crecimiento y a la incertidumbre prevaleciente en la economía internacional. Si bien los fundamentos macroeconómicos de la región para enfrentar posibles caídas de la demanda agregada en el corto plazo son sólidos, el escenario de mediano plazo es menos favorable que en la última década. Debido al menor dinamismo de la demanda externa y a la volatilidad en el precio de las materias primas, de las cuales los países latinoamericanos siguen dependiendo en exceso, las debilidades estructurales impedirían alcanzar un crecimiento económico mayor y más incluyente.

De este modo, una vez revisada la literatura relevante sobre el tema en cuestión, plasmadas las principales teorías y desarrollada la debida contextualización regional en la cual Brasil se encuentra situado, la segunda parte de esta investigación presentó el estudio de caso, con el objetivo de contrastar la validez de las hipótesis elaboradas en la introducción.

El **capítulo cuarto**, guarda relación al objetivo específico (*Conocimiento del entorno global de la economía internacional y definición de su naturaleza estructural a partir de los elementos y las causas que han configurado la ascensión de Brasil en los diversos sectores de su economía*), y presenta por consiguiente, el panorama actual de la ascensión de Brasil en materia de inversión extranjera directa, comercio, servicios y turismo. Asimismo, examina la relación existente entre el desarrollo económico de Brasil, con énfasis en las variaciones cuantitativas y cualitativas de la IED, en respuesta a los cambios en la estructura productiva del país.

La integración productiva y comercial en el mundo viene sucediendo de modo significativo, hecho en consonancia con la experiencia sucedida en Brasil. La inversión brasilera en el exterior ha experimentado un gran crecimiento. En 2006, antes pues de la gran crisis, las empresas brasileras han invertido más de US\$28 billones fuera del país. En el mismo año, por primera vez, el flujo de inversión brasileira en el exterior superó la inversión extranjera en Brasil, ocasionado principalmente por la adquisición de la minera canadiense Inco por la Vale do Rio Doce.⁵⁹⁶

Además, cabe señalar el carácter inédito del proceso brasilero, en cuanto a su salida de la última crisis financiera mundial, visto que, ocurrió de manera más rápida que en otros países desarrollados, hecho en disonancia con su histórico de crisis financieras.

La internacionalización surge no solo como una opción para el crecimiento de la empresa brasilera, ya que en muchos casos, es una condición necesaria para fortalecer su posición competitiva delante sus mercados domésticos. La IDE permite diversificar riesgos, asesar nuevas tecnologías, emplear factores productivos en condiciones más ventajosas, explotar economías de escala, entre otras ventajas.

Un factor analizado en el apartado 4.2, letra b, señala la adopción del patrón International Financial Reporting Standards (IFRS), realizada por Brasil en 2008, que tenía como objetivo el aumento de la calidad de las informaciones contables, ya que la

⁵⁹⁶ OP.CIT. 326

internacionalización de la economía exige crear un lenguaje que posibilite el entendimiento de los informes financieros, y de las demostraciones contables de manera fácil y semejante en cualquier lugar del mundo. Los resultados indican que la adopción del patrón IFRS no contribuyó a la reducción del costo de capital propio en Brasil, sugiriendo así que la instauración de este proceso debe necesitar un mayor tiempo para conseguir alcanzar un impacto en la calidad de la información divulgada y el coste del capital propio de las empresas, dado que el impacto del patrón IFRS no está relacionado solo con la adopción de la norma, sino también con la efectividad de su utilización por las empresas y usuarios de la información.⁵⁹⁷

Los logros obtenidos por Brasil en el Sistema de Soluciones de Diferencias de la OMC (apartado 4.2, letra c), fueron el resultado de una gran inversión en capacidades y conocimiento técnico, además del dispendio de una considerable suma en pago a abogados especializados en comercio internacional. En definitiva, estos hechos además de le otorgar más credibilidad en el sistema internacional, favoreció un legado positivo en el país, que se ha dado tanto en el ámbito institucional público, por medio de la reformulación del sector económico-comercial, realizada por el Ministerio de Relaciones Exteriores (MRE), con la implantación de la Coordinación-General de Contenciosos (CGC), en 2001. Como en el sector privado, en virtud de la inauguración del Instituto de Estudios del Comercio e Negociaciones Internacionales (ICONE).

En cuanto al sector de servicios de la economía brasileña (apartado 4.4), cabe señalar la dificultad de esta investigación en cuanto a la disponibilidad de datos completos en el sector de servicios, ya que Brasil todavía no tiene estadísticas completas en este sector, y además la CNAE (Clasificación nacional de actividades económicas) sufrió 3 cambios en los últimos 20 años, influenciando en la precisión de las estadísticas. Otro punto relevante, en el país aún dispone de pocos trabajos bien estructurados científicamente sobre el sector servicios, siendo de gran dificultad para elegir la bibliografía para el estudio del sector en Brasil. La mayoría de los autores “prefieren” estudiar el sector industrial por la facilidad de los datos estadísticos y ser el sector mejor estructurado en el país.

⁵⁹⁷ OP.CIT. 312

El sector de servicios de la economía brasileña se caracteriza por su considerable heterogeneidad, y esto implica el desarrollo de políticas que trabajen de manera particular a las características propias de cada segmento, es decir, obligaría a no homogeneizar las políticas y sistemas en el conjunto de políticas y acciones. Puesto que, en Brasil las acciones particulares deben considerar las cuestiones relativas a la pobreza y desigualdad, así como la competitividad y el aumento de productividad de sus empresas, ya que se observa que la calificación profesional es fundamental en las economías desarrolladas. Brasil puede presentar ventajas competitivas en actividades que exijan poca densidad en conocimiento, pero la superación de barreras debe ser realizada de manera constante con el objetivo de incrementar la calificación personal.

En cuanto al sector de turismo, se constata su carácter heterogéneo, visto que tiene un enorme potencial de desarrollo y al mismo tiempo, representa un gran potencial de degradación socio ambiental, en la ausencia de un adecuado ambiente regulador para el sector. Así, el establecimiento de una concreta y eficaz política federal, se hace necesario para manejar los posibles conflictos, promover las actividades, regenerar zonas degradadas, y desarrollar los usos alternativos. Asimismo, cabe mencionar que este sector se encuentra en pleno crecimiento, que se ha dado principalmente en el mercado interno, ocasionado en virtud del aumento de la renta y la expansión de la clase media brasilera. Quizás los juegos olímpicos “Rio 16” consigan aumentar la “atractividad turística” internacional de Brasil y facilite la creación de empresas turísticas capaces de proyectarse transnacionalmente.

También en este capítulo se ha verificado el objetivo específico de esta investigación (*Verificar la existencia de una relación positiva entre el grado de desempeño de las empresas transnacionales brasileñas y el impacto en el índice de desempeño del Producto Interno Bruto (PIB) brasileño*), muchos estudios recientes tienen explorado una variedad de factores asociados con el crecimiento económico. Educación, estructura financiera y apertura comercial son ejemplos de factores identificados, como siendo importantes para el análisis de desarrollo económico entre países. Sin embargo, el impacto de la presencia de grandes empresas sobre el desempeño macroeconómico es una cuestión aún poco analizada en se tratando del caso Brasil.

También en este sentido, Rodrik⁵⁹⁸ enfatizó la importancia de identificar factores que tienden a restringir el desarrollo económico, a través de un análisis centrado en identificar donde están sus mayores restricciones, teniendo en vista que en estas, los retornos de las inversiones tienden a ser mayores que cuando se hace la inversión en reformas institucionales ambiciosas. En consecuencia, la evidencia muestra que al poseer un elevado número de empresas multinacionales, se disminuyen las restricciones que varias naciones enfrentan en su desarrollo reciente.

Finalmente, existen fuertes relaciones entre la IDE y el crecimiento económico, prosperidad y desenvolvimiento industrial en los países emergentes. La IED aumenta el estoque de capital del país, la productividad, y los niveles de empleo y renta. Además de estos efectos directos, ha también ganancias resultantes del aumento ha ganancias de eficiencia resultantes del aumento de la competencia generada por las empresas extranjeras, de los transbordamientos tecnológicos y gerenciales y de los efectos del aprendizaje *learning-by-doing* sobre los proveedores locales. Los flujos de capital son considerados de importancia secundaria, frente a transmisión de ideas y de conocimiento tecnológico, organizacional y gerencial.⁵⁹⁹

El **quinto capítulo**, también ha cumplido otro objetivo específico de la investigación (*Realizar un análisis de la legislación brasilera en cuanto a sus multinacionales, además de una comparación reglamentaria entre estas y las empresas procedentes de los principales países latinoamericanos*). Los procesos de desarrollo similares ocurridos dentro de una determinada región, facilitan la comparación de experiencias y el análisis de sus empresas multinacionales. Al mismo tiempo, el análisis de empresas en varios países facilita la generalización de puntos de vista.

La apertura al mercado internacional de grandes países, como China e India ha permitido una mayor incorporación de fuerza laboral, con la subsecuente reducción de costes en muchos productos y servicios, además de la aparición de nuevos consumidores. La satisfacción de esta nueva demanda requiere un suministro sostenido

⁵⁹⁸ RODRIK, D. (2001) *¿Por qué hay tanta inseguridad económica en América Latina?* Revista de la CEPAL. Santiago de Chile.

⁵⁹⁹ GAMMELTOFT, P. (2007). *Emerging multinationals: outward FDI from the BRICS countries*. International Journal of Technology and Globalization, v. 4, n.1.

de materias primas, lo que ha impulsado las exportaciones de países en vías de desarrollo y aumentado sus tasas de crecimiento.

Las inversiones extranjeras experimentan profundos cambios que se vinculan con factores económicos, jurídicos, sociales y políticos a nivel mundial y nacional, dentro del régimen propio de cada Estado, receptor o inversor de capital. Asimismo, las tradicionales posiciones de la mayoría de los Estados en vías de desarrollo, respecto a las garantías ofrecidas al inversor extranjero, fueron cediendo espacio al reconocimiento de las exigencias de los países desarrollados, normalmente exportadores de capital, en cuanto a la necesidad de asegurar al inversor extranjero un trato justo y equitativo, trato nacional, no discriminatorio, garantías en caso de expropiación y la cláusula de la Nación más favorecida.

Para que este marco legal pueda desempeñar su función, no debe ser concebido apenas a través de una normativa interna del Estado, sino que debe atender a exigencia de garantías adicionales, dichas garantías fueron plasmadas en acuerdos celebrados por los distintos Estados entre sí. Los Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones (apartados 3.3, 5.1 y 5.3), fueron consolidando un esquema normativo general, posibilitando una forma de institucionalización de derechos y garantías para el inversor extranjero, cuya contrapartida es la obligación del Estado receptor de proteger al inversor extranjero. En el caso brasileiro, el gobierno ha participado en varios TBI, sin embargo, hasta la presente data, no ha ratificado ninguno.

A nivel multilateral, el tratamiento de las inversiones es limitado, y se basa en algunas normativas del FMI sobre circulación de capitales, en las intermediaciones de organismos de solución de controversias, como el CIADI (Centro Internacional para el Arreglo de Disputas por inversiones, creado por el Banco Mundial en 1965, al que Brasil debería adherir), y el MIGA (Acuerdo Multilateral de Garantía a las Inversiones), como la agencia de seguro de las inversiones frente a riesgos políticos. Además del instituto responsable por dirimir y aplicar la adecuada jurisdicción internacional, *lex mercatoria*, que tiene como función salvaguardar el contrato, confiando su aplicación para garantizar la seguridad jurídica en el comercio internacional.

En caso específico de Brasil (apartado 5.3), se ha observado que el sistema tributario es uno de los más costosos y complejos del mundo. La legislación brasilera presenta dos hipótesis de jurisdicción internacional, establecida por el artículo 88, del Código de Proceso Civil (CPC). La primera, prevé la “Jurisdicción Concurrente”, que determina la posibilidad de más de un Estado, aparte de Brasil, ser el competidor competente para juzgar determinada demanda. Y la segunda, prevé la “Jurisdicción exclusiva”, que admite, para determinados conflictos, ser la jurisdicción brasilera la única competente para el juicio.

Además, el artículo 2º de la Ley 4131/62, Ley del Capital Extranjero adopta el principio de la igualdad, al establecer que “al capital extranjero que se invertir en Brasil será dispensado tratamiento idéntico al concedido al capital nacional en igualdad de condiciones, siendo vedadas cualesquiera discriminaciones no previstas en la presente ley”.

Además de otras leyes, como la Ley n° 9.472, Ley General de Telecomunicaciones de 1997, que permitió la entrada de organismos privados en la provisión de los servicios de telecomunicaciones o la Ley de Asociaciones Público-Privadas n° 11.079 aprobada en 2004, que promueve la participación de capitales privados en obras de infraestructura, transporte y saneamiento, buscaron abrir a capitales privados sectores rentables de la economía brasileña.⁶⁰⁰

La vinculación brasilera a la globalización financiera durante los años noventa provocó un cambio de percepción con relación a los flujos de IED y en consecuencia también un cambio normativo para acompañar dicha realidad. Entre estas, el procedimiento arbitral introducido por medio de la Ley n° 9.307/96, con la finalidad de atender a las demandas de la dinámica del mercado internacional.

Sin embargo, la abundancia legislativa interpuesta en el país no ha contribuido para liquidar los problemas tributarios en los cuales Brasil está inmerso:

- La desorganización del régimen tributario;

⁶⁰⁰ OP. CIT. 366

- Los costes de inversión y de los productos;
- La evasión de los impuestos;
- El porte de la economía informal;
- El nivel de desempleo y la pérdida de poder adquisitivo de los asalariados;
- La concentración de la renta regional y de la renta personal; y
- La transferencia de ahorros interna para el exterior y la fuga de las inversiones productivas.

La Ley 12.973 de 2014, sin embargo trate de diversos temas fiscales, tiene como principal orientación al nuevo régimen tributario posterior al RTT y la tributación en bases universales, por el cual, diferentemente de este, elimina la necesidad de manutención de la antigua contabilidad y disciplina el tratamiento a ser dado para fines de apuración del IRPJ, CSLL, PIS y Cofins, a partir de 2015, a mayor parte de los nuevos métodos y criterios contables.

En síntesis, el análisis desveló que es necesario el desarrollo de medidas para que no solo sea disminuida la carga tributaria, pero también que esta sea generada con más calidad, sin perjudicar los factores más cruciales con vistas a acelerar el desarrollo. Además, cuestiones complejas como estas, necesitan competencia técnica y tiempo para ser elaboradas y adoptadas a largo plazo para así, lograr eficacia, es decir, consigan entre otros factores, acabar con la doble tributación.

Cabe señalar también que en países en desarrollo, en los cuales el nivel de ahorro interno es insuficiente para poder generar niveles adecuados de inversión, ésta se financia (apartado 5.4 y 5.4.1), a través de dos mecanismos: endeudamiento externo indirecto o inversión extranjera. Se constata que las empresas brasileñas no poseen abundantes líneas de financiación a largo plazo, acabando por depender casi que exclusivamente del BNDES, banco gubernamental de fomento a la industrialización, Caixa Econômica Federal y Banco do Brasil. Además de algunas líneas de financiación a corto plazo dispuestas por bancos comerciales. No obstante, en razón de las muchas crisis que asolaron la economía brasileña, además de los problemas aún no resueltos en el área de las finanzas públicas, las tasas de interés practicadas están entre las mayores del mundo.

En conclusión al capítulo quinto, hemos realizado una comparación reglamentaria entre los principales países latinoamericanos: México, Chile, Colombia y Argentina. De este análisis, se constata que tanto para el caso brasileiro cuanto para los demás casos, la apertura de las economías fue un incentivo clave para el proceso de internacionalización de las empresas multinacionales. Además, en todos los casos se observan altas tasas de evasión fiscal que deberían ser minimizadas.

También, se ha podido constatar que Latinoamérica ha recibido relativamente poca atención en la investigación internacional de negocios, sin embargo, entendemos ser un espacio económico importante, además, muchas de sus empresas, se han convertido en líderes en sus respectivas áreas.

