

Luces y sombras de la internacionalización de las empresas brasileñas en Sudamérica: ¿integración o interacción?

Por Daniela Perrotta, Gastón Fulquet y Eugenia Inchauspe

Introducción

A diez años de iniciado el siglo XXI, el nuevo orden económico mundial muestra dos rasgos particulares: la regionalización y la actuación cada vez más intensa de actores no estatales en la construcción de ese equilibrio. En consecuencia, las fronteras nacionales son superadas por los fenómenos de la integración regional y la interacción de diversos actores sociales, económicos y culturales. Este proceso no implica *per se* que los Estados-nación se vuelvan redundantes, sino que estos ya no son los autores exclusivos de los diversos regímenes internacionales y que las preferencias nacionales –antes estables e identificables– se tornan borrosas. Se vive, por tanto, en un mundo de Estados «y» de empresas «y» de movimientos sociales, lo que conlleva paradojas y contradicciones en procesos que, a primera vista, parecen similares.

En el caso particular de América del Sur, el retorno de la integración como idea fuerza del crecimiento económico se produjo en la década de los 90. Así, el fenómeno del «nuevo regionalismo» se ancló en el proceso de reforma estructural de las economías sudamericanas y promovió, según las recomendaciones del Consenso de Washington, un marco estable para las inversiones externas directas y la liberalización comercial. Dentro de este esquema de pensamiento hegemónico, en Sudamérica el Pacto Andino giró 180 grados su modelo de integración y se convirtió en la Comunidad Andina (CAN); Chile profundizó su esquema de jugador global adoptando un arancel plano y firmando acuerdos de libre comercio con las principales economías; y el Cono Sur creó el Mercado Común del Sur (Mercosur). Asimismo, la región participó de las negociaciones de un esquema de alcance hemisférico –el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), impulsada por Estados Unidos–, a la vez que desde Brasil se proponía el Área de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) sin abandonar la visión comercial de la integración.

El fin del siglo XX y los comienzos del actual marcaron el agotamiento de los modelos económicos neoliberales y, en consecuencia, de los esquemas de integración alineados conceptualmente con el «nuevo regionalismo». Esto se evidenció en las sucesivas crisis nacionales (por ejemplo, en Argentina y Brasil) así como en los impactos disímiles de la última crisis internacional de acuerdo con el grado de apertura de cada economía (a título ilustrativo podemos citar el fuerte efecto en Chile *vis-à-vis* la amortiguación experimentada por Argentina). La integración regional como modelo de desarrollo -no ya de crecimiento- es el común denominador de la experiencia del Mercosur, de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA) y de la Unión de Naciones Sudamericanas (Unasur), esquemas que a su vez coexisten con los tratados de libre comercio (TLC).

En consecuencia, Sudamérica experimenta los dos fenómenos señalados al inicio: por un lado, la proliferación de esquemas de integración regional (superpuestos, complementarios, contradictorios y en pugna) y, por el otro, la participación cada vez más visible de actores no estatales en estos mismos esquemas, valiéndose de ellos o trascendiéndolos e imprimiéndoles su interés particular. El caso de Brasil resulta ilustrativo de esta conjunción de intereses y actores: desde el año 2003 el país ha orientado, junto con Argentina, el rumbo del Mercosur hacia un modelo de región que tenga en cuenta las asimetrías, que sea inclusivo y que apoye la integración productiva y el desarrollo social (así como la Unasur se ha convertido en el foro principal de diálogo político sudamericano en detrimento de la Organización de Estados Americanos, monopolizada por EEUU) sobre la base de la protección de la democracia y la soberanía nacional. Por otro lado, el sector empresarial local ha emprendido como estrategia la internacionalización. En particular, las firmas de origen brasileño se destacan de forma significativa entre las denominadas «translatinas» (término acuñado por la Cepal [2006]), lo que da cuenta del progresivo dinamismo que ha experimentado la inversión brasileña dentro de la región. Países como Argentina y, en menor medida, Uruguay y Paraguay, son sus destinos estratégicos en varias ramas manufactureras, tales como petróleo y gas, siderurgia, agroindustria, cosméticos, etc. Si bien el tamaño de los mercados y la coyuntura económica de los Estados parte del Mercosur, así como las propias facilidades creadas en el marco de este acuerdo, se presentan como elementos relevantes al momento de entender el proceso, debe señalarse que también se registra un interés creciente de las empresas brasileñas por los mercados de la CAN: Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia.

Entre los principales factores que impulsan la internacionalización de las empresas de capitales brasileños se destaca el intento de estas firmas de aumentar su participación en el mercado mundial, generar economías de escala, ampliar el abanico de compradores ante el estancamiento del mercado local y traspasar las barreras arancelarias y para-arancelarias. Una gran proporción de estos flujos de inversión –que comprenden a firmas de talla internacional pero que también, en los últimos años, han alcanzado a un número relevante de pequeñas y medianas empresas industriales– se explica por el ostensible rol que adquirió el Estado brasileño en el proceso de internacionalización de firmas mediante la implementación de instrumentos de promoción y facilitación –en especial, la política desarrollada por la Agencia de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX) y el Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES)– y la expansión de empresas de carácter público.

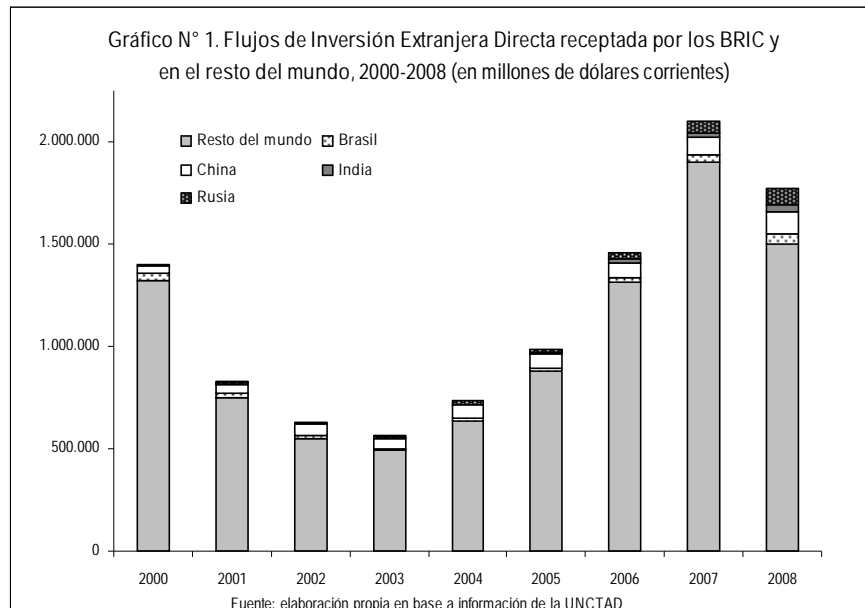
En este marco, cabe resaltar este fenómeno de proyección internacional de las firmas brasileñas como una dimensión novedosa del proceso de integración regional y su potencial para convertirse en uno de los pilares dinamizadores del desarrollo económico de Sudamérica y de las estrategias de complementación productiva. De ahí que el objetivo principal del presente trabajo sea analizar el proceso de internacionalización de las firmas brasileñas, con especial énfasis en las inversiones operadas en los países de América del Sur y con miras a identificar sus principales características, el perfil productivo que han dado como resultado y los factores que lo explican, así como las limitaciones y potencialidades de este fenómeno como eje dinámico del proceso de integración regional.