Estos países pueden ser destacados en función de sus principales características: a) la reducida capacidad contributiva de México, visto que está asociada a una estructura llena de tratamientos preferenciales que facilitan su evasión y elusión; b) En el caso chileno, la existencia de una legislación específica en cuanto a la inversión extranjera, diferente al caso de Brasil; c) Colombia como Brasil posee base exportadora centrada en materia prima; d) Y Argentina, que también posee ley específica en el área, además de ser precursora del proceso de IDE en Latinoamérica, sin embargo, no haya podido mantenerse en su posición en el mercado.

Asimismo, se puede observar que los distintos acuerdos de integración realizados en la región han incentivado la inversión recíproca, y con esto, auxiliado a incrementar la IDE y el fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileras, pero no han sido el único factor que determinó la inversión entre los países latinoamericanos, como se ha demostrado al largo de esta investigación.

El **sexto capítulo**, es el responsable del cumplimiento de los dos últimos objetivos generales de la tesis (*prueba empírica del modelo a partir de la perspectiva de las multinacionales brasileñas, en el intuito de avaluar su aplicabilidad*); y (*comparación sistemática de casos de análisis que se aplica con fines de generalización empírica y de la verificación de hipótesis*).

Para la consecución de los objetivos generales y específicos de esta investigación, hemos utilizado el estudio de caso, visto que se pretendió comprobar cuál el grado de aplicación de las previsiones de los modelos teóricos analizados en la primera parte de este estudio. Además su uso ofrece importantes resultados e información, que no puede ser encontrada por medio de los métodos cuantitativos y que es muy valiosa para la toma de decisiones en las empresas.

La inversión extranjera directa desempeña un papel importante dentro de las estrategias de muchos países para complementar y fortalecer sus recursos y consecuentemente, garantizar el crecimiento sostenible de estos. Frente a estos desafíos, la UNCTAD (2014), está definiendo un conjunto de Objetivos de Desarrollo Sostenible, cuyo el papel del sector público es fundamental, mientras que la contribución del sector privado es indispensable. Dicho objetivo puede ser implementado por medio de dos formas: la buena gobernanza en las prácticas de las empresas y la inversión en el desarrollo sostenible.

En este sentido, se ha buscado a lo largo de este capítulo, subrayar dos hechos considerados fundamentales para entender las razones de este fenómeno: a) la importancia de las instituciones como parte del estudio de la IDE y b) el papel del gobierno (Estado) como actor fundamental en la creación del marco legal en el que se realizan las actividades económicas y promotor de la inversión extranjera directa.

El papel del Estado puede ser considerado no indispensable, pero importante para capacitar y hacer viable la eficiencia del mercado. Por lo tanto, necesita un sistema legal y judicial cierto y creíble en su desempeño, que garantice la efectividad de los derechos de propiedad e individuales. A ello se suma la necesidad de marcos de regulación que aseguren el equilibrio entre los intereses públicos y privados. También es necesaria la creación y defensa de una competencia que garantice la eficiencia del mercado. En el caso de Brasil, se observa que esta función estatal, proporcionó una facilitación del proceso de internacionalización del país y el fortalecimiento de sus empresas multinacionales.

Así, el proceso de expansión internacional de las empresas brasileñas se da en bases incrementales, de forma que los pasos iniciales sirven como inversiones en

información y ayudan a identificar el coste y el grado de seguridad de los pasos siguientes. En este sentido, los pasos iniciales de una estrategia de inversión directa en el extranjero consisten en la exportación, como se ha observado en la mayoría de las empresas analizadas en la muestra (apartado 6.6); en la previa inversión en estructuras de distribución al por mayor; y en la inversión en empresas subsidiarias en países o regiones próximas al territorio destino de la inversión.

Asimismo, en atención al objetivo específico de la tesis (*Analizar hasta qué punto Brasil puede ser una fuente de ventajas competitivas para sus empresas transnacionales*), podemos concluir que, entre los principales factores que facilitaron el proceso de internacionalización brasileña, podemos destacar: a) la fuerza que algunas empresas recibieron a través de la sustitución de importaciones, a través de la progresiva liberalización comercial y financiera exterior y de una política de continuidad y reducción de impuestos de importación en la década de los 90; b) la política gubernamental de continuidad; c) aumento de la integración económica con MERCOSUR (y consecuente aumento de comercio entre sus países); d) estabilización macroeconómica a partir del Plan Real en 1994 (que ha permitido la reducción de la pobreza absoluta en Brasil); e) la integración de Brasil en el grupo BRICS; e) la activa participación gubernamental en el grupo G20.

Brasil ha experimentado en la primera década del siglo XXI un conjunto de transformaciones políticas, sociales y económicas. Con respecto a estas últimas, uno de los hechos más importante ha sido su consolidación como emisora de Inversión Directa Extranjera (IDE) a partir de la transnacionalización de empresas de capitales brasileños.

Con relación al apartado 6.4, sobre la innovación y gestión del conocimientos en las empresas transnacionales brasileñas (y el análisis general, sección 2.5), se puede concluir que, aunque, los países en desarrollo, busquen el desarrollo tecnológico con retraso, en la mayor parte de las veces copiando y adaptando soluciones ajenas, varias experiencias muestran que ha espacio para la innovación empresarial, y ella es uno de los principales factores responsables por el éxito de estas empresas en la conquista del mercado mundial. El esfuerzo innovador es siempre recompensado, sin embargo haya dificultades a seden ultrapasadas, como ha demostrado el análisis del cuestionario, resultado del estudio de caso.

También se ha podido observar, por medio del estudio de caso, la influencia de los factores exógenos, tales como las características del mercado y las políticas públicas, son percibidas por los entrevistados de manera desigual, imposibilitando una conclusión específica sobre el impacto en el desarrollo de la capacidad tecnológica y posible asociación con los otros dos factores. Futuras pesquisas deberán tener como objeto el impacto de los factores exógenos para su mejor entendimiento.

En cuanto al análisis de las empresas seleccionadas, para el estudio de caso, podemos concluir que el rasgo más destacable en todas las seleccionadas, está en el carácter pionero e innovador en el desarrollo de sus respectivas áreas de actuación. Además, efectivamente, la complementariedad entre las teorías analizadas en la primera parte de esta investigación, ha verificado su función de fundamentación teórica, al dotar de mayor amplitud la visión analizada y explicada de la realidad del comercio internacional. Destacándose para tanto, las previsiones del modelo de Uppsala, pues la gran mayoría de las empresas de la muestra, han pasado por fases de desarrollo, y se encuentran, actualmente, en fases ya avanzadas del proceso de internacionalización. La fortaleza de la economía brasileña está inexorablemente unida al desarrollo de su sector exportador, como fase inicial del proceso de internacionalización.

Además, en la muestra también se encuentra representada la teoría de la ventaja monopolística, desarrollada por Hymer y Kindleberger, pues la empresa ha buscado una ventaja competitiva exclusiva a través de un diferente desarrollo de su área de actuación.

En un país relativamente joven y todavía en construcción, se observa el desplazamiento del interés integracionista por la expansión de grandes empresas brasileras, en el momento de crisis financiera internacional. Además, la política exterior de Brasil constituye un elemento estructurante del proceso en la búsqueda de un modelo/país que se pretende alcanzar, para la construcción de un consenso nacional en torno a dos objetivos fundamentales: a) la construcción de un nuevo modelo económico, capaz de promover un fuerte ciclo de crecimiento, con distribución de renta y equilibrio fiscal del Estado; y b) la profundización de la democracia en el país, entendido no sólo

como reforma de las instituciones, sino como creación de un espacio público que garantice el control del Estado por la sociedad civil.

Es necesario que las autoridades políticas, encuentren un justo equilibrio entre la creación de un clima propicio para la inversión y la eliminación de las barreras, y por otro lado, la protección de los intereses públicos mediante una correcta reglamentación. Las Instituciones gubernamentales deben elaborar mecanismos para proporcionar rendimientos suficientemente atractivos a los inversores privados, al tiempo que garantizan la accesibilidad y asequibilidad de los servicios para todos los ciudadanos. Y el impulso a la inversión privada debe complementarse con un impulso paralelo a una mayor inversión pública, con el fomento de la cooperación internacional en relación a empresas multinacionales.

A título de sugerencias, los países de América Latina, inclusive Brasil, deberían impulsar una progresiva diversificación productiva que haga sus economías menos volátiles. Iniciativas como la Política de Desarrollo Productivo, publicada en 2008, indicó la preocupación cuanto al estímulo a internacionalización productiva de las empresas brasileras. En ella, fueron priorizados algunos sectores, en un conjunto de programas estructurantes de complejos productivos específicos, para la consolidación y expansión de la liderazgo internacional, que contempla acciones centradas a los proyectos de expansión física e internacionalización empresarial y de liderazgo tecnológica. Los sectores inicialmente contemplados en este grupo fueron: Bioetanol, Aeronáutico, Siderurgia, Complejo Petróleo/Gas/Petroquímica, Minería, Celulosa/Papel y Carnes.

Sin embargo, acorde con la realidad actual, es fundamental la instauración de políticas que establezcan un patrón de inserción de las empresas brasileñas en el mercado mundial. Tales medidas, necesariamente, deberían llevar en la consideración las cuestiones pactadas en el ámbito de la OMC, principalmente en relación con la competitividad, actualización tecnológica, relación cambio/sueldos y participación en las redes internacionales de valor. Así como, estimular el uso en los servicios de las nuevas tecnologías microelectrónicas, para fomentar el progreso técnico generado por esta industria, que afectan directamente a la acumulación de *know how* en las empresas.

BIBLIOGRAFIA

Libros y Artículos:

ACTIS, E. (2012). *Brasil frente a los Tratados Bilaterales de Inversiones: disyuntivas de su política exterior reciente frente al proceso de internacionalización de capitales brasileños*. Revista NEIBA. Cadernos Argentina-Brasil. n.1.

ADLER, N. & HASHAI, N. (2007). *Knowledge flows and modeling of the multinational enterprise*. Journal of International Business Studies, n. 38(4), p. 639-657.

ALAGAPPA, M. (1995). *Regionalism and Conflict Management: a framework for analysis*. Review of International Studies. n. 21, p.362.

ALEM, A.C., et al. (2002). *Bases para uma política industrial moderna, estudos e pesquisas*. n. 22, Rio de Janeiro, Fórum Nacional. Disponible en: <<http://www.forumnacional.org.br/publi/pestpq1.asp>>.

ALEM, A.; CAVALCANTI, C. (2005). *O BNDES e o apoio à internacionalização de empresas brasileiras: algumas reflexões*. Revista do BNDES, 12(24), p. 43-76.

ALMEIDA, P.F. (2011). *Estrutura organizacional e estratégias competitivas: um estudo de caso do frigorífico JBS-Friboi*. XI Safety, Health and Environment World Congress. Brasil.

ALONSO, J.A. (1993b). *Internationalisation Process and Forms of Market Penetration: A Dynamic Proposal*. Documento de Trabajo n. 9410, Madrid: Universidad Complutense.

ALTVATER, E. (1995). *O Preço da Riqueza*. São Paulo: Ed. Unesp.

ALVES, F.S. et. al. (2013). *Comparação no uso de fontes de financiamento pelas empresas de capital aberto: empresas tecnológicas x empresas inovadoras*. O Porto: XV Congresso Latino - Iberoamericana de Gestão de Tecnologia (ALTEC). Disponible en: www.altec2013.org/programme_pdf/1151.pdf

AMAYA, A.C. (2014). *Pluralismo jurídico y heterogeneidad social en Latinoamérica*. En: La unión Latinoamericana: diversidad y política. Coord: Guillermo Hoyos Vásquez [et.al.]; 1ª ed. - Buenos Aires: CLACSO. p. 173.

ANDERSEN, O. (1993). *On the internationalisation process of firms: a critical analysis*. Journal of International Business Studies, second quarter, p. 209-231.

ANDERSSON, S. (2000). *The internationalization of the firm from an entrepreneurial Perspective*. International Studies of Management & Organization. 30(1), p. 63-92.

ANDRADE, P.C. (2010). *A vitória do Brasil na OMC e suas implicações para os países em desenvolvimento*. Boletim Mundorama. Divulgação científica em relações internacionais.

Disponibile en: <http://mundorama.net/2010/05/19/a-vitoria-do-brasil-na-omc-e-suas-implicacoes-para-os-paises-em-desenvolvimento-por-paula-coury-andrade/>

ANDREFF, W. (2003). *The Newly Emerging TNCs from Economies in Transition: a Comparison with Third World Outward FDI*. Transnational Corporations. n 12 (2), p. 73-118.

ARAGÓN, J., ROCHA, F. (2004). *La responsabilidad social de las empresas en España. Una aproximación desde la perspectiva laboral*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.

ARAYA, L. (2009). *El proceso de internacionalización de empresas*. TEC Empresarial. v. 3. Ed.03. Disponibile en: http://www.tec-digital.itcr.ac.cr/servicios/ojs/index.php/tec_empresarial/article/view/653/580

ARRUDA, C. (2011). *Caso de Inovação. Magnesita Ecobusiness*. Nova Lima: Casos FDC. CF1107.

ATHIAL, F. et. al. (2009). *La trajetória empreendedora e o processo de internacionalização do grupo Gerdau*. Paraná: UFPR y Paris: Sorbone.

AULAKH, P.S., (2007). *Emerging multinationals from developing economies: motivations, paths and performance*. Journal of International Management. n. 13 (3), p. 235–240.

AVERBURG, A. (1999). *Abertura e Integração Comercial Brasileira na década de 90*. In: A economia brasileira nos anos 90. Giambigai, Fábio e Moreira, Maurício Mesquita. 1ª ed. p. 43-81.

AYKUT, D. y GOLDSTEIN, A. (2007). *Developing Country Multinationals: South-South investment comes of age, industrial development for the 21st Century*. Sustainable Development Perspectives. OECD.

AZEVEDO, P.P. (2006). *A lex mercatoria e sua aplicação no ordenamento jurídico brasileiro*. Prima facie – Ano 5, n. 9. p. 101-102.

BABBIE, E. (1999). *Fundamentos de la investigación social*. México D.F.: Thomson Learning.

BAETA, A.M.C. et. al. (2006). *Financiamento da inovação: uma estratégia competitiva*. Revista Administração em diálogo. v. 8, n. 1.

BARTLETT, C.A.; GHOSHAL, S. (2000). *Going Global: Lessons from late movers*. Harvard Business Review, v. 78 (2), p.133-142.

BARRETO, A.A. (2002). *Internacionalização da firma sob enfoque dos custos de transação*. In: ROCHA, A. (org.) A internacionalização das empresas brasileiras: estudos de gestão internacional. Rio de Janeiro: Mauad.

BARRETO, V. (2015). *Política de inversiones en América Latina: El reinado del poder corporativo*. Montevideo: Redes. Disponibile en: http://www.redes.org.uy/wp-content/uploads/2015/05/Politica_Inversiones.pdf

- BARRINGER, B.R.; et. al. (1998). *Small business growth through geographic expansion: a comparative study*. Journal of Business Studies. v. 13, p. 467-492.
- BAUMANN, R. y FRANCO, M. P. (2006). *La sustitución de importaciones en Brasil entre 1995 y 2000*. Revista de la CEPAL, n. 89.
- BCG (2009). *The 2009 BCG 100 New Global Challengers*. Panfleto.
- BCG (2014). *2014 BCG Global Challengers*. Disponible en: https://www.bcgperspectives.com/content/articles/globalization_growth_meet_2014_global_challengers
- BÉJAR, R.C. (2014). *América Latina y las empresas multilatinas*. Doc. de Trabajo. IELAT.
- BELLAN, D.V. (2010). *Direito tributário internacional: rendimentos de pessoas físicas nos tratados internacionais contra a dupla tributação*. São Paulo: Saraiva.
- BELTRAMINO, R. (2010). *La promoción de inversiones en los acuerdos de inversiones firmados por Argentina*. Área de Relaciones Internacionales. FLACSO-Argentina, Documento de trabajo. n° 50.
- BLOODGOOD, J.M.; et. al. (1996). *The internationalization of new high-potential US ventures: antecedents and outcomes*. Entrepreneurship: Theory and Practice. v. 20, n. 4, p. 61-76.
- BILKEY, W.J. and TESAR, G. (1977). *The export behavior of smaller sized Wisconsin manufacturing firms*. Journal of International Business Studies. v. 3, p. 93-93.
- BILKEY, W. (1978). *An attempted integration of the literature on the export behavior of the firms*. Journal of international business, v. 9 (1).
- BITTENCOURT, G.; et. al. (2006). *IED en los países del MERCOSUR: ganadores y perdedores en los acuerdos ALCA y UE-MERCOSUR*. Documento de trabajo n 2. Universidad de la Republica. Uruguay.
- BITTENCOURT, G.; et. al. (2012). *El impacto de China en América Latina: comercio e inversiones*. Uruguay: Red Mercosur.
- BOBBIO, N. (2005). *Teoría general del derecho*. Bogotá: Temis, 2ª Ed., 5ª Reimp. p 10 – 13. Disponible en: <http://jorgemachicado.blogspot.com.es/2011/01/plujur.html#sthash.xpGwbQGt.dpuf>
- BRESSER, L.C. (1977). *Estado e subdesenvolvimento industrializado. Esboço de uma economia política periférica*. São Paulo: Ed. Brasiliense.
- BRESSER, L.C. (2006). *Estratégia nacional e desenvolvimento*. Revista de Economia Política, n. 26, v. 2, p. 203- 230.