En definitiva, se pretende dar respuesta a una serie de interrogantes: ¿cuáles son los rasgos centrales que ha adquirido el proceso de internacionalización de las empresas y los capitales brasileños en los países sudamericanos? ¿Qué estrategias han desarrollado las firmas y cuáles han sido sus características principales en cuanto a localización productiva y geográfica de capitales? ¿En qué medida los factores de índole doméstica y regional permiten dar cuenta de este proceso? ¿Cuál ha sido el impacto de las translatinas brasileñas en los países receptores? ¿Cómo se ha visto transformado el eje del proceso de integración regional a la luz de este fenómeno? ¿Puede Sudamérica lanzarse hacia una fase de mayor desarrollo y complementación productiva teniendo como eje la internacionalización de las empresas de Brasil, o esta resulta más bien un nuevo aliciente para la reprimarización de las economías?

1. Brasil en el nuevo orden económico internacional

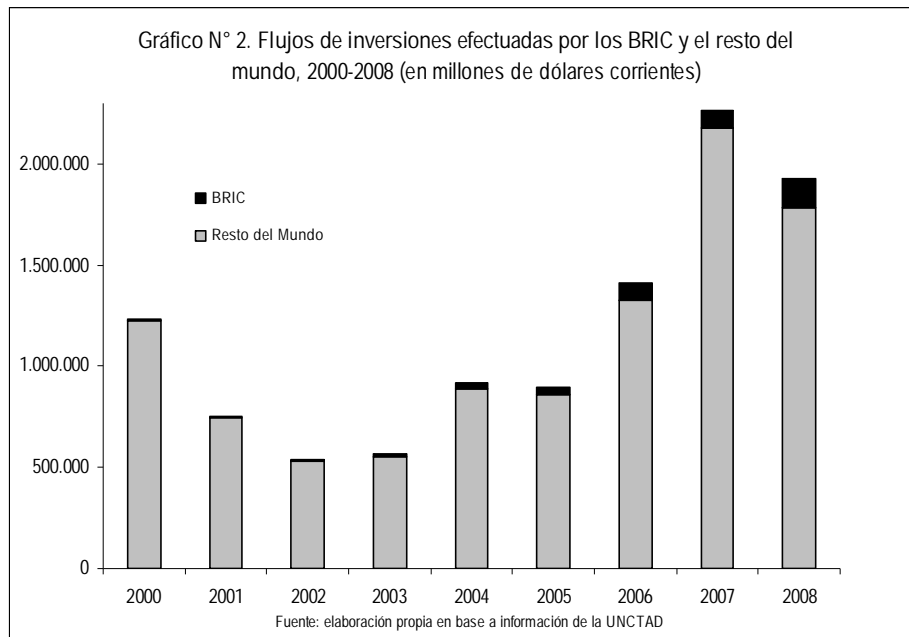
Junto con otros poderes emergentes como China, India y Rusia (los llamados «BRIC»), Brasil ha logrado proyectarse en el sistema internacional como un actor con gran capacidad para ejercer influencia en los acontecimientos más relevantes de la política mundial. Esto no solo se ha reflejado en el poder que detentan estos países a la hora de lograr concesiones en el marco de ciertas institucionales multilaterales globales, como la Organización Mundial del Comercio (OMC), sino que también se ha puesto en evidencia en el creciente peso dentro de las principales tendencias de la economía global.

Más allá de la trayectoria seguida por cada uno de estos países, entre los años 1990 y 2008 los denominados «BRIC» en conjunto pasaron de representar el 7,5% del PIB mundial a representar el 11,7%. Lo mismo sucedió con su participación en los flujos comerciales internacionales, en los que pasaron de concentrar el 9,8% al 22,6% en igual periodo, dando cuenta de ingentes superávits comerciales (Cepal 2009). Otro de los aspectos que signaron la inserción internacional de este conjunto de países es la capacidad que han demostrado de atraer altos niveles de inversión extranjera directa (IED). De hecho, tal como se expone en el gráfico 1, los flujos de IED recibidos por los BRIC registraron una tendencia por demás dinámica si se la compara con los recibidos por el resto del mundo: mientras que los primeros se triplicaron entre 2000 y 2008, los segundos crecieron cerca de 14% en el mismo periodo. De ahí que el peso de estos cuatro países haya pasado de representar menos de 6% del total de los flujos de IED efectuados a nivel global en 2000 a explicar el 15% del mismo total en 2008.



Por su parte, otro de los rasgos distintivos del desempeño de los BRIC es su posicionamiento cada vez más creciente como inversores en el mercado global, tal como se expone en el gráfico 2. En efecto, los flujos de capitales invertidos por los BRIC crecieron a una tasa anual acumulativa de 46,6% entre 2000 y 2008,

mientras que los del resto del mundo lo hicieron a un ritmo notoriamente inferior, a razón de 4,8% anual. En este contexto, se destaca el papel asumido por China e India, países que invirtieron en el exterior a una tasa promedio anual de 65,7% y 56,5%, respectivamente; al tiempo que Rusia y Brasil secundaron dicha trayectoria.



Sin embargo, la inserción de los países emergentes se asienta sobre un modelo de acumulación global signado por un desarrollo pronunciadamente desigual, que tuvo sus orígenes hacia mediados de los años 70, tras el proceso de internacionalización financiera, productiva y comercial¹. Si bien los efectos de las transformaciones en cada economía local distaron de ser homogéneos –ya que tendieron a estar supeditados a la incidencia y la centralidad de los sectores dominantes locales–, un común denominador ha sido la creciente capacidad del capital concentrado para controlar diversos procesos productivos diseminados en diferentes puntos geográficos, donde los costos son relativamente menores. Esta estrategia no solo otorga a las empresas que la despliegan cierta ventaja competitiva respecto de sus pares, sino que obliga a las demás a adoptar políticas semejantes de fusión e inserción en redes de producción global. Se trata, en definitiva, de un intenso proceso de concentración y centralización del capital a escala mundial, traccionado por un nuevo capital de carácter transnacional.

¹ En este sentido, la nueva arquitectura financiera –que supuso la supresión del tipo de cambio fijo, la liberalización de la tasa de interés, la desregulación del sistema bancario y la desintermediación de las finanzas, entre otras cuestiones– tuvo pronunciados impactos en el escenario global y nacional e incluso en el plano microeconómico, ya que las grandes empresas comenzaron a valorizar el excedente económico dentro del sector financiero. Esto, a su vez, se articuló con el proceso de internacionalización del sistema productivo, que conllevó fuertes efectos sobre los Estados nacionales. Así, las grandes empresas, con el propósito de reducir costos e incrementar la tasa de ganancia ante una creciente competencia, implementaron una nueva estrategia basada en el reordenamiento del territorio productivo internacional. Esta estrategia consistió en la localización de las fases de trabajo mano de obra intensivas en países donde la fuerza de trabajo fuera más barata y flexible. Esta reingeniería productiva demandó como condiciones la liberalización del comercio y el establecimiento de un nuevo marco institucional –Tratados Bilaterales de Inversiones, Organización Mundial del Comercio, etc.– en aras de diluir las fronteras nacionales de producción.

Este proceso de concentración de la producción no se circunscribió al conjunto de países desarrollados, dado que en las economías emergentes también fueron numerosas y diversas (en términos de actores y países comprendidos) las operaciones de fusión y adquisición que involucraron, por un lado, a grandes empresas de talla transnacional y, por el otro, a grandes grupos económicos locales que, consolidados dentro de su mercado interno, se proyectaron exitosamente en el ámbito externo. A título ilustrativo cabe resaltar el protagonismo creciente que han venido adquiriendo los países emergentes dentro del grupo de economías inversoras en el exterior. Si bien los países desarrollados continúan representando la mayor proporción de la IED global, las empresas provenientes de los BRIC han incrementado de forma significativa su participación en los mercados emergentes en los últimos años. En efecto, según los datos proporcionados por la Cepal, 60% de las firmas líderes que operaban en el mercado internacional en 2008 provenían de esos mercados.

En este contexto, y tomando en consideración la experiencia sudamericana, uno de los fenómenos más relevantes que surgen del análisis es el posicionamiento de Brasil como una de las fuentes principales de inversión externa dentro de la región, a punto tal que en 2006 el nivel de capitales brasileños en el exterior superó por primera vez los niveles de IED recibidos por ese país. Esto, si bien constituye una novedad dentro del ámbito regional, se encuadra dentro de la tendencia mundial iniciada en el transcurso de la década del 90 por la cual las economías emergentes lograron posicionarse como importantes inversores internacionales; en el caso particular de Brasil, esta tendencia tiene a las empresas como principales protagonistas. En efecto, las denominadas «translatinas» de origen brasileño se destacan de forma sustantiva y explican en gran medida tanto el creciente dinamismo que ha registrado la inversión dentro de América del Sur, como la política que ha mantenido Brasil como país inversor en el exterior.

En lo que respecta al escenario latinoamericano, y en sintonía con los principales lineamientos descriptos (en particular, el rol que han adquirido las economías emergentes como fuentes de atracción y origen de inversiones externas), tanto Brasil como México se han destacado por ser los principales países elegidos por las empresas transnacionales para volcar sus capitales. De hecho, según la información brindada por el cuadro 1, Brasil se posicionó como el principal destino de los flujos de IED recibidos por la región entre 2000 y 2009, explicando el 33,4% del total de las inversiones recibidas, seguido por México, que recibió 24,2% de dichos flujos, y Chile, que recibió 12,3%. De esta manera, Brasil ha logrado consolidarse como el destino más atractivo para la IED que se orienta hacia América Latina y el Caribe.

Según puede observarse en el cuadro 1, entre 2007 y 2009 Brasil se ha mantenido como el principal destino de los flujos de IED que se dirigen a la región, desplazando a México de ese puesto. Este fenómeno responde tanto a tendencias experimentadas por América del Sur como a la situación atravesada por México y el Caribe. Mientras que los flujos de IED recibidos por México y los países del Caribe se vieron reducidos a causa de su alta dependencia del desempeño económico de EEUU -que resultó particularmente afectado por una fuerte recesión en 2008-, América del Sur, en cambio, mantuvo un buen desempeño macroeconómico a pesar de la crisis. Sus indicadores favorables, acompañados de precios relativamente altos de los bienes primarios, incentivaron el ingreso de IED. La tendencia observada en Brasil se registró también en otros países de América del Sur como Chile, Argentina, Perú y Colombia, donde los flujos de IED crecieron significativamente entre 2007 y 2008.

Cuadro 1. Flujos de Inversión Extranjera Directa recibidos por América Latina y el Caribe, 2000-2009 (en millones de dólares)							
	2000-2005	2006	2007	2008	2009	Total IED 2000-2009 (acumulado)	%
Brasil	19.197	18.782	34.585	45.058	25.949	143.571	33,4
México	22.327	19.779	27.311	23.170	11.418	104.004	24,2
Chile	5.012	7.298	12.554	15.181	12.702	52.747	12,3
Colombia	3.683	6.656	9.049	10.583	7.201	37.173	8,6
Argentina	4.296	5.537	6.473	9.726	4.895	30.926	7,2
Perú	1.604	3.467	5.491	6.924	4.760	22.245	5,2
Costa Rica	597	1.469	1.896	2.021	1.323	7.306	1,7
Panamá	656	2.498	1.777	2.402	1.773	9.105	2,1
El Salvador	325	241	1.508	784	431	3.290	0,8
Uruguay	393	1.494	1.330	1.841	1.139	6.196	1,4
Venezuela	2.546	-508	1.008	349	-3.105	290	0,1
Honduras	418	669	928	900	500	3.416	0,8
Guatemala	334	592	745	754	566	2.990	0,7
Nicaragua	219	287	382	626	434	1.948	0,5
Bolivia	350	278	362	508	418	1.916	0,4
Paraguay	53	96	202	109	184	643	0,1
Ecuador	839	271	194	1.001	312	2.617	0,6
Total	62.849	68.905	105.793	121.936	70.898	430.381	100

Fuente: elaboración propia sobre la base de información de la Cepal.

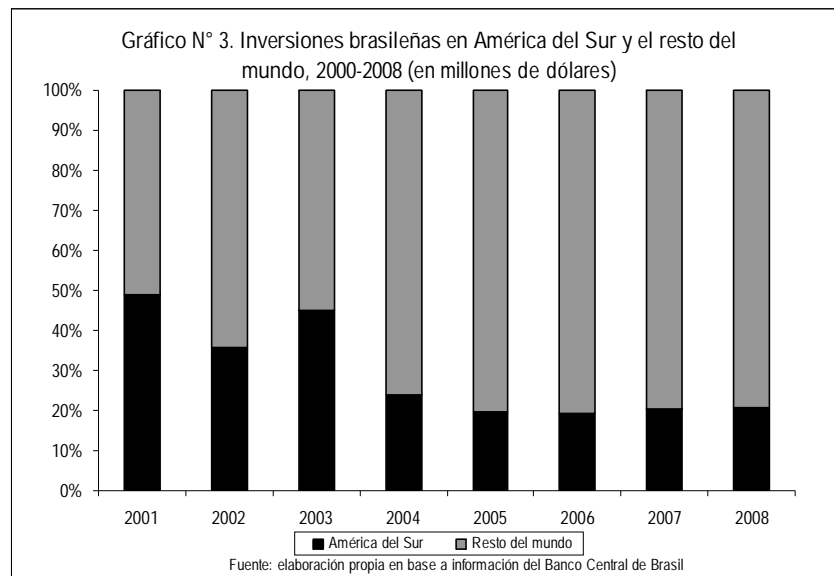
En 2009, y a diferencia de 2008, la incertidumbre respecto al rumbo de la economía mundial impactó sobre los flujos de IED dirigidos hacia América Latina, que siguieron una tendencia decreciente semejante a la observada a escala global. Pese a que en 2008 se registró un récord histórico en el nivel de IED recibidos por los países de la región, los flujos de capitales extranjeros recibidos durante el transcurso de 2009 fueron 42% inferiores respecto del año anterior. Aun así, Brasil permaneció por tercer año consecutivo como el principal destino de las inversiones extranjeras en América del Sur.

2. Brasil como inversor en América del Sur

2.1. Principales aspectos de la inversión brasileña en los países de la subregión

Brasil ha logrado posicionarse también como uno de los principales inversores en América del Sur. Tal como refleja el gráfico 3, las inversiones brasileñas destinadas a la subregión presentaron un amplio dinamismo en el transcurso de los primeros años del siglo XXI, a punto tal que los flujos de capital hacia Sudamérica llegaron a representar el 50% del total de las inversiones brasileñas en el exterior. Aun así, y luego de este salto cuantitativo, a partir de 2004 se evidencia una significativa disminución de la participación relativa de la subregión como destino de los flujos de inversión: recibió, en promedio, 20,5% del total de los capitales brasileños en el exterior entre 2004 y 2008. En este sentido, se puede argumentar que América del Sur se posicionó como el primer peldaño estratégico para el proceso de internacionalización de las firmas brasileñas, y éstas, una vez consolidadas sobre dicha plataforma, se lanzaron hacia una trayectoria de

expansión a nivel mundial. Esta rápida expansión de la IED brasileña hacia fuera de América Latina y el Caribe tiene como destino principal a países desarrollados (UNCTAD 2010).



Dado que las inversiones realizadas por Brasil en América Latina y el Caribe constituyen el foco central de este estudio, en primer lugar resulta pertinente identificar cómo ha evolucionado la IED brasileña y en qué regiones o países se ha distribuido en los últimos años. En cuanto a la localización geográfica de las inversiones brasileñas en América Latina y el Caribe (según las principales regiones identificables en el subcontinente)², entre 2001 y 2008 78,6% del total tuvo como destino a los países del Mercosur. El segundo destino de la IED brasileña fue Chile (7,6%), seguido por los países de la Comunidad Andina (7,5%). Asimismo, la inversión brasileña a lo largo del periodo 2001-2008 se colocó con mayor énfasis en los países de América del Sur, en detrimento de la subregión de América Central y el Caribe.