BRYMAN, A. (1984). *The debate about quantitative and qualitative research: a question of method or epistemology*. The British Journal of Sociology, n. 35, p. 75-92.

BUCKLEY, P.J., & CASSON, M. (1976). *The future of the multinational enterprise*. Houndmills: Palgrave MacMillan.

BUCKLEY, P.J. (1985). *The theory of foreign direct investment*. En P. J. Buckley, & M. Casson (Edits.), *The economic theory of the multinational enterprise: Selected papers*. London: Macmillan.

BUCKLEY, P.J. (1988). *The Limits of explanation: Testing the internalization theory of the multinational enterprise*. Journal of International Business Studies, v 19, n 2, p. 181-193.

BUCKLEY, P.J. (1990). *Problems and Developments in the Core Theory of International Business*. Journal of International Business Studies, v 21, n 4, p 657-665. CAVES, R. E. (1982): *Multinational Enterprise and Economical Analysis*, Cambridge University Pres, Cambridge.

BUCKLEY, P.J. y GHAURI, P. (1993). *Introduction and overview*. En Buckley, P. y Ghauri, P. (eds.). *The internationalization of the firm*, London: MacMillan Press.

CABRERA-CASTELLANOS, L.F. et. al. (2008). *Decentralization and Fiscal Federalism in Mexico*. University of Quintana Roo.

CABRIA, J.V.B. (2012). *El Estado y las estrategias nacionales de desarrollo en Brasil. Evolución y trayectorias recientes*. Anuario Americanista Europeo, 2221-3872, n 10, Sección Tema Central. p. 3-21.

CALLIESS, G.P. (2015). *Lex mercatoria*. Center for transnational studies (ZenTra). Universities of Bremen and Oldenburg. n. 52.

CALVET (1981). *A synthesis or foreign direct investment theories, and theories of the multinational firm*. Journal of International Business Studies. p. 43-59.

CAMPIELO, R.S. (2013). *A política externa brasileira e o BNDES: uma análise da atuação internacional do BNDES durante o governo Lula (2003 – 2010)*. São Paulo: Seminário de Iniciação Científica da ESPM.

CANALEJO, A.M.C. et al. (2011). *Delimitación conceptual y consideraciones en torno al turismo industrial minero*. Turydes, v. 4, n 9.

CANALS, J. (1994). *La internacionalización de la empresa. Como evaluar la penetración en mercados exteriores*. Madrid: McGraw-Hill.

CARDOSO, F. y FALETTO, E., (1969). *Dependencia y Desarrollo en América Latina*. Siglo XXI, México.

- CARLSON, S. (1975). *How foreign is foreign trade: a problem in international business research*. Uppsala: Uppsala University Press.
- CARNELUTTI, F. (1973). *Instituciones del proceso civil*. Tradução de Santiago Sentis Melendo. Buenos Aires: Ediciones Jurídicas Europa-América.
- CARNEIRO, F.L. (2014). *Complementaridade comercial entre o Brasil e a China*. Boletim de Economia e Política Internacional, BEPI, n. 16.
- CARNEIRO, J.R et. al. (2007). *A Critical Analysis of Measurement Models of Export Performance*. Brazilian Administration Review, v. 4, n. 2, p.1-19.
- CARVALHO, F.J.C. (2010). *Reformas financeiras para apoiar o desenvolvimento*. Textos para Discussão CEPAL-IPEA, n° 14 (LC/BRS/R.231), Brasília.
- CASANOVA, L. (2010). *Las multinacionales latinoamericanas en los albores de una oportunidad*. Revista de Administración de Empresas. Fundación Getulio Vargas. Brasil, v. 50(4), p. 439-445.
- CASANOVA, L. (2011). *El ascenso de las multilatinas en la economía mundial*. Revista ICE 859, marzo-abril, p.21-31.
- CASSON, M. (1986). *General Theories of the Multinational Enterprise: Their Relevance to Business History*. En HERTNER, P. Y JONES, G. (ed.), *Multinationals: Theory and History*. England: Gower Publishing Ltd., p. 42-63.
- CASSON, M. (1992). *Internalization Theory and Beyond*. En BUCKLEY, P. J. (ed.), *New Directions in International Business*. England: Edward Engar Ltd., p. 4-27.
- CASTILHOS, C.C. (1992). *Lés conditions de la production et de l'assimilacion de Technologies nouvelles dans l'industrie manufacturière brésilienne*. Paris: X-Nanterre.
- CAVES, D.W. et al. (1982). *Multilateral comparisons of output, input, and productivity using superlative index numbers*. Economic Journal 92 (365).
- CAVES, R. (1971). *International Corporations: The industrial economics of foreign investment*. Economica. Reimpreso en Dunning J. (ed.) *International Investment*, London: Penguin.
- CAVES, R.E. (2007). *Multinational enterprise and economic analysis*. 3ª ed., Cambridge: Cambridge University Press.
- CAVUSGIL, S. (1980). *On the internationalization process of the firm*. European Research. Noviembre, Reid, S. "The decision maker and export entry and expansion". Journal of international business. v. 12.
- CAVUSGIL, S. (1984). *Organizational characteristics associated with export activity*. Journal of Management Studies. v. 21 (1).

CAVUSGIL, S.T.; KIRPALANI, V. (1993). *Introducing products into export markets: success factors*. Journal of Business Research. v. 27, p.1-15.

CERQUEIRA, D.F. (2014). *Brasil en el proceso de integración con América del Sur: una política destinada a consolidar la lógica de acumulación del capital*. Rio de Janeiro: Universidad Federal Fluminense.

CHANDLER, A. (1962). *Strategy and structure: Chapters in the history of the industrial enterprise*. MIT Press, Cambridge. MA.

CHANG, A.A. et al. (2001). *Tratamiento de la inversión extranjera en el marco de los organismos internacionales reguladores del comercio y su incidencia en el desarrollo económico*. n. 42. Derecho de la Integración. Disponible en: <http://ezproxybib.pucp.edu.pe/index.php/themis/search/results>

CHESNAIS, F. (1996). *A mundialização do capital*. Tradução Silvana Finzi Foá. São Paulo: Xamã. p.33.

CHIOVENDA, G. (1965). *Instituições de direito processual civil*. Ed. Brs., t.2. p12.

CHUDNOVSKY, D. (1974). *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana*. Argentina: Siglo Veintiuno.

CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. (1998). *Las estrategias de las empresas transnacionales en la Argentina y Brasil. ¿Qué hay de nuevo en los años noventa?* Desarrollo Económico. v. 38. Trabajos presentados en las segundas Jornadas de Investigación en Economía. p. 69-103.

CHUDNOVSKY, D. y LÓPEZ, A. (2000). *A third wave of FDI from developing countries: Latin America TNCs in the 1990s*. Transnational Corporations. 9(2), 31-73.

CLAVER, E. y QUER, D. (2000). *Estrategias de internacionalización de la empresa*. Editorial Club Universitario.

CNN Expansión (2015). *Multinacionales desafían al sistema tributario mexicano*. Disponible en: <http://www.cnnexpansion.com/economia/2014/10/14/multinacionales-desafian-a-los-sistemas-tributarios>.

COASE, R.S. (1937). *The nature of the firm*. Economica, n. 4, p. 386-405.

CONSULTOR JURÍDICO (2014). *Instrução Normativa. Receita regulamenta aplicação da lei que altera tributação de multinacionais*. Disponible en: <http://www.conjur.com.br/2014-mai-29/receita-regulamenta-lei-altera-tributacao-multinacionais>

CORREA, D. e LIMA, G. T (2008). *O comportamento recente do investimento direto brasileiro no exterior em perspectiva*. Revista Económica Política [online]. v. 28, n.2, p. 249-268.

- CORTÉS, E. y RAMÓN, D. (2001). *La dirección estratégica de la internacionalización de la empresa*. Propuesta de un marco teórico innovador. ICE Revista de Economía. n. 794, p. 37-60.
- COSTA, A.D. (2009). *A vale no novo contexto da internacionalização das empresas brasileiras*. (Título original: La Vale dans le nouveau contexte d'internationalization des entreprises brésiliennes). Entreprises et Histoire. Paris: Editions Eska.
- COSTA, E. (2012). *Financiando a inovação nas empresas (e inovando nas formas de financiamento)*. Centro de Gestão e Estudos Estratégicos. Brasília-DF.
- COSTA, J.F. (2006). *Proteção e promoção do investimento estrangeiro no Mercosul –uma ferramenta para a implementação de um bom clima de investimentos?* Revista Brasileira de Política Internacional. v. 49. n 2. p. 60 - 77.
- COVIELLO, N.E. y MCAULEY, A. (1999). *Internationalisation and the Smaller Firm: A Review of Contemporary Empirical Research*. Management International Review. 39, (3).
- CRICK, D. y SPENCE, M. (2004). *The internationalization of 'high performing' UK high-tech SME's: a study of planned and unplanned strategies*. International Business Review, v. 20, p. 1-19.
- CRONE, M. (2008). *The emergence of dynamic smes in cluster context*. Proceedings of the Celebration Conference on Entrepreneurship and Innovation. Organizations, Institutions, Systems and Regions, Copenhagen, CBS, Denmark, 25. Disponible en: <http://www2.druid.dk/conferences/viewpaper.php?id=3727&cf=29>
- CUERVO-CAZURRA, A. (2006). *Who cares about corruption?* Journal of International Business Studies, v. 37, n.6, p. 807-822.
- CUERVO-CAZURRA, A. (2007). *Liberalización económica y multilatinas*. Globalization, Competitiveness and Governability. v. 1, p. 66-87.
- CUERVO-CAZURRA, A. (2008). *The multinationalization of developing country MNEs: The case of multilatinas*. Journal of International Management, v.14 (2), p. 138-154.
- CYERT, R. M. y MARCH, J. G. (1963/1992). *A Behavioral Theory of the Firm*. 2nd ed. Prentice Hall, Englewood Cliffs, NJ.
- CZINKOTA, M. (1982). *Export development strategies: US promotion policies*. Nueva York. Praeger.
- DANIELSS, J. D. & BRACKER (1989). *Profit performance: Do foreign operations make a difference?* Management International Review, 29(1), p. 46-56.
- DAWSON, P. (1997). *In at the deep end: conducting processual research on organizational change*. Scandinavian Journal of Management, n. 13, p. 389-405.
- DE LA DEHESA, G. (2000). *Comprender la globalización*. Madrid: Alianza.

- DESAI, P. (1969). *Alternative measures of import substitution*. Oxford Economic Papers, v. 21, n 3, Oxford: Oxford University Press.
- DÍAZ-ALEJANDRO, C.F. (1975). *Trade, policies and economic development*, en P. Kenen (comp.), *International Trade and Finance: Frontiers for Research*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DID, L. A., & ROCHA, A. (2008). *Internacionalização precoce versus internacionalização gradual: um estudo sobre born globals na indústria brasileira de software*. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração. Rio de Janeiro - Brasil, p. 32.
- DIB, L. A., et.al. (2010). *The internationalization process of Brazilian software firms and the born global phenomenon: examining firm, network, and entrepreneur variables*. Journal of International Entrepreneurship, 8(3), p. 233-253.
- DICHTL et al., (1984b). *The foreign orientation of management as a central construct in export-centered decision-making process*. En G. M. Hampton y A. Van Gent (eds.) *Marketing Aspects of International Business*. Boston: Kluwer- nijhoff Publishing, p. 119-141.
- DICKEN, P. (1992). *Global Shift: the internationalization of economic activity*. Paul Chapman Publishing LTDA. London.
- DOMINGUINHOS, P. M., & SIMOES, V. C. (2001). *Portuguese born globals: an exploratory study*. Anais do European International Business Academy, Paris, France.
- DONALDSON, L. (1987). *Strategy and structural adjustment to regain fit and performance: In defense of contingency theory*. Journal of Management Studies, v. 24, n. 1, p. 1-24.
- DORRENBACHER, C. (2000). *Measuring Corporate Internationalization. A review of measurement concepts and their use*. Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- DUBÉ, L. & PARÉ, G. (2003). *Rigor in information systems positivist case research: Current practices, trends, and recommendations*. MIS Quarterly, n. 27 (4), p. 597-635.
- DUMENIL, G. y LEVY, D. (2002). *Salida de crisis y nuevo capitalismo*. Disponible en: http://www.ccee.edu.uy/ensenian/catcrecydes/materiales_archivos/2012-06-18%20-%20Dumenil-LevyGrupo2.pdf
- DUNNING, J. H. (1977). *Trade, location of economic activity and the MNE: A search for an eclectic approach*. In: Ohlin, B., Hesselborn, P.-O.; Wijkman, P.M. (Eds). *The International Allocation of Economic Activity*. London: Macmillan, p. 395-418.
- DUNNING, J. H., & RUGMAN, A. M. (1985). *The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment*. American Economic Review, 75 (2), p. 228-232.

DUNNING, J. H. (1980). *Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests*. Journal of International Business Studies, 11 (1), p. 9-31.

_____. (1981). *International production and the multinational enterprise*. London: George Allen & Unwin.

_____. (1988). *The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions*. Journal of International Business Studies, v.19, n.1, p. 1-31.

_____. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Buenos Aires: Vergara.

_____. (1993). *Multinational enterprises and the global economy*. Berkshire: Adison-Wesley.

_____. (1993a). *The globalization of business*. London: Routledge. p. 12-14.

_____. (1994). *Re-evaluating the benefits of foreign direct investment*. Transnational Corporations Journal, 3 (1), p. 23-50.

DUNNING, J. H., et al. (1996). *Explaining the 'new' wave of outward FDI from developing countries: The case of Taiwan and Korea*. IDEAS.

DUNNING, J. H., & NARULA, R. (1998). *Foreign direct investment and governments: Catalysts for economic restructuring*. London: Routledge.

DUNNING, J. H., & NARULA, R. (2004). *Multinationals and industrial competitiveness: a new agenda*. Northampton, Mass.: Edward Elgar.

DUNNING, J. H. (1999). *Globalization and the theory of MNE activity*. University of Reading. Discussion Papers in International Investment and Management, XI (264).

_____. (2005). *FDI, globalization and development: some implications for Brazilian firms and Brazilian policy makers*. 5° Workshop em Internacionalização de Empresas. Universidad Federal do Rio de Janeiro. COPPEAD/UFRJ. Rio de Janeiro. Disponible en: <<http://www.coppead.ufrj.br/workshop/>>.

DUNNING, J. H. (2006a). *Towards a new paradigm of development: Implications for the determinants of international business*. Transnational Corporations Journal. 15 (1), p. 173-227.

_____. (2006b). *When I met Hymer: Some personal recollections*. International Business Review, 15 (2), p. 115-123.

DUNNING, J. H., & LUNDAN, S. M. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*. (Segundo ed.). Cheltenham: Edward Elgar.

DURÁN, J. J. (2001). *Estrategia y económica de la empresa multinacional*. Madrid: Pirámide.

DURAN, J. J. (2005). *La empresa multinacional. Gobernanza y responsabilidad social*. Editorial Cámara de Comercio e Industria de Madrid.

EDWARDS, S. (1995). *Crisis and reform in Latin America. From crisis to hope*. Nueva York. Oxford University Press.

ELAHEE, M. N. and VAIDYA, S. P. (2001). *Coverage of Latin American business and management issues in cross-cultural research: an analysis of JIBS and MIR 1987–1997*. International Journal of Organization Theory & Behaviour, v. 4, p. 21–31.

EISENHARDT, K. (1989). *Building theories from case study research*. Academy of Management Review, 14, p. 532-550.

ESTRADA, A.D. (2009). *Tributación directa en América Latina, equidad y desafíos. Estudio del caso de México*. Serie Macroeconomía del Desarrollo 91. Santiago de Chile: CEPAL.

FAJARDO, M.M. et. al. (2014). *Internacionalización e inversión recíproca de multilatinas: los casos de Brasil y México*. Paradigma Económico. Año 6. n. 2. p. 25-58.

FAJARDO, M.M. et. al. (2014). *Inversión multilatinas ¿aprovecha la integración regional?* Espacio Abierto Cuaderno Venezolano de Sociología. v. 23, n. 4, p. 597 – 616.

FEDESARROLLO (2007). *Impacto de la inversión extranjera en Colombia: situación actual y perspectivas*. Proyecto final desarrollado para PROEXPORT. Bogotá. Disponible en: http://www.fedesarrollo.org.co/wp-content/uploads/2011/08/Impacto-de-la-inversi%C3%B3n-extranjera-en-Colombia-Informe-Final-Proexport-Dic-de-2007-_Impreso_.pdf

FEKETEKUTY. G. (1997). *Setting the agenda for the next round of services negotiations on trade in Services*. Disponible en: http://www.commercialdiplomacy.org/articles_news/trade_services.htm

FERNANDEZ-OTHEO, C. M. (2005). *El cambio de la posición española en el escenario de la inversión directa internacional*. Claves de la Economía Mundial, ICEX, Madrid, p. 90-98.

FERNHABER, S. A., GILBERT, B. A., & MCDUGALL, P. P. (2003). *International entrepreneurship and geographic clusters: an empirical examination of new venture internationalization*. Proceedings of the Babson-Kauffman Entrepreneurship Research Conference, Wellesley, Massachusetts, United States.

_____. (2008). *International entrepreneurship and geographic location: an empirical examination of new venture internationalization*. Journal of International Business Studies, 39(2), p. 267-290.

FERREIRA, I. M. et. al. (2010). *Impacto da infraestrutura econômica sobre o desenvolvimento*. IPEA. Ano 7. Ed. 61.

FERRER, A. (1976). *Economía internacional contemporánea*. Texto para latinoamericanos. México: FCE.

FILHO, H. M. et. al. (2010). *Análise da competitividade da cadeia produtiva da carne bovina do Estado de São Paulo*. Informações Econômicas, SP, v.40, n.3.

FIORI, J. L. (1995). *Em busca do dissenso perdido: Ensaio crítico sobre a festejada crise do Estado*. Insight, Rio de Janeiro, p. 80.

FISHLOW, A. (1972). *Origens e conseqüências da substituição de importações no Brasil*. Estudos Econômicos. São Paulo, (7), p. 7-75.

FITZGERALD, V. (1998). *La CEPAL y la teoría de la industrialización*. St. Antony's College, Oxford. Revista de la Cepal, N° extraordinario. p. 47-61. Disponible en: www.cepal.org/publicaciones/xml/9/19229/valpy.htm

FLEURY, P.; MEIRA, R.; ROCHA, A. (1981). *A decisão de exportar e a escolha de mercados de exportação: dos aspectos conceituais às práticas gerenciais nas empresas brasileiras de produtos manufaturados*. RAE, v. 21, n. 3, p.7-13.

FLEURY, A. C. C.; FLEURY, M. T. L. (Org.). (2007). *Internacionalização e os países emergentes*. São Paulo: Atlas.

FOWLER JR; F.J. (1995). *Improving survey questions: design and evaluation*. London: Sage Publications (Applied Social Research Methods Series, v. 8).

FOWLER JR; F.J. (2009). *Survey research methods*. 4 ed. London: Sage Publications.

FRENCH-DAVIS, R. et. al. (1994). *Las economías latinoamericanas 1950-1990*. Bethell, Leslie Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930. Tomo XI. Barcelona: Crítica.

FURTADO, C. (1968). *Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina*. 3. ed. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.

FURTADO, C. (1971). *El poder económico: Estados Unidos y América Latina*. Buenos Aires: CEPAL.

FURTADO, C. (1979). *Formação econômica do Brasil*. Rio de Janeiro: Cia Editora Nacional / Fundo de Cultura.

GAMMELTOFT, P. (2008). *Emerging multinationals: outward FDI from brics countries*. International Journal of Technology and Globalisation, v. 4, n 1, Ginebra, Inderscience Publishers.

GARAI, G. (1999). *Leveraging the rewards of strategic alliances*. Journal of Business Strategy.

GARAY, L. J. y VERA, A. (1998). *La inversión intrarregional en América latina*. Naturaleza y evolución reciente. BID, Washington, Mimeo.

- GARAY, L.J.S. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Biblioteca virtual. Disponible en: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrilatina/001.htm>
- GARCIA, A. (2009). *La internacionalización de empresas brasileñas: consensos y conflictos*. Disponible en: http://www.fisyp.org.ar/media/uploads/artigo_livrobpc_anagarcia_es.pdf
- GARCÍA-GARCÍA, D. A. et al (2007). *Usos turísticos del patrimonio industrial ferroviario en la ciudad de Puebla*. Universidad de las Américas Puebla.
- GARCÍA LILLO, F. et.al. (1999). *La creación de nuevas empresas como motor generador de riqueza y bienestar económico: factores de éxito y fracaso*. IX Congreso Nacional de ACEDE, Burgos.
- GARRETON (1993). *La redemocratización política en Chile: transición, inauguración y evolución*. V 4, N 1. Santiago, Chile: FLACSO. Disponible en: <http://www7.tau.ac.il/ojs/index.php/eial/article/view/1248/1275>
- GATSIOS, R.C. et al. (2015). *Impacto da adoção do padrão IFRS sobre custo de capital próprio das empresas de capital aberto no Brasil*. XV Congresso USP. Universidade de São Paulo. São Paulo.
- GAUBERT, R.C. (2015). *Análisis ley 20.780 sobre reforma tributaria*. Santiago de Chile: Universidad Central. Disponible en: http://www.ucentral.cl/prontus_ucentral2012/site/artic/20150703/asocfile/20150703153448/an_lisis_reforma_tributaria.pdf
- GERINGER, J.M. et al. (1989). *Diversification strategy and internationalization: implications for MNE performance*. Strategic Management Journal. v. 10, n. 2, p. 109-119.
- GERRING, J. (2007). *Case Study Research: Principles and Practices*. Cambridge University Press.
- GHAURI, P., et. al. (1995). *Research methods in business studies: a practical guide*. Prentice Hall, Nueva York.
- GHYMN, K.I., (1980). *Multinational enterprises from the third world*. Journal of International Business Studies 11, p. 118–122.
- GIÃO, P. R. et al. (2008). *O processo estratégico de internacionalização da Gerdau*. En: Seminários em Administração – XI SEMEAD, São Paulo.
- GOLDSTEIN, A. (2007). *Multinational Companies from Emerging Economies: Composition, Conceptualization and Direction in the Global Economy*. Palgrave Macmillan.
- GOMES, L.; RAMASWAMY, K. (1999). *An empirical examination of the form of the relationship between multinationality and performance*. Journal of International Business Studies, 1st Quarter, v. 30, n.1, p.173-187.

GOMÉZ, H. S. (1994). *Gerencia estratégica. Teoría, metodología, alineamiento, implementación y mapas estratégicos*. 3REditores, 10ª ed. Bogotá, Colombia.

GONZÁLEZ, A. (1998). *Globalización y política industrial: El nuevo concepto de competitividad*. Economía Industrial, nº2.

GONZÁLEZ, F. G. (1999). *Comercio internacional de servicios: revisión conceptual y especial referencia al Caso Español*. Editorial Universidad de Granada, Granada.

GOULART, L. (2004). *Dimensões da internacionalização*. Caderno de Ideias, n. 410. Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral.

GRAGEA, A.M.C. (2002). *El nuevo regionalismo Latinoamérica: una lectura desde el contexto internacional*. Revista de Economía Mundial, n.6.

GRANELL, F. (1973). *Las empresas multinacionales y el desarrollo*. Barcelona: Departamento de Teoría Económica. Facultad de Ciencias Económicas. UB.

GRANELL, F. (1973). *La exportación y los mercados internacionales*. Ed. Hispano Europea. p. 127-131.

GRANT, R.M. (1987). *Multinationality and performance among British manufacturing companies*. Journal of International Business Studies, v. 18, p. 79-89.

GRANT, R.M. (1991). *A resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation*. California Management Journal, v. 33 (3), p. 114-135.

GRIFFITHS, J. (2007). *¿Qué es el pluralismo jurídico?* En: Brian Tamanaha, et all, Ed: Siglo del Hombre Editores, Universidad de los Andes, Instituto Pensar.

GUILLÉN, A.R. (2011). *Modelos de Desarrollo y Estrategias Alternativas en América Latina*. Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para el Desarrollo.

GUILLEN, M. F. & GARCIA-CANAL, E. (2009). *The American model of multinational firm and the "new" multinationals from emerging economies*. Academy of Management Perspectives.23:2, p. 23-35.

GUILLÉN, M.; GARCÍA-CANAL, E. (2010a). *The new multinationals*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

GUILLÉN, M. F. y GARCÍA-CANAL, E. (2011). *Las nuevas multinacionales. Las empresas españolas en el mundo*. 1ª Ed. Barcelona: Editorial Ariel.

GUISADO, T. M. (2002). *Internacionalización de la empresa: estrategias de entrada en los mercados extranjeros*. Madrid: Pirámide.

- GUISADO, T. M. (2003). *Estrategia de Multinacionalización de la empresa y Política de Empresa*. Pirámide, Madrid.
- GUPTA, A. y GUILLÉN, F. (2009). *Developing, testing, and validating management theory with comparative cases studies*. Working paper.
- HAGEDOORN, J. (1996). *Trends and patterns in strategic technology partnering since the early seventies*. Review of Industrial Organization, v. 11, p. 601-616.
- HAMEL, G. et al. (1993). *Strategy as Street and Leverage*. Harvard business review. p. 75-84.
- HEENAN, D.A., KEEGAN, W.J. (1979). *The rise of third world multinationals*. Harvard Business Review 57, p. 101-109.
- HENNART, J. F. (1982). *A Theory of the Multinational Enterprises*. The University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.
- HERNÁNDEZ, J. et al. (2009). *El negocio de la responsabilidad. Crítica de la Responsabilidad Social Corporativa de las empresas transnacionales*. Barcelona: Icaria.
- HERNÁNDEZ, S. et. al. (2006). *Metodología de la investigación*. Mc Graw-Hill. 4 ed. México D.F.
- HILDA, P. (2015). *Los contextos políticos administrativos y la innovación productiva turística*. INDICAT. Universidad de Morón. Disponible en: <http://www.repotur.gov.ar/handle/123456789/4609>
- HIRST, M. (2006). *Los desafíos de la política sudamericana de Brasil*. Revista Nueva Sociedad, n. 205. Disponible en: http://nuso.org/media/articles/downloads/3387_1.pdf
- HITT, M. et al. (1997). *International diversification: effects on innovation and firm performance in product-diversified firms*. Academy of Management Journal, v. 40, n. 4, p.767-798.
- HOFMEISTER, W. et. al. (2007). *La percepción de Brasil en el contexto internacional: perspectivas y desafíos*. Tomo 1, América Latina. Rio de Janeiro: Flasco.
- HOLBURN, G.L.F. et.al. (2010). *Political capabilities, policy risk, and international investment strategy: evidence from the global electric power generation industry*. Strategic Management Journal, v. 31, n.12, p. 1290-1315.
- HOLLESTEIN, H. (2005). *Determinants of International Activities: Are SMEs Different? An Empirical Analysis Based on Swiss Survey Data*, Small Business Economics, 24, p. 431-450.
- HOLMLUND, M. y KOCK, S. (1998). *Relationships and the internationalization of finish small and medium-sized companies*. International Small Business Journal. 16, (4).

HOSKISSON, R. E. (1987). *Multidivisional structure and performance: The contingency of diversification strategy*. *Academy of Management Journal*, v. 30, n. 4, p. 625-644.

HURTADO, J., (2000). *Metodología de la investigación holística*. IUTP. Caracas: Sypal.

HYMER, S. (1972). *Empresas multinacionales: la internacionalización del capital*. Buenos Aires: Periferia.

HYMER, S. (1983). *Empresas multinacionais: a internacionalização do capital*. São Paulo: Graal.

IEDI (2012). *A inovação e os grandes grupos privados: a visão e o alinhamento das lideranças empresariais brasileiras com a agenda da inovação*. São Paulo: IEDI.

IEDI (2014). *Indústria e desenvolvimento reflexões. Reflexões e propostas do IEDI para a economia brasileira*. Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial - IEDI. São Paulo: Documento de 25 anos.

IEDI (2015). *O cúmulo da cumulatividade tributaria*. Disponible en: <http://retaguarda.iedi.org.br/midias/artigos/54a7139a5d550ac4.pdf>

IETTO-GILLIES, G. (2001). *Economics and Multinationals*. PAE (Post-Autistic Economics), 7, 10th July.

IGLESIAS, E. V. (2006). *El papel del Estado y los paradigmas económicos en América Latina*. *Revista de la CEPAL*, n 90, p. 7-15.

IGLESIAS, R.M.; VEIGA, P. M. (2002). *Promoção de exportações via internacionalização das firmas de capital brasileiro*. In: BNDES. *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES.

INTERCEMENT. (2014). *Relatório Anual*. Disponible en: https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/cop_2015/167011/original/cat_RA2014_ic.pdf?1434020587

IProfesional (2015). *La Argentina y sus socios comerciales, en apuros*. Disponible en: <http://www.iprofesional.com/notas/210837-La-Argentina-y-sus-socios-comerciales-en-apuros>

JOHANSON, J.; MATTSSON, L. (1988). *Internationalization in industrial systems: a network approach*. In: HOOD, H.; VAHLNE, J. (Eds.). *Strategies in foreign competition*. London: Croom Helm.

JOHANSON, J. and VAHLNE, J. (1977). *The internationalization process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitment*. *Journal of International Business Studies* 8. p. 23-32.

JOHANSON, J.; WIEDERSHEIM-PAUL, F. (1975). *The internationalization of the firm: four wedish cases*. *Journal of Management Studies*, v. 12, p. 305-22.

- JULIOS-CAMPUZANO, A. (2007). *Globalización, Pluralismo Jurídico y Ciencia del Derecho*. En (editor Alfonso de Julios-Campuzano) *Dimensiones Jurídicas de la Globalización*. Madrid: Dykinson.
- KENNEY, M. & FLORIDA, R.L. (1993). *Beyond mass production: The Japanese system and its transfer to the US*. *Journal of Engineering and Technology Management*. Oxford: Oxford University Press.
- KHANNA, T. e PALEPU, K.G. (2006). *Emerging giants: building world-class companies in developing countries*. *Harvard Business Review*, p. 60-69.
- KINDLEBERGER, C. P. (1969). *American business abroad*. New Haven, Yale University Press.
- KLOTZLE, M. C. (2002). *Alianças Estratégicas: Conceito e teoria*. RAC, v. 6, n. 1. Disponible en: <http://200.16.86.50/digital/33/revistas/blse/delprado8-8.pdf>
- KOTABE, M.; CZINKOTA, M. R. (1992). *State government promotion of manufacturing exports: a gap analysis*. *Journal of International Business Studies*, n. 23, v. 4, p. 637-658.
- KOTLER, P. (2000). *Administração de marketing*. 10 ed. São Paulo: Prentice Hall.
- KRUGMAN, P.R. (1989). *Industrial organization and international trade*. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (Eds.). *Handbook of industrial organization*. New York: Elsevier.
- KUHN, T. (2006). *La estructura de las revoluciones científicas*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- KUMAR, K., McLEOD, M.G. (Eds.). (1981). *Multinationals from Developing Countries*. Lexington Books. Lexington, MA.
- LAGES, L.F.; MONTGOMERY, D.B. (2001). *The effects of prior export performance on firm's commitment to exporting and marketing strategy adaptation to the foreign market: evidence from small and medium-sized exporters*. Research Paper 1701, GSB-Stanford University.
- LAGES, L. F.; MONTGOMERY, D. B. (2004). *Export performance as an antecedent of export commitment and marketing strategy adaptation: evidence form small and medium-sized exporters*. *European Journal of Marketing*, v. 38, n.9/10, p.1186-1214.
- LALL, S. (1983). *The New Multinationals: The spread of third world enterprises*. Wiley, New York.
- LARSSON, R. (1993). *Case Survey Methodology: Qualitative Analysis of Patterns across Case Studies*. *Academy of Management Journal*, n. 36, p. 1515-1546.
- LECHINI, G. (2014). *La cooperación Sur-Sur en las políticas exteriores de Argentina y Brasil en el siglo XXI*. 1ª ed. - Rosario: UNR Editora. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario.