Teniendo en cuenta que el Mercosur se presenta como la región que más inversión brasileña ha recibido, el cuadro 2 permite apreciar cómo se distribuyeron esos flujos entre los países del bloque y en relación con el resto de los países de América del Sur. Una de las primeras conclusiones es que Uruguay fue un destino privilegiado de los capitales brasileños durante el periodo 2001-2008; ese país logró concentrar cerca de 44% del total de la inversión efectuada por Brasil dentro de la región. Ello se vincula, en cierta medida, no solo a la proximidad geográfica entre ambos países, sino también a las características de la economía uruguaya, más dependiente de las condiciones exógenas debido a su menor tamaño y su mayor grado de apertura externa. Estas características se han visto acompañadas en los últimos años por un creciente proceso de desnacionalización de la estructura productiva local, fundamentalmente en lo que respecta al sector de manufacturas de origen agropecuario.

²A los efectos de no distorsionar la distribución de las inversiones externas salientes de Brasil hacia América Latina y el Caribe, se ha decidido excluir a los paraísos fiscales (Islas Caimán, Vírgenes, Bahamas y Panamá) en la consideración de la región de América Central y Caribe. Según Niembro et al. (2009), gran parte de los flujos que se destinan hacia esos paraísos se orientan a servicios financieros o servicios prestados a empresas.

Cuadro 2. Inversiones* brasileñas en América del Sur por país, 2001-2008 (en millones de dólares)

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	IED 2001-2008 (acumulado)	%
Uruguay	3.603	2.240	3.641	2.333	2.369	1.864	2.030	2.518	20.598	43,9
Argentina	1.789	1.624	1.650	1.799	2.140	2.166	2.496	3.521	17.186	36,6
Chile	160	170	216	194	242	1.807	526	417	3.732	8,0
Perú	50	51	54	269	302	263	587	249	1.826	3,9
Venezuela	40	35	19	64	148	106	222	296	931	2,0
Colombia	130	28	46	47	34	71	203	331	890	1,9
Paraguay	58	34	70	96	93	156	125	169	802	1,7
Bolivia	51	65	63	59	64	66	64	59	492	1,0
Ecuador	72	100	56	116	9	43	40	33	468	1,0

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del Banco Central de Brasil.

*Inversión externa directa y préstamos intercompañías.

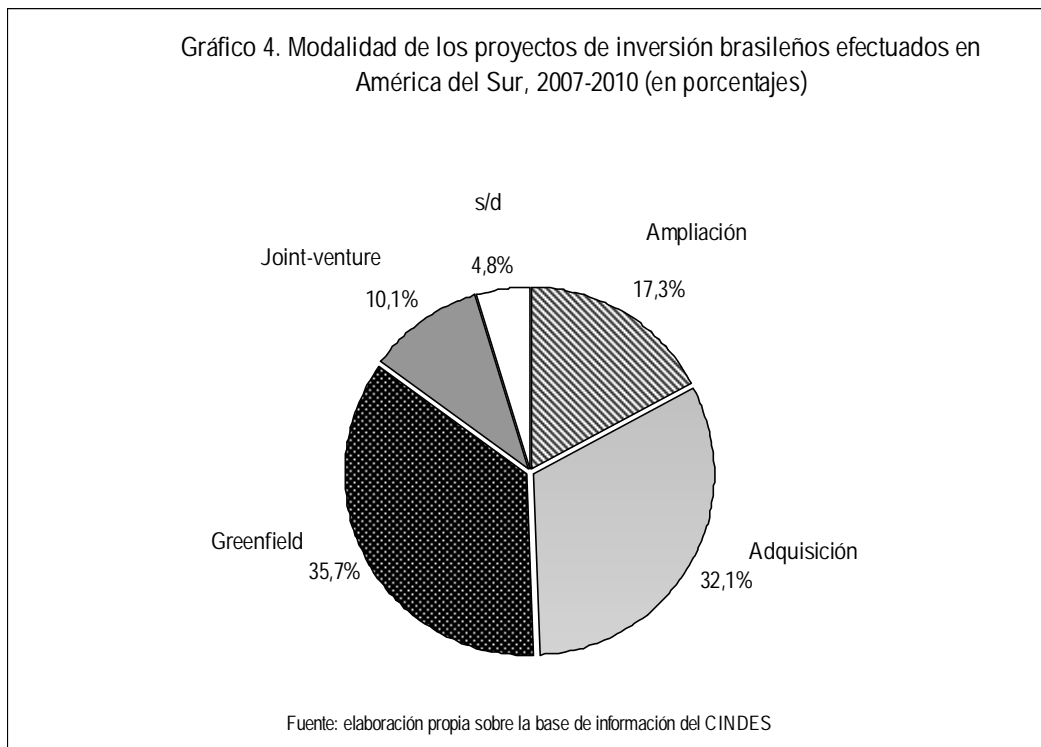
Por su parte, el segundo país donde tendieron a concentrarse los capitales de Brasil ha sido Argentina, donde se radica aproximadamente el 37% de los flujos de inversión. La crisis económica argentina de 2001 generó una coyuntura clave para la afluencia de las firmas brasileñas al país, proceso que luego se moderaría tras la fuerte reactivación que experimentó la actividad económica local. Aun así, entre 2002 y 2008, las principales translatinas brasileñas invirtieron aproximadamente 15.400 millones de dólares en Argentina, monto que supera con creces el valor de las inversiones que efectuaron durante el decenio de los 90.

2.2. Composición sectorial de las inversiones brasileñas en la región

El análisis de la modalidad que han adquirido los flujos de inversiones brasileñas en los países de la región ilustra la estrategia de posicionamiento de las empresas en el mercado, así como el objetivo de los recursos invertidos. Siguiendo esta línea, según los datos del gráfico 4, la mayor proporción de las inversiones se han efectuado bajo la modalidad de adquisiciones (32,1%) y ampliaciones (17,3%), que representan en conjunto casi 50% del total de las operaciones –si bien a simple vista la modalidad de Greenfield es la preponderante en términos absolutos–. De allí se puede extraer un primer rasgo distintivo de la estrategia de internacionalización de las firmas brasileñas: la tendencia a invertir en la adquisición de empresas ya existentes dentro de los mercados regionales, o bien a ampliar la capacidad instalada de tales empresas³. Por su parte, las fusiones estratégicas (*joint-ventures*) expresan tan solo 10,1% del total de las inversiones brasileñas en América del Sur.