- LECRAW, D.J. (1977). *Direct investment by firms from less developed countries*. Oxford Economic Papers 29, p. 445–457.
- LECRAW, D.J. (1993). *Outward direct investment by Indonesian firms: motivation and effects*. Journal of International Business Studies 24, p. 589–600.
- LEE, T.J.; CABES, R. E. (1998). *Uncertain outcomes of foreign investment: determinants of the dispersion of profits after large acquisitions*. Journal of International Business Studies. v. 29. n. 3. p. 563-581.
- LEE, et.al. (2012). *Divergent Stories of Catchup in Telecom: China, India, Brazil, and Korea*. En: MALERBA, F. y NELSON, R.R. (Eds.), *Economic Development as a Learning Process*, Cheltenham, R.U., Edward Elgar.
- LEVITT, T. (1983). *The globalization of markets*. Harvard Business Review, p. 92-103.
- LI, P. P. (2007). *Toward an integrated theory of multinational evolution: The evidence of Chinese multinational enterprises as latecomers*. Journal of International Management, v. 13, n. 3, p. 296–318.
- LIMA, S. C. (2011). *Da substituição de importações ao Brasil potência: Concepções do desenvolvimento 1964-1979*. AURORA, ano V, n 7. Disponible en: www.marilia.unesp.br/aurora
- LINDQVIST, M. (1991). *Infant multinationals: the internationalization of young, technology-based Swedish firms*. Stockholm: Stockholm School of Economics Press.
- LOCATELI, C. C. (2001). *Os contratos internacionais do comércio e a lex mercatoria*. Revista Jurídica Consulex. Ano V. n 117, p. 35.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, J. (2004). *Análisis de la Actividad Exportadora de la Empresa: una Aproximación desde la Teoría de Recursos y Capacidades*, Tesis Doctoral, Universidad de A Coruña.
- LÓPEZ-DUARTE, C. et. al. (2013). *Cultural distance and the choice between wholly owned subsidiaries and joint ventures*. Journal of Business Research. University of Oviedo, Faculty of Commerce, Tourism and Social Sciences, Gijón, Spain.
- LU, J. W.; BEAMISH, P. W. (2001). *The internationalization and performance of SMEs*. Strategic Management Journal. v. 22, p. 565-586.
- LUO, Y., TUNG, R.L., (2007). *International expansion of emerging market enterprises: a springboard perspective*. Journal of International Business Studies. n. 38 (4), p. 481–498.
- LUSTIN, N. (1988). *Del estructuralismo al neoestructuralismo: la búsqueda de un paradigma heterodoxo*. Colección de estudios CIESPLAN. n 23. p 35-50.

- MACADAR, B.M. (2001). *A internacionalização de grandes empresas brasileiras e as experiências do Grupo Gerdau e da Marcopolo*. Universidade Federal de Rio Grande do Sul.
- MADSEN, T. y SERVAIS, P. (1997). *The internationalization of born globals – an evolutionary process?* International Business Review, n. 6(6), p. 561-583.
- MATHEWS, J.A. (2006). *Dragon multinationals: new players in 21st century globalization*. Asia Pacific Journal of Management. n. 23, p. 5–27.
- MATTEI, L. e SANTOS JUNIOR, J. A. (2009). *Industrialização e Substituição de Importações no Brasil e na Argentina: Uma Análise Histórica Comparada*. Revista de Economia, v. 35, n. 1, p. 93-115. Editora UFPR.
- McDOUGALL, P. P. et al (1994). *Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research*. Journal of Business Venturing. v. 9, p. 469-487.
- MCMANUS, J. (1972). *The theory of the international firm*. En G. Pacquet (Ed.), *The Multinational Firm and the Nation State*. Toronto: Collier Macmillan.
- MAJOCCHI, A. et al. (2005). *Firm size, business experience and export intensity in SME's: A longitudinal approach to complex relationships*. International Business Review, n. 14, v. 6, p.719-738.
- MALHOTRA, N. K. (2006). *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. 4 ed. Porto Alegre: Bookman.
- MALIK, K. (2002). *Aiding the technology manager: a conceptual model for intra-firm technology transfer*. Technovation, n. 22(7), p. 427- 436.
- MANSFIELD, E., MILNER, H., (1999). *The new wave of regionalism*. International Organization. v. 3. n. 3.
- MARTINS, J.P.A. et. al. (2014). *Tratados destinados a evitar la bitributación internacional sobre la renta y su relación con las inversiones que involucran al Brasil*. v. 8, n. 4, art. 2, p. 370-382 Brasília: Revista de Educación e Investigación en Contabilidad. REPEC.
- MATHEWS, J., & ZANDER, I. (2007). *The international entrepreneurial dynamics of accelerated internationalization*. Journal of International Business Studies. 38(3), p. 387-403.
- MELIN, L. (1992). *Internationalization as a Strategy Process*. Strategic Management Journal. v. 13.
- MEREDITH, J. (1998). *Building operations management theory through case and field research*. Journal of Operations Management, n.16, p. 441-454.
- MILENA, L. (2010). *A importância das multinacionais brasileiras*. Brazilianas.org. Disponible en: <http://advivo.com.br/materia-artigo/a-importancia-das-multinacionais-brasileiras>

MITCHELL, J. (1969). *The concept and use of social networks*. En Mitchell, J. (ed.) *Social networks in urban situations: analyses of personal relationships in central African town* (1-50). Manchester: Manchester University Press.

MOLINA, L. et. al (2011). *El creciente peso de las economías emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC*. Documentos Ocasionales. Banco de España. n 1101.

MOLINARE, C.V.R. (2011). *Marco jurídico de la inversión extranjera en Colombia*. Cartagena: Saber, Ciencia y Libertad. p 163. Disponible en: <file:///C:/Users/ub/Downloads/Dialnet-MarcoJuridicoDeLaInversionExtranjeraEnColombia-3997401.pdf>

MONGE, E. C. (2010). *El estudio de casos como metodología de investigación y su importancia en la dirección y administración de empresas*. UNED. Costa Rica: Revista Nacional de administración, v.1 (2), p. 31-54.

MONTERO, A. F.M. (2000). *Comercio de servicios: un complejo proceso de liberalización*. ICE. N. 785. v. 13.

MUNS, L. (1973). *Industrialización y crecimiento de los países en desarrollo*. Barcelona: Ed. Ariel.

NARULA, R.; HAGEDOORN, J. (1999). *Innovating through strategic alliances: moving towards international partnerships and contractual agreements*. *Technovation*, v. 19, p. 283-294.

NARULA, R. e NGUYEN, Q. (2011). *Emerging Country MNEs and the Role of Home Countries: separating fact from irrational expectations*. University of Reading Discussion Paper Series.

NARULA, R e ZANFEI, A. (2006). *Globalization of innovation: the role of multinational enterprises*. In J. FAGERBERG, D.C. MOWERY e R.R. NELSON (Eds.). *The Oxford Handbook of Innovation*. Oxford University Press, Oxford.

NAVAS, J.E. y GUERRAS, L.A. (1998). *La dirección estratégica de la empresa*. Ed. Civitas.

NEDEL. A.R. (2012). *O conceito de jurisdição na atualidade*. ANIMA: Revista Eletrônica do Curso de Direito das Faculdades OPET. Curitiba. Ano III, n 7, p. 1-10.

NEUMANN, R. A. (2007). *Las empresas multinacionales en la globalización. Relaciones con los Estados Estudios Internacionales*. Chile: Instituto de Estudios Internacionales. n. 158, p. 59-99.

NOBRE, M. (2015). *Avanços inquestionáveis. Mesmo com vetos, nova lei coloca o Brasil na vanguarda da arbitragem*. Consultor Jurídico. Disponible en: <http://www.conjur.com.br/2015-mai-28/marcelo-nobre-lei-coloca-brasil-vanguarda-arbitragem>

- NOFAL, B. et. al. (2009). *Primer ranking de multinacionales Argentinas muestra un patrón diversificado de empresas exitosas en la internacionalización*. Buenos Aires: ProsperAr y Universidad de Columbia.
- NORDSTRÖM, K.; VAHLNE, J. (1992). *Is the globe shrinking? Psychic distance and the establishment of Swedish sales subsidiaries during the last 100 years*. In: INTERNATIONAL TRADE AND FINANCE ASSOCIATION'S ANNUAL CONFERENCE. Texas. Proceedings... Texas: [s.n.], p. 242-259.
- NORTH, D. C. (1979). *A framework for analyzing the state in economic history*. Explorations in Economic History. v. 16 (3), p. 249-259.
- NORTH, D. C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. (Primera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- OHMAE, K. (1991). *El fin del estado-nación: el ascenso de las economías regionales*. Chile: Ed. Andres Bello.
- OHMAE, K. (1996). *De l'État-nationaux États-régions*. Paris, Dunod, p. 214.
- OLIVEIRA, S.V. et. al. (2009). *Economia e estratégias no ramo frigorífico: um estudo de caso*. In: Anais... SOBER 47ª Congresso, Porto Alegre.
- ORGAZ, L. et al. (2011). *El creciente peso de las económicas emergentes en la economía y gobernanza mundiales. Los países BRIC*. Banco de España. Documentos Ocasionales. N. 1101.
- OSLAND, G. E.; YAPRAK, A. (1995). *Learning through strategic alliances: processes and factors that enhance marketing effectiveness*. European Journal of Marketing, v. 29, n. 3, p. 52-65.
- OVIATT, B. M., & MCDUGALL, P. P. (1994). *Toward a theory of international new ventures*. Journal of International Business Studies, 25(1), p. 45-64.
- PACHECO, C. A.; et.al. (2013). *A política de inovação*. Texto para Discussão. Campinas: IE/UNICAMP, n. 219.
- PAGANO, P. e SCHIVARDI, F. (2003). *Firm size Distribution and growth*. Scandinavian Journal of Economics, n 105(2), p. 255-274.
- PEDERSEN, T.; SHAVER, M. (2000). *Internationalization revisited: the big step hypotheses*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
- PENROSE, E. T. (1959). *The Theory of the Growth of the Firm*. New York: John Wiley.
- PENROSE, E. (1962). *Teoría del crecimiento de la empresa*. Madrid: Aguilar.
- PEREIRA, et. al. (2008). *Efeitos de crescimento e bem-estar da Lei de Parceria Público-Privada no Brasil*. v. 62. n. 2. Rio de Janeiro: RBE. p. 207-219.

PÉREZ, J. L.M. (2007). *Conocimiento y crítica del Derecho: por una teoría comprensiva y explicativa del Derecho*. n. 37. Revista de Derecho Social.

PETERAF, M. A. (1993). *The cornerstones of competitive advantage: A resource-based view*. Strategic Management Journal, v. 14, p. 179-191.

PETERS, B. G. (2003). *El Nuevo Institucionalismo. La Teoría Institucional en Ciencia Política*. Barcelona: Gedisa.

PIGGOTT y COOK (1993). *International Business Economic: A European Perspective*. London: Longman.

PIZZA, O. (2008). *Contextualizando o MERCOSUL*. In: ABDI. *Integração Produtiva: Caminhos para o MERCOSUL*. Disponible en: <http://www.abdi.com.br/?q=system/files/Livro+Integra%C3%A7%C3%A3o+Produtiva.pdf>

PLÁ BARBER, J., y SUÁREZ ORTEGA, S.M. (2001). *¿Cómo se explica la internacionalización de la empresa? Una perspectiva teórica integradora*. ICADE Revista de las actualidades de Derecho y Ciencias Económicas y Empresariales, v. 52.

PLA, J. y LEÓN, F. (2006). *Dirección de Empresas Internacionales*. Pearson Educación, Madrid.

PLA, J. y LEÓN, F. (2004). *La internacionalización de la industria hotelera española: formas de entrada y factores determinantes*. Papeles de economía espanyola. 102.

PORTER, M. E. (1986). *Estratégia competitiva: técnicas para análise de indústrias e da concorrência*. 7 ed. Rio de Janeiro: Campus.

_____. (1998). *On Competition*. Harvard Business School Publishing.

_____. (1990). *Vantagem competitiva*. Rio de Janeiro: Campus.

_____. (1999). *Clusters and competition: New agendas for companies, governments, and institutions*. Harvard Business School Press.

PREBICH, R., (1963). *Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano*. FCE, México.

PREBISCH, R. (1964). *Dinâmica do desenvolvimento latino-americano*. Rio de Janeiro: Fundo de Cultura.

RAMASWAMY, K.; et. al. (1996). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm: A Comment*. Journal of International Business Studies. v. 27, n. 1, p. 167-177. Published by: Palgrave Macmillan Journals.

RAMAMURTI, R. (2008). *What Have We Learned About Emerging-Market MNEs? Insights from a multi-country research project*. Prepared for the Conference “Emerging Multinationals:

Outward FDI from Emerging and Developing Economies.” Copenhagen Business School, Copenhagen: October.

RAMAMURTI, R.; SINGH, J. (2009). *Emerging multinationals in emerging markets*. Cambridge. UK: Cambridge University Press.

RAMSEY, J. y ALMEIDA, A. (2010). *A ascensão das multinacionais brasileiras: O grande salto de pesos-pesados regionais a verdadeiras multinacionais*. Tradução Sabine Holler. Tradução de: The rise of Brazilian multinationals. Rio de Janeiro: Elsevier, Belo Horizonte: Fundação Dom Cabral. p. 33.

REZENDE, S. M.; et.al. (2006). *Agências de financiamento como instrumento de política pública em ciência, tecnologia e inovação: o caso da Financiadora de Estudos e Projetos (Finep)*. Parcerias Estratégicas, n. 23.

REUBER, A.R.; FISCHER, E. (1997). *The influence of the management team's international experience on the internationalization behaviors of small and medium-sized enterprises*. Journal of International Business Studies, v. 28, n. 4.

RIBEIRO, F. C. F., et.al. (2009). *Empresas born globals brasileiras: a influência do perfil do empreendedor e da localização geográfica*. Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração, São Paulo-SP, p. 33.

RIALP, A. (1999). *Los enfoques micro-organizacionales de la internacionalización de la empresa: Una revisión y síntesis de la literatura*. ICE: Revista de Economía, n. 781, p. 117-128.

RIALP, A. et.al. (2005). *The phenomenon of early internationalizing firms: what do we know after a decade (1993-2003) of scientific inquiry?* INT BUS REV. v. 14, Issue. 2. p. 147-166.

RIALP, A. y RIALP, J. (2005a). *El fenómeno de las empresas rápidamente internacionalizadas: una revisión comentada de la literatura a nivel internacional y nacional*. En DURAN, J. J. (ed.): La Empresa Multinacional Española: Estrategias y Ventajas Competitivas, Minerva Ediciones, Madrid, p. 47-82

ROCHA, D. (2014). *Estado, empresariado e variedades de capitalismo no Brasil: política de internacionalização de empresas privadas no governo Lula*. Revista de Sociologia Política. [Online]. v.22. n.51. p. 77-96.

ROCHA, R. (2013). *Évora: o novo nome da Petropar. Meioemensagem*. Disponible en: <http://www.meioemensagem.com.br/home/marketing/noticias/2013/05/06/Evora-o-novo-nome-da-Petropar-.html>

RODRÍGUEZ, (1980). *Teoría del subdesarrollo de la CEPAL*. México- DF: Siglo Veintiuno Editores.