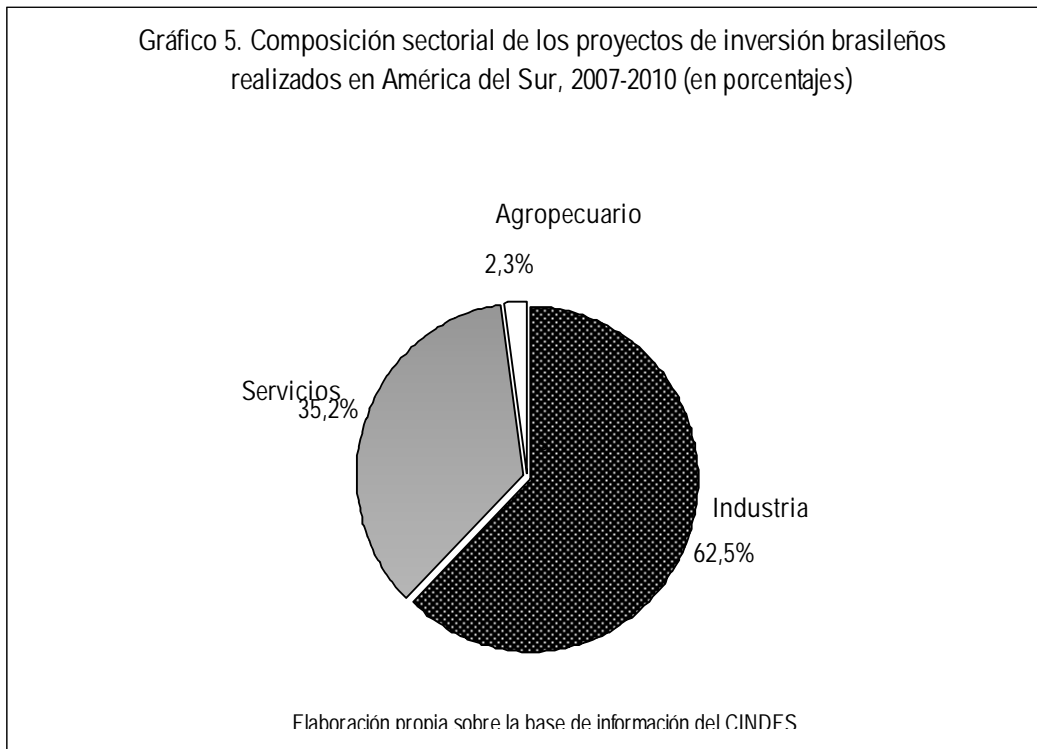
³ En tal sentido, el predominio de las inversiones bajo la modalidad de adquisiciones o ampliaciones responde a un claro interés por parte de las empresas de ampliar su mercado apoderándose de marcas ya posicionadas, utilizando canales de distribución preexistentes y con la posibilidad de poder acceder a nuevas tecnologías (Goldstein 2007), y ofreciendo a cambio, en el mejor de los casos, un incremento en la capacidad instalada. Por el contrario, las inversiones de tipo Greenfield requieren la construcción de nuevas instalaciones operacionales, el diseño de una innovadora estrategia para posicionar la marca/empresa en el mercado, entre otros. Esta modalidad de inversión es dinamizadora del desarrollo económico y permite la creación de nuevas fuentes de empleo y la movilización de recursos, sobre todo a escala local.

Gráfico 4. Modalidad de los proyectos de inversión brasileños efectuados en América del Sur, 2007-2010 (en porcentajes)



Un segundo elemento a considerar es la composición sectorial de los capitales brasileños invertidos en la región. Como se observa en el gráfico 5, en términos agregados la mayoría de los proyectos de inversión desarrollados entre 2007 y 2010 se concentraron en el sector industrial (62,5%), seguidos por servicios (35,2%); mientras que los dedicados a la actividad agropecuaria fueron significativamente menores (2,3%). Las inversiones en este último rubro se han destinado casi de forma excluyente al Paraguay: se estima que cerca de 90% de la soja producida allí está en manos de empresarios brasileños, aspecto que resulta por demás sugestivo por tratarse del principal ítem de exportación del país. Esta tendencia también se ha comenzado a registrar, aunque en menor medida, en el caso de Uruguay, donde se viene observando una gradual desnacionalización de la tenencia de tierras, encabezada, fundamentalmente, por los grupos Marfrig y Bertin, que presentan una posición de liderazgo dentro de la industria frigorífica.

Gráfico 5. Composición sectorial de los proyectos de inversión brasileños realizados en América del Sur, 2007-2010 (en porcentajes)



Desagregando el análisis, el cuadro 3 permite apreciar con mayor detalle cuáles han sido las actividades económicas específicas en que se insertaron mayoritariamente los capitales brasileños. En este sentido, se verifica que las inversiones en los últimos años tendieron a concentrarse preferentemente en los sectores asociados a la explotación de recursos naturales (minería, hidrocarburos, actividad agropecuaria) y sus manufacturas (alimentos y bebidas, materiales para la construcción, siderurgia y metalurgia, calzado y cueros, etc.), en servicios (bancos y entidades financieras, transporte y correos, servicios de agua, electricidad y gas, actividad inmobiliaria, comercio, etc.), y en pocas industrias con contenido tecnológico medio (productos químicos).

Cuadro 3. Inversiones brasileñas en América del Sur. Composición sectorial de los capitales invertidos según actividad y nivel de prioridad, 2007-2010

Actividad/País	Argentina	Chile	Colombia	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
Agropecuaria	X		X				
Alimentos y bebidas	XXX	XXX				XXX	
Extractivas	X	X	XX	XX	XX	XX	
Hidrocarburos		XX	XX				XX
Productos químicos	XX	X	X		XX		
Calzado y cuero	XXX						
Textil	X					X	
Goma y plástico						X	



Metalúrgica básica	X		X		XX		XX
Minerales no metálicos					XX		
Construcción civil		XX	X			X	
Actividades inmobiliarias	XX		X				
Agua, gas y electricidad	X				XX		
Servicios de información	XXX	X	XX		XX	X	
Transporte y comunicaciones	X	X					
Servicios financieras	X					X	
Otros Servicios	X	X					X
Comercio	X		XX			X	XX

Fuente: elaboración propia sobre la base de información del Cindes

Referencia: prioridad alta (XXX); prioridad intermedia (XX); prioridad baja (X)

En este proceso, grandes firmas o grupos económicos de los países de la región instalados en los mercados internos fueron pasando a manos de importantes empresas de origen brasileño. En lo que respecta particularmente al sector industrial, que representó cerca de las dos terceras partes de las inversiones efectuadas por Brasil en la región, se pueden mencionar los siguientes ejemplos (véase también el anexo 1):

* Actividad frigorífica:

Dentro del rubro de manufacturas de origen agropecuario, los capitales brasileños se orientaron, fundamentalmente, a la producción cárnica y sus manufacturas (alimentos). En este sentido, los casos paradigmáticos han sido los de Argentina y Uruguay, donde se registró una serie de adquisiciones de plantas frigoríficas por parte de grupos económicos brasileños. En lo que respecta a Argentina, cabe destacar la compra del frigorífico Swift Armour por parte del grupo brasileño JBS-Friboi (2005) y la adquisición del grupo Quickfood (2007) y Mirab (2008) por parte de Marfrig, que pasó a controlar varios frigoríficos con una gran trayectoria exportadora y una participación importante en la distribución de la cuota Hilton.

En Uruguay, por su parte, el avance de los capitales brasileños sobre los frigoríficos nacionales adquirió mayor intensidad: se produjo la compra de los seis frigoríficos más importantes del país, que representan en su conjunto aproximadamente un tercio de la producción de carne bovina local: PUL S.A. por Ernesto Correa (2003); Frigorífico Canelones por parte del grupo Bertin (2006); Frigorífico Tacuarembó y Elio Pérez Rodríguez por Marfrig (2006); Frigorífico La Caballada y El Colonia también por Marfrig (2007). Un dato no menor es que este último, a través de sus cuatro operaciones, concentra un tercio de la faena en la agroindustria local y se ha consolidado como el principal exportador cárnico de Uruguay⁴.

* Siderurgia:

La siderurgia ha sido uno de los sectores industriales donde tendió a orientarse preferentemente la inversión de las empresas brasileñas en América del Sur. También en este caso, entre 2002 y 2009, la estrategia de proyección al exterior de las «translatinas» siderúrgicas de Brasil se reflejó en una agresiva política de adquisiciones (totales o parciales) de firmas fuertemente asentadas en los mercados sudamericanos, en especial de Argentina, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. En este sentido, entre las operaciones más

⁴ Marfrig también arribó a Chile, donde adquirió en 2007 el frigorífico Patagonia S.A.

importantes cabe mencionar, por un lado, la estrategia de internacionalización desarrollada por el grupo Gerdau, que logró consolidarse como uno de los productores líderes de laminados no planos en América Latina mediante su sostenida política de adquisiciones de plantas en operación (en varios de los casos con graves problemas financieros) estratégicamente posicionadas en sus segmentos del mercado. Por el otro, se distingue también la experiencia de Votorantim, grupo que, si bien se destaca por su cartera diversificada de actividades, desplegó un fuerte proceso de proyección regional dentro del campo siderúrgico con las compras de la colombiana Acerías Paz del Río (52% del paquete accionario) y la argentina AcerBrag.