RODRIGUES, A.P. e TAVARES, H.C. (2012). *Criação e desvio de comercio no Brasil, uma análise sobre as vantagens estáticas da integração regional*. Revista Metropolitana de Sustentabilidade. São Paulo. v.2. n.1.

- RODRIK, D. (2004). *Growth Strategies*. John F. Kennedy School of Government. Harvard University, Draft.
- RODRIK, D. (2006). *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion? A Review of the World Bank's Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*. Journal of Economic Literature, v. XLIV. p. 973–987.
- ROMANO, S. M. (2012). *La inversión extranjera, las translatinas y la acumulación en el Mercosur*. La revista del CCC [en línea]. n 14/15. Disponible en: <http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/324/>.
- ROOT, F.R. (1990). *International Trade and Investment*. South-Western Publishing Co.
- ROOT, F.R. (1994). *Entry strategies for international markets*. New York: Lexington Books.
- RUGMAN, A. M. (1981): *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*, Nueva York: Columbia University Press.
- RUGMAN A. y VERBEKE, A. (2001). *Subsidiary specific advantages in multinational enterprises*. Strategic Management Journal, v. 22, n. 3, p. 72-83.
- RUI, H.; YIP, G. S. (2008). *Foreign acquisitions by Chinese firms: A strategic intent perspective*. Journal of World Business, v. 43, n. 2, p. 213–226.
- RUMELT, R. P. (1974). *Strategy, structure and economic performance*. Cambridge: Harvard University Press.
- RUMELT, R. P. (1984). *Towards a strategic theory of the firm*. In: LAMB, R. (Org.). *Competitive strategic management*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, p. 556-570.
- RUZZIER, M. et al. (2007). *The internationalization of SMEs: developing and testing a multidimensional measure in Slovenian firms*. Entrepreneurship & Regional Development, n. 19, p. 161-183.
- SABAINI; J.C.G. et al. (2010). *Tributación, evasión y equidad en América Latina y el Caribe*. Documento de proyecto. CEPAL. LC/W.309/Rev.1. Santiago de Chile.
- SABINO, C. (1992). *El proceso de investigación*. Buenos Aires: Lumen. http://paginas.ufm.edu/sabino/word/proceso_investigacion.pdf
- SALAS-PORRAS, S. A. (2003). *Empresas transnacionales e internacionalización de capital. Convergencias y divergencias en la reflexión teórica y política*. Relaciones Internacionales, n.1.
- SANAHUJA, J.A. (2007). *Regionalismo e integración en América Latina: balance y perspectivas*. Instituto Complutense de Estudios Internacionales. Pensamiento Iberoamericano. n°. ISSN 0212-0208, p. 75-106.
- SANTISO, J. (2011). *La década de las multilaterales*. Madrid: Siglo XXI de España Editores S.A, Fundación Carolina.

SANTOS, M. A. (2005). *Primeiras linhas de direito processual civil*. 24. ed., São Paulo: Saraiva.

SAUVANT, K. P. (2007). *O investimento direto estrangeiro dos BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China) no exterior*. In: ALMEIDA, A. (Org.) *Internacionalização de empresas brasileiras*. Rio de Janeiro: Elsevier.

SCHOUERI, L. E. (2008). *Tributação subjetiva na fonte de artistas e esportistas nãoresidentes e o conceito de não-discriminação: Análise dos artigos 17 e 24 da Convenção Modelo OCDE à luz da recente jurisprudência europeia, dos acordos brasileiros de bitributação e da Convenção*. *Revista de Direito Tributário Internacional*. p. 110-152.

SCHUMPETER (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.

SCHUMPETER, J. A. (1982). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e ciclo econômico*. In: *Os Economistas*, São Paulo: Abril Cultural.

SEREGHYOVA, J. (1998). *New Features of International Corporate Networking*. Documento de Trabajo del Proyecto PHARE-ACE nº 95-2003-R en GATE (ed.): *Integrating the Enterprise Sphere of Central European Countries in Transition into European Corporate Structures*, p. 23-59.

SERRA, J. (1984). *Ciclos e mudanças estruturais na economia brasileira do pós-guerra*. In: BELLUZZO, L. G.; COUTINHO, R. (Org.). *Desenvolvimento capitalista no Brasil: ensaios sobre a crise*. São Paulo: Editora Brasiliense. p.68.

SHAFFER, D. (2002). *Desarrollo Social y de la Personalidad*. 4ª ed. Madrid: Paraninfo.

SHARMA, D.; JOHANSON, J. (1987). *Technical Consultancy in Internationalization*. In: *International Marketing Review*, n 4, Winter, p. 20-29.

SHAMIR, R. (2007). *La responsabilidad social empresarial: un caso de hegemonía y contra hegemonía*. En Sousa, Boaventura y César A. Rodríguez (eds.), *El derecho y la globalización desde abajo. Hacia una legalidad cosmopolita*. Barcelona: Anthropos. p. 86-101.

SIERRA, R. (1994). *Técnicas de Investigación Social*. Madrid: Ed. Paraninfo. p. 96.

SILVA, C.A. (2014). *La emergencia de los BRICS: Brasil y Sudáfrica en las relaciones Sur-Sur*. *Anuario Latinoamericano Ciencias Políticas y Relaciones Internacionales*. v 1.

SILVA, G. B. (2008). *Dupla tributação internacional*. Monografia de Especialização. Brasília: Instituto Brasiliense de Direito Público. Disponível em: http://dspace.idp.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/354/Monografia_Getulio%20Borges%20da%20Silva.pdf?sequence=1

- SILVA, M. (2009). *Estudo de Caso: Estrutura da Organização de Mercado da Vale do Rio Doce*. Artigos. Disponible en: <http://www.administradores.com.br/artigos/economia-e-financas/estudo-de-caso-estrutura-da-organizacao-de-mercado-da-vale-do-rio-doce/35868/>
- SILVA, S. (1985). *Expansão cafeeira e origens da indústria no Brasil*. 6a ed. São Paulo: Alfa-Omega.
- SMITH, A. D.; ZEITHAML, C. (1999). *The intervening hand: contemporary international expansion of the regional bell operating companies*. Journal of Management Inquiry, v. 8, n. 1, p. 34-64.
- SPENCE, M. (2003). *International strategy formation in small Canadian hightechnology companies a case study approach*. Journal of International Entrepreneurship, v. 1, p. 277-296.
- STIGLITZ, J.E. (2002). El malestar en la globalización. Traducción de Carlos Rodríguez Braun. Madrid: Taurus. (Original: Globalization and its Discontents, 2002.).
- STOCK, G. N. et. Al. (2000). *A typology of project-level technology transfer processes*. Journal of Operations Management, n. 18(6), p. 719-737.
- STRENGER, I. (2004). *A arbitragem como modo de inserção de normas da lex mercatoria na ordem estatal*. Revista Brasileira de Arbitragem. Ano I – nº 3. p. 72.
- STOPFORD, J. M. & DUNNING, J. (1983). *The world directory of the multinational enterprises 1982-83*. Detroit, Mich.: Gale Research Company.
- STRENGER, I. (2004). *A arbitragem como modo de inserção de normas da lex mercatoria na ordem estatal*. Revista Brasileira de Arbitragem. Ano I – nº 3. p. 72.
- STUDART, R. (2005). *Financiamento do desenvolvimento. Economia Brasileira Contemporânea: 1945- 2004*. F. Giambiagi y otros (orgs.), Río de Janeiro: Campus.
- SUÁREZ, A. (2010). *Confianza inversionista. Economía colombiana, primera década del siglo XXI*. Bogotá: Aurora.
- SUGAHARA, C. R. et al. (2005). *Estudo do uso de fontes de informação para inovação tecnológica na indústria brasileira*. Ci. Inf., Brasília, v. 34, n. 1, p. 45-56.
- SULLIVAN, D. (1994). *Measuring the Degree of Internationalization of a Firm*. Journal of International Business Studies. v. 25, n. 2, p. 325-342. Published by: Palgrave Macmillan Journals.
- TADEU, H.F., et. al. (2015). *Financiamento para inovação no Brasil*. Fundação Dom Cabral.
- TAMAMES, R. y BEGOÑA HUERTA, G. (2010). *Estructura económica internacional*. 21 ed. Madrid: Alianza.

TAVARES, M. (1977). *Auge e declínio do processo de substituição de importações no Brasil*, em M.C. Tavares, *Da substituição de importações ao capitalismo financeiro*. 6ª ed., Rio de Janeiro: Zahar.

TAVARES, M. (1998). *La CEPAL y la integración de América Latina*. Revista de la CEPAL. Número Extraordinario, p. 213-218.

TAVARES, P.V.; et. al. (2005). *Economia Neoschumpeteriana: expoentes evolucionários e desafios endógenos à indústria brasileira*. Revista do Instituto de Economia da Universidade Federal de Uberlândia, v. 19, n.3.

TAVARES, M.; FERRAZ, J.C. (2007). *Translatinas: quem são, por onde avançam e que desafios enfrentam?* In. Afonso Fleury e Maria T. Fleury (eds.): *Internacionalização e países emergentes*. São Paulo. Ed. Atlas.

TEECE, D. J. (1981). *Internal organization and economic performance: An empirical analysis of the profitability of principal firms*. Journal of Industrial Economics, v. 30, p. 173-199.

TERRA, J.C.C. (2001). *Gestão do conhecimento: o grande desafio empresarial: uma abordagem baseada na aprendizagem e na criatividade*. São Paulo: Negócio Editora. p. 313.

TEUBAL, M. (1973). *El fracaso de la integración económica latinoamericana*. En Petras, J. y Zeitlin, M. (Selecc.) *América Latina: ¿reforma o revolución?* Buenos Aires: Tiempo Contemporáneo.

THORP, R.M. (2000). *Las economías latinoamericanas 1939c.- 1950*. Bethell, Leslie *Historia de América Latina. Economía y sociedad desde 1930*. Tomo XI. Barcelona: Crítica.

TIMBERGEN, J. (1954). *International economic integration*. Amsterdam: Elsevier.

TORRES FILHO, E.T. (2006). *O papel anticíclico do BNDES sobre o crédito*. Visão do Desenvolvimento, n. 7, Rio de Janeiro: BNDES.

TÔRRES, H. T. (2001). *Pluritributação Internacional sobre as Rendias de Empresas*. 2a. São Paulo: Revista dos Tribunais. p.69.

TREVIÑO, L.J. and FRANKLIN, G. M. (2004). *Strategic factors affecting foreign direct investment decisions by multi-national enterprises in Latin America*. Elsevier. Journal of world business. v. 39. p. 233 – 243.

TRIGUEROS, I. y FERNÁNDEZ, A. (2001). *Análisis, evaluación y propuestas para una reforma tributaria*. En: *Una agenda para las finanzas públicas en México*. Gaceta de economía. México: ITAM.

TRUMAN, E. (2006). *Implications of Structural Changes in the Global Economy for its Management*, Institute for International Economics.

ULGADO, F.M., et al. (1994). *Multinational enterprises from Asian developing countries: management and organizational characteristics*. *International Business Review* 3, p. 123–133.

URBAN, T. P. (2006). *O Processo de Internacionalização de uma Multinacional Brasileira*. Dissertação de Mestrado, apresentada ao Departamento de Administração da Faculdade de Economia, Adm. e Contab. da Universidade de São Paulo. São Paulo.

URRUTIA, R.E. (2014). *Empresas multinacionales latinoamericanas. Los casos de Brasil y Chile*. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva. n 15. Caracas: CAF.

UTZIG, M.J.S. et al. (2014). *Evidenciação das informações contábeis das empresas listadas no IBRX-50 – Um estudo relativo ao período antecessor e sucessor a adoção das normas internacionais de contabilidade no Brasil*. XXI Congresso Brasileiro de Custos – Natal, RN, Brasil.

VALLE, A. (2014). *Reforma fiscal - Lei 12.973*. EY Building a better working word. Sao Paulo: Taxalert. Disponible en: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Reforma_fiscal_-_Lei_12.973/\\$FILE/Tax%20Alert_Reforma%20fiscal_06_2014.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Reforma_fiscal_-_Lei_12.973/$FILE/Tax%20Alert_Reforma%20fiscal_06_2014.pdf)

VALOTTO, G. P. (2011). *La evolución en la consideración economía del sector servicios*. Contribuciones a la Economía. Universidad de Alcalá, España. Disponible en: <http://www.eumed.net/ce/2011a/gvp.htm>

VAN AGTMAEL, A. (2007). *The Emerging Markets Century: How a new breed of world-class companies is overtaking the world*. Nueva York, USA: Free Press.

VASCONCELLOS, R. F. (2009). *Aspectos Econômicos dos Tratados Internacionais em Matéria Tributária*. In: Política Fiscal. Série GVLaw, por Roberto França de VASCONCELLOS, 145-188. São Paulo: Saraiva.

VASCONCELOS, Y. (2003). *Embraer vuela cada vez más alto*. Pesquisa FAPESP, v. 93. Disponible en: <http://revistapesquisa.fapesp.br/es/2003/11/01/embraer-vuela-cada-vez-mas-alto-2/>

VEIGA, P. M. e IGLESIAS, R. M. (2002). *A institucionalidade da política de comercio exterior brasileira*, em PINHEIRO, A.C. et al. (orgs.). *O desafio das exportações*. Rio de Janeiro: BNDES.

VERNON, R. (1971). *Soverignty at bay*. Ney York: basic Books.

VERNON, H; WORTZEL, L.H., (1988). *Globalizing strategies for multinationals from developing countries*. *Columbia Journal of World Business*, v.23, p. 27–35.

VIDIGAL, E. (2010). *A lex mercatória como fonte do direito do comercio internacional e a sua aplicação no Brasil*. *Revista de informação legislativa do Senado Federal*, ano 47. n. 186. p. 171 - 193. Disponible en: <http://www.erickvidigal.com.br/artigos/juridicos/161-a-lex-mercatoria-como-fonte-do-direito-do-comercio-internacional-e-a-sua-aplicacao-no-brasil>

VILLAREAL, O. y LANDETA, J. (2007). *El estudio de casos como metodología de investigación científica en Economía de la Empresa y dirección Estratégica*. Universidad del País Vasco.

VIS-DUNBAR, D y SUZY NIKIEMA, H. (2009). *Do Bilateral Investment Treaties Lead to More Foreign Investment?* Investment Treaty News. Disponible en: <http://www.investmenttreatynews.org/cms/news/archive/2009/04/30/do-bilateral-investmenttreaties-lead-to-more-foreign-investment.aspx>

VIVES CHILLIDA, J. (1998). *El Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI)*. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. p 1.

VOLLRATH, T. L. (1989). *Competitiveness and protection in world agriculture*. Agriculture Information Bulletin. 567. Washington D.C.: USDA.

VONORTAS, N. S.; SAFIOLEAS, S. P. (1997). *Strategic alliances in information technology and developing country firms: recent evidence*. World Development, v. 25, n. 5, p. 657-680.

WEG (2014). *Relatório Anual Integrado Weg*. Disponible en: <http://www.weg.net/ri/wp-content/uploads/2015/06/Relat%C3%B3rio-Anual-Integrado-2014.pdf>

WELCH, L. & LUOSTARINEN. R. (1988). *Internationalization: Evolution of a concept*. Journal of General Management, 14(2), 36-64.

WEIMANN, G. (1989). *Social networks and communication*. En Asante, M. & Gudykunst, W. (eds.). Handbook of international and intercultural communication. Sage: Newbury Park.

WELLS, L.T. (1983). *Third World Multinationals*. MIT Press, Cambridge, MA.

WERNERFELT, B. (1984). *A resource-based view of the firm*. Strategic Management Journal, v. 5, p. 171-180.

WORLD STEEL (ASSOCIATION) (2007). *Steel in Figures: Top Steel Producers 2007*. Disponible en: <http://www.worldsteel.org/>.

WILLIAMSON, O. E. (1970). *Corporate control and business behaviour*. Englewood, Prentice Hall.

WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.

WILLIAMSON, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. The Free Press. Nueva York.