★ Minería:

Otro de los sectores donde se verificó un protagonismo de las «translatinas» brasileñas ha sido el minero, en especial a partir de 2008, cuando obtuvieron importantes concesiones para la exploración y explotación de yacimientos en la subregión y adquirieron plantas de importante trayectoria abocadas al refinamiento de minerales metálicos y no metálicos (particularmente cobre, coque, carbón metalúrgico, zinc y fosfato). Respecto de este último punto, las operaciones más relevantes se efectuaron en los países que presentan un marcado perfil de especialización dentro del sector, como Chile⁵, Colombia⁶ y Perú⁷. En esta actividad específica se destaca el caso de la empresa minera Vale, que internacionalizó su producción.

★ Hidrocarburos:

Si bien en términos cuantitativos las adquisiciones realizadas en el sector de hidrocarburos no han sido tan frecuentes en comparación con las demás actividades mencionadas, las operaciones representan una gran proporción de los desembolsos brasileños en la región. Esto se explica en buena medida por el rol protagónico que adquirió Petrobras, la empresa líder en hidrocarburos de Brasil, que ha desplegado una estrategia ofensiva de internacionalización de su línea de producción a través de la adquisición de empresas en América del Sur. Particularmente, la firma ha logrado tener una presencia decisiva dentro del mercado de Argentina, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, donde realiza actividades de exploración, producción (combustibles líquidos y gas natural), refinación y distribución. Entre las operaciones más importantes, que le permitieron convertirse en la petrolera líder de la región, cabe mencionar la adquisición de la argentina PeCom Energía (2002) y la compra de activos de Shell dentro de Argentina, Colombia y Paraguay (2006), entre otras. Por su parte, la inversión efectuada por Petrobras en exploración también ha conducido a sustanciales descubrimientos fuera de Brasil, como el de Campo de Guando (Colombia), que le permitieron a la empresa obtener una cuota estratégica de las reservas de hidrocarburos.

★ Cemento y construcción:

El cemento también ha sido uno de los principales rubros donde tendió a concentrarse la inversión de las translatinas brasileñas en la región. En este sentido, uno de los casos más sobresalientes ha sido la estrategia de adquisiciones desplegada por el holding Camargo Corrêa. El grupo, abocado a la construcción y a la fabricación de cemento, adquirió entre 2005 y 2008 la argentina Loma Negra S.A., la colombiana

⁵ En el caso de Chile, el principal sector en el que se concentró la inversión brasileña entre 2000 y 2009 fue la minería, que recibió aproximadamente el 50% de los capitales. El mayor crecimiento de las inversiones brasileñas dentro del sector se registró a partir de 2005, gracias en buena medida a las reinversiones realizadas por el grupo Vale, que a través de su compañía subsidiaria Minera Latino Americana Limitada (CMLA) se orientó a la exploración del yacimiento de cobre de Tres Valles en Coquimbo.

⁶ En lo que respecta a Colombia, se han efectuado significativas adquisiciones dentro de la producción de coque metalúrgico, fundamentalmente durante el transcurso de 2008. Por su parte, también se obtuvieron concesiones para la producción de carbón: es el caso de las minas El Hatillo y Cerro Largo, que suman una capacidad potencial de 500 millones de toneladas métricas por año.

⁷ El sector minero también constituye el mayor porcentaje (81%) del stock de la inversión brasileña volcada en Perú en 2007. Esta se ha orientado preferentemente a la producción de fosfato y zinc.

Cemento Argos S.A. y el 15% del paquete accionario de la cementera chilena Bio Bio S.A., tres empresas claves dentro de sus respectivos mercados locales. A ello se suma el accionar de Votorantim, empresa que obtuvo 50% de las acciones de Cementos Avellaneda (Argentina) en 2008. Esta operación terminó de posicionar en forma decisiva (e incluso, monopólica) a los capitales brasileños en la actividad cementera argentina, ya que Camargo Corrêa domina el 45% de la producción local de cemento, mientras que Votorantim representa el 15%.

Una trayectoria semejante se registra en la industria de la construcción, donde se evidencia una intensa estrategia de internacionalización de las firmas brasileñas, fundamentalmente en Perú. Allí, además de la mencionada Camargo Corrêa, se destacan las operaciones realizadas por la constructora Odebrecht. Esta emprendió sus acciones en ese país a inicios de los años 90, llevando adelante obras de considerable magnitud, como la construcción de la carretera binacional (Brasil-Perú) en el marco del programa IIRSA (corredor interoceánico Sur).

* Textil y calzado:

Otros de los sectores maduros y consolidados donde se orientó la inversión de las translatinas brasileñas son las industrias textil y de calzado. En esos rubros las adquisiciones más importantes fueron efectuadas por el grupo Camargo Corrêa y tuvieron como destino excluyente el mercado argentino. Si bien Brasil ha presentado tradicionalmente mayores ventajas competitivas en esos mercados que su socio comercial, la estrategia del grupo estuvo estrechamente vinculada con factores domésticos, en especial con la escasa competitividad del real y el menor dinamismo que comenzó a registrar el mercado brasileño. En este marco, se distinguen las adquisiciones de las argentinas Grafa (2003) y Alpargatas (2008). También las empresas brasileñas Vulcabras y Conteminas se orientaron al mercado argentino a través de la compra de Gatic y parte de Grafa, respectivamente.

Si bien la mayoría de las operaciones de expansión regional de las firmas brasileñas se concentró en un conjunto de sectores industriales relativamente poco transables u abocados a ciertas *commodities* exportables, también tuvieron un papel preponderante las acciones en el sector de servicios, que explicaron aproximadamente el 35% de la inversión de Brasil en los países de la región. En este aspecto, gran parte de los capitales se insertaron en actividades bancarias y financieras, donde se destaca la experiencia del Banco Itaú, que adquirió en 2006 las operaciones de la banca privada de Bank Boston Brasil por una suma aproximada de 2.143 millones de dólares, para posteriormente avanzar sobre los activos que este banco controlaba en Chile y Uruguay. Por su parte, el transporte fue otro de los sectores más atractivos para los capitales brasileños. Entre los casos a mencionar se distingue el control de los ramales de carga de los ferrocarriles San Martín y General Urquiza por parte de la empresa América Latina Logística; la concesión de los peajes de la empresa Autopista del Oeste por parte del grupo de construcción Odebrecht; y la firma Vale, que a través de su filial argentina controla el comercio marítimo bilateral.

En definitiva, de un análisis desagregado de la composición sectorial de las inversiones brasileñas en América del Sur se desprende que la mayoría de las operaciones llevadas a cabo por las principales translatinas de ese país se han concentrado en sectores con poco dinamismo o basados en la producción de *commodities* exportables al mercado internacional, con exiguos efectos multiplicadores en materia de generación de valor agregado, eslabonamiento productivo y difusión tecnológica. Las estrategias de regionalización productiva de las firmas brasileñas se han orientado, hasta el momento, a la explotación de recursos naturales y de productos básicos que traccionan el mercado interno y la cartera de exportación de los países sudamericanos.

Si bien el fenómeno de proyección regional de las empresas líderes de Brasil promete, a simple vista, ser uno de los ejes dinámicos de la integración productiva regional, hasta el momento las experiencias más ilustrativas de esta tendencia han sido llevadas adelante por grandes conglomerados empresarios, concentrados en actividades fabriles de origen agropecuario (como la industria cárnica), extractivas (tales como la minería e hidrocarburos) y maduras (como es el caso de la siderurgia, textil, calzados y cemento). Por su parte, con menor peso relativo, también se verificaron inversiones en el sector de servicios financieros y de transporte.

Asimismo, el proceso de internacionalización ha sido traccionado casi de forma excluyente por un conjunto acotado de grandes empresas de capital concentrado, con claro liderazgo dentro de sus respectivos mercados. Tal como se desprende del análisis de las principales operaciones de adquisición (anexo 1), el número de firmas brasileñas que han logrado proyectarse de forma exitosa a escala regional se reduce a unas diez empresas.⁸ Este último aspecto refleja que, pese a la diversificada batería de instrumentos implementados por el Estado brasileño para apoyar y propulsar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, el fenómeno sigue explicándose por el accionar de unos pocos grandes grupos económicos.

2.3. *Racconto* de experiencias de las principales translatinas brasileñas

A los fines de comprender más cabalmente los procesos de internacionalización en la región, así como las estrategias específicas desplegadas por las firmas brasileñas, a continuación se exponen brevemente algunos de los casos más relevantes.

* Vale

Si bien los orígenes de Vale se remontan a la constitución por capitales privados de Itabira Iron Ore Company, uno de los hechos que signó su posterior desarrollo y consolidación fue el proceso de estatización que registró la empresa a inicios de la década del 40, cuando fue rebautizada con el nombre de Companhia Vale do Rio Doce. En este sentido, la absorción por parte del Estado, tras las vicisitudes de índole económica y financiera registradas, fue uno de los factores determinantes del desarrollo y la consolidación posterior de la empresa en tanto le permitió desplegar una agresiva estrategia de integración vertical en el plano local e internacional. Esta política registró alteraciones luego de concretarse el proceso de privatización en 1997, ya que se decidió reorientar las actividades de Vale casi de forma excluyente hacia el sector minero, a los efectos de fortalecer su estrategia de especialización. De esta forma, Vale logró posicionarse como una de las firmas líderes en la extracción y producción de hierro, proveedora de la industria siderúrgica a diferentes mercados del mundo.

A diferencia de otras empresas brasileñas, el proceso de internacionalización de Vale tuvo su origen a comienzos de la década del 70, y fue una de las primeras firmas en desarrollar esa estrategia. En efecto, y hasta los años 80, la empresa se orientó a una política de creciente proyección internacional con el objetivo de diversificar su cartera de negocios dentro de Brasil. Así, por un lado, creó una división forestal y otra de ferrovías dentro de su organigrama empresarial y, por el otro, se insertó –mediante la fusión con una compañía de procedencia japonesa– en el campo de refinamiento de aluminio y, posteriormente, en la minería para la extracción de oro.

El proceso cobró vigor en el transcurso de los años 80 e inicios de los 90, periodo en el que la empresa, aún bajo control estatal, adquirió la planta California Steel Industries (1984) y 35% de la francesa Société

⁸ Petrobras, Votorantim, Gerdau, Vale, Camargo Corr a, Odebrecht Banco Itaú, Marfrig, JBS-Friboi y Camil Alimentos.

Européenne D`Alliages pour la Siderurgie; más tarde alcanzaría también la participación mayoritaria en esta última. Una vez privatizada, Vale profundizó su proceso estratégico de internacionalización, diversificando su presencia en otros mercados geográficos. Así, adquirió en el año 2000 la Gulf Investment Corporation de Bahrein, operación que le permitió colocar materia prima procesada en Brasil para abastecer a la industria del acero de Oriente Medio. Asimismo, la firma brasileña profundizó su posicionamiento en el mercado europeo mediante la posesión en 2003 de la productora noruega de ferrocromo Elkem Rana, lo cual hizo incrementar en un 40% su participación en el segmento regional de ferroaleaciones.

Sin embargo, tras una reestructuración interna de sus líneas de negocios, Vale comenzó un proceso de especialización productiva que la llevó a concentrarse de forma casi excluyente en la actividad minera y a dejar en un segundo plano los procesos de diversificación e integración vertical iniciados. En efecto, entre 2000 y 2005, la empresa se deshizo de activos considerados como no estratégicos, vendiendo sus acciones en la producción de pulpa, papel y productos forestales, fertilizantes, actividades portuarias y ferrocarriles. De esta manera, su estrategia se orientó preferentemente hacia los sectores de logística, exploración y producción mineral, en primera instancia dentro del mercado brasileño –tal fue el caso de la compra de la empresa metalúrgica Caemi– y, desde 2002, en el exterior, al efectuar inversiones para la exploración de cobre y oro en Chile y Perú.

A partir de 2004 Vale continuó diversificando su presencia geográfica, expandiéndose, por un lado, al mercado africano, donde obtuvo -junto con una compañía estadounidense- la concesión mayoritaria para la exploración de carbón en Mozambique y, por el otro, al mercado chino, donde conformó una sociedad con productoras locales abocadas a la extracción de carbón. Posteriormente, en 2007, la empresa reforzó su presencia en América del Norte y Oceanía mediante la adquisición de la canadiense INCO y la australiana AMCI Holdings, respectivamente. En lo que respecta al mercado sudamericano, Vale también profundizó su estrategia de adquisición de empresas tras lograr el control de la cementera colombiana Argos S.A. y la posesión de los activos de la empresa Río Tinto, dedicada a la extracción de hierro y potasio en Argentina, Uruguay y Paraguay.

En definitiva, por la intensidad que asumió, así como por su diversificación geográfica y la magnitud de las inversiones en el exterior involucradas, la experiencia de Vale se presenta como uno de los ejemplos más relevantes del proceso de internacionalización de las empresas brasileñas que operan en América del Sur. Este proceso le permitió posicionarse como una de las firmas líderes en minería, con profunda integración en la producción de acero, cobre, níquel, potasio y magnesio, entre otros.

* Camargo Corrêa

El grupo Camargo Corrêa fue fundado en Brasil a finales de la década del 40. Si bien se orientó inicialmente al sector de la construcción, desde mediados de los años 70 emprendió sus primeras actividades en la industria cementera (Camargo Corrêa Industrial S.A.), donde terminaría posicionándose como uno de los principales productores tanto en el mercado brasileño como sudamericano. Sin embargo, sus acciones no se circunscribieron al sector de la construcción y del cemento, ya que en los últimos años el grupo también desarrolló una estrategia de diversificación de la cartera productiva al volcarse a la actividad siderúrgica, textil y de calzados e infraestructura.

En este marco, la política de Camargo Corrêa en materia de inversiones en el exterior se centró en la adquisición de plantas en los países de América del Sur. En tal sentido, y a los efectos de profundizar su posicionamiento dentro del sector cementero, el grupo adquirió en 2005 una de las productoras líderes argentinas, Loma Negra, por un monto estimado de 1.025 millones de dólares. Esa operación no solo le permitió tener bajo su dominio las nueve unidades fabriles de Loma Negra y su filial radicada en Uruguay, sino que además le permitió consolidarse como un actor preponderante tanto en el mercado argentino



(donde controla un poco menos de 50% de la producción local del segmento) como en el regional (donde actualmente tiene en su poder el tercer mayor complejo de elaboración de cemento de América Latina, con una capacidad de producción de 10 millones de toneladas por año).

Por su parte, y siguiendo esta trayectoria, el grupo ha hecho recientemente inversiones en Paraguay mediante su empresa Cemento Iguazú, a los fines de desarrollar una nueva planta cementera en ese país para finales de 2012. Asimismo, Camargo Corrêa comenzó a diversificar su presencia en otros mercados geográficos, como Angola (donde el grupo se encuentra desarrollando un proyecto Greenfield con capacidad de 1,6 millones de toneladas por año que será inaugurado en 2013) y Portugal (donde adquirió en 2010 el 33% de las acciones de la empresa portuguesa Cimpor).

Por otra parte, en forma simultánea a su posicionamiento internacional en el sector del cemento, el grupo profundizó su expansión en función de la política de diversificación productiva. La adquisición de los activos controlados por Santista Textil implicó en cierta medida un cambio cualitativo en la intensidad y las características del proceso de internacionalización del grupo, fundamentalmente en términos de su política de diversificación productiva. Se trataba en este caso de una empresa que controlaba desde 1995 a la argentina Grafa, una de las principales productoras textiles del país vecino, con plantas en las provincias de Tucumán y Santiago del Estero. A esto se sumó la adquisición en 2007 de 60% del capital social de Alpargatas, productora textil y de calzado deportivo, por un monto de 51,7 millones de dólares.