WILLIAMSON, J. (2000). *What should the Bank think about the Washington Consensus?* Documento de antecedentes para el World Development Report.

XALMA, C. et. al. (2013-20104). *Informe de la cooperación sur-sur en Iberoamérica*. Uruguay: Secretaría General Iberoamericana (SEGIB).

YEUNG, H.W.C. (1999). *Competing in the global economy: the globalization of business firms from emerging economies*. In: Yeung, H.W.C. (Ed.), *The Globalization of Business Firms from Emerging Economies*. Edward Elgar, Cheltenham.

YIN, R. (1989). *Case Study Research: Design and methods*. Ed. Sage, Newbury Park, CA.

ZAMBÓN, G.F. et. al. (2005). *Patrimonio industrial y rutas turísticas culturales: algunas propuestas para Argentina*. Universidad de Murcia. Cuadernos de Turismo, n 15. p. 97-112.

ZHOU et al. (1998). *Locational Determinants of Japanese Foreign Direct Investment in China*. Asia Pacific Journal of Management March. v. 19, Issue 1, p. 63-86

ZORRILLA, S. y TORRES, M. (1992). *Guía para elaborar tesis*. Madrid: Mc. Graw-Hill. p. 77.

Tesis Doctorales:

BARRETO, A. S. P. (1998). *Internacionalização de empresas brasileiras: processos, pessoas e networks no investimento direto no exterior*. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro.

CANO, J.E.S. (2008). *Las distorsiones al comercio de productos agrícolas causados por las exportaciones subvencionadas. El caso de la Unión Europea, los Estados Unidos de América y sus repercusiones en México y Brasil*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

HYMER, S. (1960). *The international operations of national firms: a study of direct investment*. Tesis doctoral no publicada. MIT.

LARRINAGA, O. V. (2006). *Estrategia de internacionalización de empresas*. Un estudio de casos de multinacionales vascas. Tesis Doctoral. Universidad del País Vasco.

LÓPEZ DUARTE, C. (1996). *Internacionalización de la empresa española mediante inversión directa en el exterior*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

MARTÍNEZ SENRA, A. I. (1999). *La competitividad como factor clave para la internacionalización de la empresa. Una aplicación a las empresas gallegas del sector del granito*. Tesis doctoral, Universidad de Vigo. Vigo.

MIRANDA, L. L. A. (2011). *El papel del gobierno en la inversión extranjera directa China: un enfoque institucional de los factores explicativos de sus inversiones en África Subsahariana y América Latina*. Tesis Doctoral. Universidad Complutense de Madrid. Madrid.

MORA, M. C. (1997). *Causas de internacionalización de las empresas. Un estudio aplicado a pequeñas y medianas de la provincia de Alicante*. Tesis doctoral, Universidad de Alicante. p. 126.

RIALP, A. (1997). *Las fases iniciales del proceso de internacionalización de las empresas Industriales catalanas: una aproximación empírica*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.

VALOTTO, G. P. (2010). *El Comercio internacional de servicios en Brasil: una visión sobre la liberalización en el GATS y sus implicaciones*. Tesis doctoral, Universidad de Alcalá, Alcalá de Henares

VIDAL, S. M. (2000). *Internacionalización de la empresa española mediante alianzas estratégicas globales (1987-1997): un enfoque de creación de valor*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

Documentos Oficiales:

BIANCO, C., et al (2008). *La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina*. Colección de Documento de proyecto. CEPAL.

BCB (2013). *Boletim do Banco Central do Brasil – Relatório Anual 2013*. v. 49. Brasilia – DF.

BID (2014). *Documento de Enfoque. Colombia 2011-2014. Evaluación del programa del país*. Doc. de gobierno. Nueva York: BID.

CEPAL (1959). *El Mercado Común Latinoamericano*. México D.F: CEPAL, ONU.

_____. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al Servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile. CEPAL. LC/G.1801/Rev. 1-P

_____. (2006). *Revista de la CEPAL*, n.90.

_____. (2010). *La inversión extranjera directa en América Latina*. Documento Informativo 2010. Santiago de Chile.

_____. (2011). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010*. Santiago de Chile.

_____. (2014). *Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

_____. (2014). *Informe sobre el Comercio Mundial. Comercio y desarrollo: tendencias recientes y función de la OMC*. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr14_s.htm

_____. (2014). *Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe. Integración regional y cadenas de valor en un escenario externo desafiante.* México.

_____. (2015). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe.* Santiago de Chile: Naciones Unidas.

FMI (1997). *Informe Anual del Directorio Ejecutivo.* Washington.

MRE (2010). *Balanço da Política Externa 2003-2010.* Disponible en <http://www.itamaraty.gov.br>

OMAN, C. (2000). *Policy Competition for Foreign Direct Investment: a Study of competition among Governments to Attract FDI.* París: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

OCDE, CEPAL y CAF (2013). *Perspectivas económicas de América Latina 2014. Logística y competitividad para el desarrollo.* ISSN 2072-5183. UNWTO (2014). *Panorama OMT del turismo internacional.* Disponible en: <http://mkt.unwto.org/es/publication/panorama-omt-del-turismo-internacional-edicion-2014>

OMC (1996). *El comercio y la inversión extranjera directa.* Comunicados de prensa. Press/57

_____. (2006). *Informe sobre el comercio mundial. Las subvenciones y la OMC.* Disponible en: https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr06_s.htm

_____. (2006a). *Informe sobre el Comercio Mundial.* p.26.

_____. (2013). *Factores que determinan el futuro del comercio.* Informe sobre el comercio mundial. Disponible en: http://www.wto.org/spanish/res_s/reser_s/wtr_s.htm

_____. (2015). *Creación de capacidad comercial.* Disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/build_tr_capa_s.htm

OECD. (2005a). *Promoting innovation in services.* Paris: OECD. DSTI/STP/TIP(2004)4/FINAL.

POWELL, A. (2015). *El laberinto. Cómo América Latina y el Caribe puede navegar la economía global.* Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

PROCOLOMBIA (2015). *Protección a la inversión extranjera – Capítulo 1. Guía legal para hacer negocios en Colombia.* Revisado por Lloreda Camacho. Bogotá: Doc. de gobierno.

UNCTAD. *World Investment Report (1993). Transnational corporations and integrated international production.* New York: United Nations.

_____. (2006). *FDI from developing and transition economies: implications for development*. New York: United Nations.

_____. *Transnational corporations, extractive industries and development*. New York: United Nations.

_____. (2009). *Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. New York and Geneva: United Nations.

_____. (2011). *Non-equity modes of international production and development*. New York and Geneva: United Nations.

_____. (2010). *Investing in a Low-Carbon Economy*. New York and Geneva: United Nations.

_____. (2013). *Informe sobre las inversiones en el mundo. Panorama General. Las cadenas de valor mundiales: inversión y comercio para el desarrollo*. New York and Geneva: United Nations.

_____. (2013b). *Global Value Chains: Investment and Trade for Development, Report and Annex Tables*. Geneva, United-Nations.

_____. (2014). *Panorama OMT del turismo internacional*. Disponible en: <http://mkt.unwto.org/es/publication/panorama-omt-del-turismo-internacional-edicion-2014>

_____. (2014). *Informe sobre las inversiones en el mundo*. New York: United Nations.

VILLENA, M. (2013). *Estudio de medición del impacto de la inversión extranjera directa en la economía chilena*. Informe Final. Documento de Gobierno. Chile: CIE.

Documentos de otras entidades y organizacionales:

AMERICA ECONOMIA (2014). *El color de las banderas. Las 100 multilatinas según país*. América Economía Inteligence. Disponible en: <http://rankings.americaeconomia.com/multilatinas-2014/graficos/el-color-de-las-banderas/>

BERLINSKI, J. (Coord.) (2008). *Ganancias Potenciales en el Comercio de Servicios en el Mercosur: Telecomunicaciones y Bancos*. Serie Red Mercosur, n 14, Uruguay.

BNDES (2008). *BNDES Internacional*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_es/Institucional/BNDES_Internacional/

BNDES (2014). *Nova Política Operacional do BNDES começa a vigorar*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/Sala_de_Imprensa/Noticias/2014/Institucional/20140204_novaspos.html

BNDES (2014). *BNDES Transparente*. Disponible en: http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/bndes/bndes_pt/Institucional/BNDES_Transparent

CAMEX et. al. (2009). *Internacionalização de empresas brasileiras*. Doc. de Gobierno. Brasília -DF.

CNI (Confederação Nacional de Indústria) (2013). *Relatório dos investimentos brasileiros no exterior 2013. Recomendações de Políticas Públicas para o Brasil*. Brasília – DF.

_____. (2015). *Indicadores CNI. Sondagem Especial – Financiamento*. Confederação Nacional da Indústria. Ano 16. n. 59. Disponible en: http://arquivos.portaldaindustria.com.br/app/cni_estatistica_2/2015/02/06/179/SondEspecial_Financiamento_Janeiro20151.pdf

FDC (2015). *Ranking FDC das Multinacionais Brasileiras 2015*. 10ª Edição. Disponible en: http://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2015/ranking_fdc_multinacionais_brasileiras2015.pdf

IBGE (2014). *Pesquisa Mensal de Serviços*. Documento de Gobierno. Brasilia-DF.

MDIC. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. (2009). *Termo de referência: Internacionalização de empresas brasileiras*. Brasília. Disponible en: http://www.mdic.gov.br/arquivos/dwnl_1260377495.pdf.

MTB (2013). *Mais turismo, mais desenvolvimento. Indicadores*. Documento de Gobierno. Brasilia. DF.

MTB y FGV (2015). *Boletim de Desempenho Econômico do Turismo*. – Ano XII, n. 46, v.1. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas.

OMAL. (2012). *Inversión Extranjera Directa*. Disponible en: <http://omal.info/spip.php?article4822>

_____. (2013). *Inversión Extranjera directa*. Disponible en: http://omal.info/IMG/article_PDF/Inversin-extranjera-directa_a5771.pdf

PEREIRA, R.C. (2011). *O regime especial de tributação de lucros auferidos no exterior. Núcleo de estudos fiscais*. São Paulo: Fundação Getulio Vargas.

SAAB, W. G. L. (1999). *Considerações sobre o desenvolvimento do setor de turismo no Brasil*. BNDES Setorial. n 10.

SANT'ANNA, A. A. et. al. (2009). *Visão do desenvolvimento N 63 – Bancos públicos sustentam crédito bancário no Brasil*. Rio de Janeiro: BNDES.

SELA (Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe.). (2014). *Evolución del Mercado Común del Sur (MERCOSUR)*. XL Reunión Ordinaria del Consejo Latinoamericano. n 6-14. Caracas: Venezuela.

Páginas electrónicas:

Organismos internacionales:

Banco Mundial (BM): <http://www.worldbank.org>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL): <http://www.cepal.org>

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE): <http://www.oecd.org>

Organización Mundial de Comercio (OMC): <http://www.wto.org>

Organización Naciones Unidas (ONU): <http://www.un.org>

Sistema Económico Latinoamericano (SELA): <http://www.lanic.utexas.edu/~sela>

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE): <http://www.sice.oas.org>

Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN): <http://www.nafta.sec-alena.org>

Mercado Común de América del Sur (MERCOSUR): <http://www.mercosur.com>

Otros organismos:

Instituto Brasileiro de geografia e estatística (IBGE): <http://www.ibge.gov.br/home/>

Centro brasileiro de Relações Internacionais (CEBRI): <http://www.cebri.org/cebri/eventos>

Barcelona centre for international affairs (CIDOB): http://www.cidob.org/es/temas_regiones

Ministério de Turismo Brasileiro (MTB): <http://www.turismo.gov.br/legislacao-portarias.html>

América Economía: <http://www.americaeconomia.com/>

Empresas brasileñas de la muestra:

Artecola: <http://www.empresasartecola.com.br/home/>

Construtora Norberto Odebrecht: <http://odebrecht.com/>

CZM: <http://www.czm.com.br/website/>

Gerdau: <http://www.gerdau.es/>

Grupo Votorantim: <http://www.votorantim.com.br/pt-br/paginas/home.aspx>

JBS: <http://www.jbs.com.br/>

Fitesa: <http://www.fitesa.com/pt-br/>

Marfrig: <http://www.marfrig.com.br/es>

Magnesita Refratários: <http://www.magnesita.com.br/>

Metalfrio: <http://www.metalfrio.com.br/site/brasil/es/home/home.aspx>

Minerva Foods: <http://portal.minervafoods.com/es>

Intercement: <http://www.intercement.com/es/#/home/>

Stefanini: <https://stefanini.com/es/>

Tigre: <http://www.tigre.com.br/pt/index.php>

Tupy: <http://www.tupy.com.br/portugues/empresa/historia.php>

Anexo I - Tratados firmados por Brasil para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal sobre los impuestos sobre la renta

Países	Normativa	Tratados para evitar la Doble Tributación y Prevenir la Evasión Fiscal sobre los impuestos sobre la renta
África do Sul	Decreto Legislativo nº 301/2006	Aprueba el texto en 8 de noviembre de 2003.
	Decreto nº 5.922/2006	Aprueba el texto en 8 de noviembre de 2003.
	Portaría MF nº 433/2006	Métodos de aplicación del tratado.
Alemania	Decreto nº 76.988/1976	Promulgación del acuerdo.
	Decreto nº 5.654/2005	Revoca el Decreto n 76.988, de 6 de enero de 1976, que dispone sobre la ejecución del Tratado entre Brasil y Alemania para Evitar la Doble Tributación en Materia de Impuestos sobre la Renta y/o Capital, en 27 de junio de 1975.
	Portaría MF nº 43/1976	Alterada por la Portería MF nº 313, de 26 de mayo de 1978. Alterada por la Portería MF nº 469, de 3 de diciembre de 1976.
	Portaría MF nº 469/1976	Establece alícuota de tributación en la fuente sobre ciertos tipos de rendimientos a partir de 1º de janeiro de 1977.
	Portaría MF nº 313/1978	Establece alícuota de tributación en la fuente sobre dividendos y lucros a partir de 1º de enero de 1978.
	Ato Declaratório Executivo SRF nº 72/2005	Dispone sobre la fecha de término de vigencia del tratado.
Argentina	Decreto Legislativo nº 74/1981	Aprueba el texto en 17 de mayo de 1980.
	Decreto nº 87.976/1982	Promulgación del tratado.
	Portaría MF nº 22/1983	Establece métodos de aplicación del tratado.
Austria	Decreto Legislativo nº 95/1975	Aprueba el texto del tratado.
	Decreto nº 78.107/1976	Promulgación del tratado.
	Portaría MF nº 470/1976	Métodos de aplicación del tratado.
Bélgica	Decreto Legislativo nº 76/1972	Aprueba el texto en 23 de junio de 1972.
	Decreto nº 72.542/1973	Promulgación y regulación de otras cuestiones en materia de Impuestos sobre la Renta.
	Decreto nº 6.332/2007	Promulgación del tratado.
	Portaría MF nº 271/1974	Métodos de aplicación del tratado. (Revocada por la Portería MF nº 140, de 10 de julio de 2008).

	Portaría MF n° 71/1976	Establece alícuota de tributación en fuente sobre dividendos y lucros a partir de 1° de enero de 1976. (Revocada por la Portaría MF n° 140, de 10 de julio de 2008).
	Portaría MF n° 140/2008	Métodos de aplicación del Acuerdo.
Canadá	Decreto Legislativo n° 28/1985	Aprueba el texto en 4 de junio de 1984.
	Decreto n° 92318/1986	Dispone sobre la ejecución del acuerdo.
	Portaría MF n° 199/1986	Métodos de aplicación del Tratado.
	Portaría MF n° 055/1988	Altera la Portaría MF n° 199/1986, estableciendo alícuota de tributación en la fuente sobre dividendos y lucros.
Chile	Decreto Legislativo n° 331/2003	Aprueba el texto en 3 de abril de 2001.
	Decreto n° 4.852/2003	Promulgación del en 3 de abril de 2001.
	Portaría MF n° 285/2003	Métodos de aplicación del Tratado.
China	Decreto Legislativo n° 85/1992	Aprobación del texto en 5 de agosto de 1991.
	Decreto n° 762/1993	Promulgación del Tratado.
Corea	Decreto Legislativo n° 205/1991	Aprobación del texto en 7 de marzo de 1989.
	Decreto n° 354/1991	Promulgación del Tratado.
	ADI SRF n° 3/2006	Dispone sobre la aplicación de dispositivos del Acuerdo.
Dinamarca	Decreto Legislativo n° 90/1974	Aprobación del texto en 27 de agosto de 1974.
	Decreto n° 75.106/1974	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF n° 68/1975	Métodos de aplicación del tratado.
	Portaría MF n° 70/1976	Altera a Portaría MF n° 68/1975, estableciendo alícuota de tributación en la fuente sobre ciertos tipos de rendimientos.
Ecuador	Decreto Legislativo n° 4/1986	Aprobación del texto en 26 de mayo de 1983.
	Decreto n° 75.717/1988	Promulgación del Tratado.
España	Decreto Legislativo n° 62/1975	Aprobación del texto en 14 de noviembre de 1974.
	Decreto n° 76975/1976	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF n° 45/1976	Métodos de aplicación del tratado.
	ADI SRF n° 6/2002	Dispone sobre el tratamiento tributario aplicable a los lucros y dividendos oriundos de inversiones en España.
	ADI SRF n° 27/2004	Dispone sobre la aplicación de dispositivos del Acuerdo.
	ADI SRF n° 4/2006	Dispone sobre la aplicación de dispositivos del

		Acuerdo.
Filipinas	Decreto Legislativo nº 198/1991	Aprobación del texto en 29 de septiembre de 1983.
	Decreto nº 241/1991	Promulgación del Tratado.
Finlandia	Decreto Legislativo nº 35/1997	Aprobación del texto en 2 de abril de 1996.
	Decreto nº 2465/1998	Promulgación del Tratado en 2 de abril de 1996.
	AD SRF nº 12/1998	Aplicación del tratamiento tributario previsto en el Acuerdo.
Francia	Decreto Legislativo nº 87/1971	Aprobación del texto en 10 de septiembre de 1971.
	Decreto nº 70506/1972	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF nº 287/1972	Métodos de aplicación del tratado.
	Portaría MF nº 20/1976	Establece alícuota de tributación en la fuente sobre dividendos y lucros a partir de 1º de enero de 1975.
Hungría	Decreto Legislativo nº 13/1990	Aprobación del texto y del protocolo en 20 de junio de 1986.
	Decreto nº 53/1991	Promulgación del Tratado.
India	Decreto Legislativo nº 214/1991	Aprobación del texto en 26 de abril de 1988.
	Decreto nº 510/1992	Promulgación del Tratado.
Israel	Decreto Legislativo nº 931/2005	Aprobación del texto.
	Decreto nº 5.576/2005	Promulgación del Tratado en 12 de diciembre de 2002.
	Portaría MF nº 1/2006	Métodos de aplicación del tratado.
Italia	Decreto Legislativo nº 77/79	Aprobación del texto en 3 de octubre de 1978.
	Decreto nº 85.985/81	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF nº 203/1981	Métodos de aplicación del tratado.
	Portaría MF nº 226/1984	Altera Portaria MF nº 203/1981, estableciendo alícuota de tributação na fonte sobre dividendos e lucros a partir de 1º de janeiro de 1985.
Japón	Decreto Legislativo nº 043/67	Aprobación del texto en 24 de janeiro de 1967.
	Decreto nº 61.899/67	Promulgación del Tratado.
	Decreto Legislativo nº 69/76	Aprobación del texto en 23 de marzo de 1976.
	Decreto nº 81.194/78	Promulgación del Tratado.
	portaría MF nº 092/78	Métodos de aplicación del tratado, con alteraciones introducidas por el Protocolo que la modifica y complementa.
Luxemburgo	Decreto Legislativo nº 78/1979	Aprobación del texto en 8 de noviembre de 1978.
	Decreto nº 85.051/1980	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF nº 413/1980	Métodos de aplicación del tratado.

	Portaría MF n° 510/1985	Altera Portaria MF n° 413/1980, estableciendo alícuotas de tributación en la fuente para dividendos, lucros, juros, royalties y rendimientos de asistencia técnica y de servicios técnicos conforme nueva redacción dada a la portaría MF n° 413, de 23 de diciembre de 1980.
México	Decreto Legislativo n° 58/2006	Aprobación del texto en 25 de septiembre de 2003.
	Decreto n° 6.000/2006	Promulgación del Tratado en 25 de septiembre de 2003.
	portaría MF n° 38/2007	Métodos de aplicación del tratado.
	ADI SRF n° 1/2007	Dispone sobre aplicación de dispositivos del tratado.
	ADI RFB n° 22/2008	Dispone sobre aplicación de dispositivos del tratado.
Noruega	Decreto Legislativo n° 50/1981	Aprobación del texto en 21 de agosto de 1980.
	Decreto n° 86.710/1981	Promulgación del Tratado.
	Portaría MF n° 025/1982	Métodos de aplicación del tratado.
	Portaría MF n° 227/1984	Alteración de Portaria MF n° 25/1982, estableciendo alícuota de tributación en la fuente sobre dividendos a partir de 1° de janeiro de 1985.
Países Bajos	Decreto Legislativo n° 60/1990	Aprobación del texto en 8 de marzo de 1990.
	Decreto n° 355/1991	Promulgación del Tratado.
Perú	Decreto Legislativo n° 500/2009	Aprobación del texto en 17 de febrero de 2006.
	Decreto n° 7020/2009	17 de febrero de 2006.
	Portaría MF n° 553/2010	Métodos de aplicación de la Convención.
Portugal	Decreto Legislativo n° 188/2001	Aprobación del texto en 16 de mayo de 2000.
	Decreto n° 4012/2001	16 de mayo de 2000.
	Portaría MF n° 28/2002	Métodos de aplicación de la Convención.
República Eslovaca	Decreto Legislativo n°11/1990	Aprobación del texto en 26 de agosto de 1986.
	Decreto n° 43/1991	Promulgación del acuerdo.
Suecia	Decreto Legislativo n° 93/1975	Aprobado el texto del tratado.
	Decreto n° 77.053/1976	Promulgado el tratado.
	Decreto Legislativo n° 57/1997	Aprobación del texto en 25 de abril de 1975.
	Portaría MF n° 44/1976	Métodos de aplicación del tratado. Alterada pela Portaria MF n° 5, de 4 de janeiro de 1979.
	Portaría MF n°	Alteración de la Portería MF n° 44/1976, estableciendo

	5/1979	alícuotas de tributación en la fuente sobre dividendos y lucros a partir de 1° de janeiro de 1979.
Trinidad y Tobago	Decreto Legislativo n° 01/2011	Aprobación el texto en 23 de julio de 2008.
	Decreto n° 8.335/2014	Promulgación en 23 de julio de 2008.
Turquía	Decreto Legislativo n° 248/2012	Aprobación del texto en 16 de diciembre de 2010.
	Decreto n° 8.140/2013	Promulgación en 16 de diciembre de 2010.
Ucrania	Decreto Legislativo n° 66/2006	Aprobación en 16 de janeiro de 2002.
	Decreto n° 5.779/2006	Promulga en 16 de janeiro de 2002.
	Portaría MF n° 198/2006	Métodos de aplicación del Acuerdo.
Venezuela	Decreto Legislativo n° 559/2010	Aprobación del texto en 14 de febrero de 2005
	Decreto n° 8.336/2014	Promulgación en 14 de febrero de 2005.

Fuente: Ministério da Fazenda. Receita Federal do Brasil.⁶⁰¹

⁶⁰¹ Dados extraídos de la página Web del Ministerio de la Hacienda. Receita Federal de Brasil. Consultado en 30.10.2015. Disponible en: <http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/AcordosInternacionais/AcordosDuplaTrib.htm>

ANEXO II - MODELO E-MAIL INVITACIÓN

Estimados Sres.,

Soy Karla Nubia Magalhães y estoy realizando una Tesis Doctoral sobre las empresas multinacionales brasileñas que debo acabar a mediados de noviembre.

Espero puedan Vds. responder al cuestionario que les envío para concluir este mi trabajo sobre la internacionalización de las empresas brasileras, que debe permitirme acceder al título de doctora en economía por la Universidad de Barcelona, España.

El objetivo de este estudio es identificar las razones que impulsaron el crecimiento y fortalecimiento de las empresas multinacionales brasileñas a través de su proceso de inversión directa extranjera. Además del aspecto puramente académico se espera que la investigación ofrezca elementos para la comunidad empresarial y la administración pública brasilera, para que estas logren definir acciones conjuntas para garantizar la continuidad del proceso de crecimiento y maximizar sus posibilidades de éxito.

Le agradeceré, por lo tanto, tenga Vd. A bien contestar el cuestionario adjunto y transmitírmelo por e-mail.

Toda la información proporcionada se mantendrá de forma estrictamente confidencial y los resultados se presentarán solamente en forma agregada, sin identificar a la empresa o la personalidad de quien responde al cuestionario asegurando, también, que la información proporcionada será utilizada únicamente para fines de esta investigación. Todos los participantes recibirán una copia de los resultados.

Atentamente,

Karla Núbia Magalhães.

**ANEXO III - CUESTIONARIO DE INFORMACIONES Y OPINIONES
REMITIDO A LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES BRASILENAS**

1 - PERFIL DE LA EMPRESA SELECCIONADA

1.1) Identificación del entrevistado:

Empresa:

Nombre:

Cargo:

Fecha:

1.2) Accionariado:

Estatal

Nacional privado

Extranjero

Nacional con participación extranjera minoritaria

Extranjero con participación nacional minoritaria

1.3) A empresa posee:

Capital abierto

Capital cerrado

1.4) ¿Cuál es el principal producto o servicio? _____

1.5) Número de empleados de su empresa o unidad de negocios en diciembre de 2014:
_____ empleados.

1.6) ¿Cómo se inició el proceso de internacionalización?

Exportaciones

Inversiones en el exterior

Otros: _____

2 - ROTEIRO DE ENTREVISTA SEMI-ESTRUCTURADA

- 2.1) ¿Cuáles los principales factores que afectaron a la decisión de invertir en el exterior?
- 2.2) ¿En cuales mercados externos la empresa tiene inversiones? ¿Cuál es el modo elegido por la empresa para la elección de esta localización?
- 2.3) ¿Cómo se da el proceso de instauración en un nuevo país?
- 2.4) ¿La empresa ha necesitado adquirir nuevos conocimientos para entrar en algún mercado externo? ¿En caso positivo, qué tipo de conocimientos?
- 2.5) ¿El marco regulatorio del país hospederero ha influido en la hora de elegir el mercado externo donde hacer la inversión extranjera?

Sí No

- 2.6) ¿Existen relaciones político-económicas entre Brasil y el país hospederero?

Sí No

- 2.7) ¿Es muy distinta la normativa en el país hospederero y en Brasil?

Sí No

- 2.8) ¿La empresa posee una sección específicamente responsable del departamento de internacionalización?

Sí No

- 2.9) ¿La empresa contrata generalmente los servicios de una empresa externa de consultoría?

Sí No

- 2.10) ¿Cuánto tiempo necesita la empresa para considerar la internacionalización en un determinado mercado y hasta la efectiva instauración?

De 2 meses a 6 meses

De 6 meses a 1 año

De 1 año a 2 años

Otro: _____

- 2.11) ¿Qué porcentaje de su actividad representa el negocio exterior (exportaciones y cifras de ventas)?

De 10% a 20%

De 30% a 40%

De 50% a 60%

De 70% a 80%

De 90% a 100%

Otro: _____

2.12) ¿La instalación en el exterior, de líneas de producción/servicios de su empresa, implicó o implicará reducción de las exportaciones a partir de Brasil?

Sí No

3 - CARACTERISTICAS DEL PROCESO DE INTERNACIONALIZACIÓN

3.1) ¿Cuáles son las formas de actuación de su empresa en mercados internacionales actuales y las proyectadas para el futuro (en los próximos 5 años)?

Formas de Actuación	Actuales	Proyectadas (en los próximos 5 años)
Exportación por medio de licenciamiento de distribuidores/representantes extranjeros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exportación por medio de terceros - <i>tradings</i>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exportación por medio de instalación de despachos propios centrados a la comercialización el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Licenciamiento para producción/oferta de servicios por empresas extranjeras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Asociación /alianzas estratégicas para producir/ofertar servicios en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adquisición de empresas extranjeras para producir/ofertar servicios en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Adquisición de empresas extranjeras para producir/ofertar servicios en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Centros de pesquisa y desarrollo en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.2) En caso de la inversión directa en el exterior ya realizada. Indique las modalidades de financiación utilizadas, según el grado de importancia:

Formas de Financiación	Poco importante	Importante	Muy importante
Capital propio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Deuda en Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Autofinanciación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Obtención de créditos en Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obtención de créditos en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emisión de acciones en bolsa brasileña	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Emisión acciones en bolsas extranjeras	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Obtención de recursos en bancos de desarrollo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.3) Motivos para la internacionalización y su grado de importancia son:

Motivos para la internacionalización	Poco importante	Importante	Muy importante
Mayores retornos sobre inversión en mercados internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acompañar clientes importantes en su área de expansión en los mercados internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Saturación del mercado brasileiro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Intensidad de la rivalidad entre sus competidores actuales en el mercados domestico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Entrada/Amenaza de entrada de empresas internacionales en el mercados domestico	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Búsqueda de economías de escala	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Explorar internacionalmente las ventajas de localización en Brasil, en el caso de exportaciones, (ej.: logística, bajo coste de mano de obra)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Instalación de subsidiarias en países con mejor clasificación de riesgo que Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Acceso a acuerdos de libre comercio con mercados importantes, llevando la inversión a otros países, con el objeto de establecer plataformas de exportación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Apoyo de programas gubernamentales de fomento a la exportación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4. BARRERAS A LA INTERNACIONALIZACIÓN

4.1) Marque las barreras internas/organizacionales encontradas por su empresa que dificultan o inviabilizan la internacionalización:

Barreras internas/organizacionales	Dificultan poco	Dificultan mucho	Inviabilizan
Dificultades en obtener información sobre mercados globales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultad en formar asociaciones internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultad en ofrecer productos/servicios que atiendan a las necesidades de consumidores internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bajas economías de escala, tornando los costes de producción elevados en relación a los competidores internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Competencias tecnológicas insuficientes o inadecuadas para competir en costos y en calidad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultad de acceso a canales de distribución en los mercados internacionales	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ausencia de experiencia y conocimientos gerenciales para ser internacionales (nivel operacional, jurídico, etc...)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Insuficiencia de recursos financieros propios	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultad de adaptación cultural de su organización	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Insuficiencia de cuadros con competencia en idiomas extranjeros	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Costes elevados involucrados en la transferencia de profesionales para el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

4.2) Marque las barreras del ambiente competitivo brasilero que, **PARA LA EMPRESA**, dificultan o inviabilizan la inversión extranjera en otros países:

Tributación

Barreras a la inversión directa en otros países	Dificultan poco	Dificultan mucho	Inviabilizan
Incidencia de doble tributación de lucro recibido en el exterior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Incertidumbre como resultado de variaciones cambiarias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Financieras

Barreras a la inversión directa en otros países	Dificultan poco	Dificultan mucho	Inviabilizan
Dificultad de captación de recursos en el mercado interno, a costes y plazos competitivos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultad de captación de recursos en el mercado externo, a costes y plazos competitivos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Dificultades de atender las garantías exigidas para la financiación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
¿Su empresa conoce las líneas de financiación del BNDES para proyectos en el exterior? Sí No			
En caso afirmativo, marque las barreras que dificultan o inviabilizan el acceso a las mismas:	Dificultan poco	Dificultan mucho	Inviabilizan
Elevado coste en relación a las alternativas disponibles para su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Plazo reducido en relación a las alternativas disponibles para su empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Exigencia de cumplimiento de metas para las exportaciones de la empresa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Mercado de Cambio

Barreras a la inversión directa en otros países	Dificultan poco	Dificultan mucho	Inviabilizan
Volatilidad de cambio en Brasil	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Excesiva regulación de las transacciones en el mercado de cambio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Costes involucrados en las transacciones en el mercado de cambio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otra (s) ¿Cuál (es)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Comentarios:

--

ENVIAR