En lo que atañe a su actividad originaria en el campo de la ingeniería y la construcción civil, el grupo ha demostrado una exitosa trayectoria al licitar en 2009 obras de infraestructura en Argentina, Perú, Venezuela y Colombia. Los proyectos en curso más relevantes son el de Colombia, donde la empresa está construyendo la central hidroeléctrica UHE Porce III en Medellín, destinada a la producción de energía para el consumo local y la exportación, y el de Perú, donde construye la ruta interoceánica en la sección de Puno (300 km aprox.), que permitirá unir los océanos Pacífico y Atlántico.

* Votorantim

Si bien el grupo Votorantim comenzó sus operaciones en el sector textil brasileño a finales de la década de 1910, actualmente registra un alto grado de diversificación en materia productiva. En este sentido, desde los años 30 el grupo inició una gradual política de inserción en sectores donde no presentaba una significativa trayectoria, como la producción química (donde ingresó a través de la adquisición de la Compañía Nito Química), el mercado de aluminio (en el cual ingresó mediante la compra de la Compañía Brasileña de Aluminio), la producción de papel y celulosa (donde realizó variadas inversiones), etc. Así, a inicios del siglo XXI y mediante un proceso de reestructuración de las líneas de negocios del grupo, se conformó el Holding Votorantim, que participa en actividades como la minería, producción de cemento, metalurgia, siderurgia y celulosa.

A diferencia del grupo Camargo Corrêa, la participación de Votorantim en el sector cementero adquirió una ostensible relevancia y la empresa llegó a controlar una parte mayoritaria del mercado brasileño. Una vez que se consolidó en el plano local, la política de internacionalización del grupo se centró, en una primera instancia, en la adquisición de plantas eoperativas fuera de la región. Así, a partir de 2001, Votorantim concentró sus inversiones en países de América del Norte, en especial EEUU y Canadá. No obstante, recientemente el holding ha acentuado su presencia en América del Sur mediante un fuerte proceso de adquisición de firmas, sobre todo en Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Paraguay y Perú.

En lo que compete al caso argentino, Votorantim adquirió en 2007 el 62% de las acciones de la siderúrgica AcerBrag, una de las productoras de laminados no planos más importantes del país (excluyendo a Acindar,

empresa que presenta prácticamente una posición monopólica en ese mercado). En Bolivia se ha insertado, por un lado, en el área de cementos, contando con una unidad de producción bajo su control y, por el otro, en el segmento de metales, donde obtuvo la concesión para la explotación de zinc y níquel. En Chile también logró proyectarse en el sector cementero, al adquirir 15% de las acciones de la empresa Cementos Bio Bio S.A., mientras que en Colombia su política se centró en el sector siderúrgico, donde el grupo compró 53% de las acciones de la empresa colombiana Acerías Paz del Río (2007). Por último, en lo que respecta al mercado peruano, el holding invirtió en las actividades extractivas mediante la adquisición de Cajamarquilla, la mayor refinería de zinc del país, y la compra de 25% de las acciones de la cuarta minera local más importante, la Compañía Minera Milpo.

* Grupo Gerdau

La consolidación local e internacional de Gerdau como uno de los productores líderes en laminados largos se sustentó, en cierta forma, en una serie de sucesivas adquisiciones, en especial de plantas de pequeño porte ya existentes que tenían un posicionamiento estratégico en sus respectivos mercados y países.

En lo que respecta a su consolidación interna, si bien no tuvo una participación trascendente, el grupo fue uno de los principales ganadores del proceso de privatización de empresas siderúrgicas de menor tamaño relativo, abocadas en su mayoría a la producción de laminados largos (Cimetal, Usiba, Cosinor y Piratini). Asimismo, y a la luz de los inestables cambios patrimoniales registrados durante el periodo de posprivatización, Gerdau adquirió en 1997, junto con NatSteel, acciones de la firma Açominas, y logró su control mayoritario en 2001. Como resultado de esta operación, el grupo consolidó su presencia preponderante en el mercado de los no planos.

Las primeras acciones emprendidas en materia de inversiones externas a los efectos de consolidarse en el plano internacional se remontan a inicios de la década del 80, cuando el grupo realizó su primera operación en el exterior mediante la adquisición de la productora uruguaya de acero Laisa. Sin embargo, su internacionalización recién cobraría intensidad en la década posterior.

En efecto, y en una primera instancia, el grupo circunscribió su política de proyección al mercado sudamericano, a través de operaciones de «mini-acerías» especializadas en laminados no planos, que le otorgaron una posición exportadora dominante. Así, comenzó operaciones en Chile, tras la compra de las compañías Industria del Acero (Indac) y Aza en 1992 y, en particular, en Argentina, donde Gerdau logró el control mayoritario de la Sociedad Industrial Puntana S.A. (Sipsa) en 1997 y, poco tiempo después, intercambió un tercio de su participación por la adquisición, en igual proporción patrimonial, de Sipar. Como resultado de ambas operaciones, el grupo obtuvo el control de aproximadamente un quinto del mercado argentino de no planos.

Estas primeras experiencias sirvieron de plataforma para la expansión hacia otros países de la región. En 2004, adquirió el control mayoritario de dos empresas colombianas –Distribuidora de Aceros Colombianos (Diac) y Siderúrgica del Pacífico– que en conjunto comprendían casi la mitad del mercado local, y en 2006 obtuvo el control de la principal siderurgia peruana, Sider-Perú. Una estrategia semejante se proyectó tanto en México como en Venezuela, donde Gerdau inició sus operaciones a comienzos de 2007 con la adquisición de la Siderúrgica de Tultulán (Sidertul) y Siderúrgica Zuliana (Sizuca), respectivamente. Asimismo, invirtió recientemente en operaciones que hacen a su integración vertical: tal es el caso de la adquisición de 51% del grupo Cleary Holdings Corp, que posee reservas de coque metalúrgico y de carbón coquizable en Colombia.

Posteriormente, con la consolidación de esta plataforma regional, el grupo se abocó a la expansión de su alcance geográfico, creciendo de forma sostenida en América del Norte y, años más tarde, en los mercados

europeo y asiático. Al mismo tiempo, Gerdau tendió a diversificar su oferta productiva: si bien se posicionó como el productor líder del segmento de aceros largos al carbono en el continente americano, simultáneamente fue insertándose en la producción de productos planos (que se elaboran en Sider-Perú y en la estadounidense Gallatin Steel) y de laminados largos especiales para la industria automotriz (fundamentalmente fabricados en España –a través de Sidenor– y EEUU). De este modo, puede concluirse que, más allá de su activa estrategia de absorciones y adquisiciones en el ámbito local, la empresa Gerdau se ha posicionado como una de las translatinas siderúrgicas con mayor grado de internacionalización, ya que aproximadamente 55% de su producción se efectúa fuera de Brasil (Cepal 2009).

* Petrobras

El proceso de internalización de Petrobras tuvo su cenit en la década del 90, periodo en el cual las privatizaciones avanzaron como un fenómeno generalizado en toda América Latina y le permitieron iniciar su proceso de proyección regional. Una de las primeras adquisiciones de la empresa fue una refinería en Bolivia, y suscribió simultáneamente, en 1991, un acuerdo con la petrolera estatal boliviana Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB). Ambas operaciones le permitieron obtener la explotación de campos de gas en el país vecino y, posteriormente, la licitación para la construcción de un gasoducto entre Bolivia y Brasil. Más tarde, en 1999, Petrobras adquirió dos refinerías adicionales en Santa Cruz y Cochabamba, en sociedad con la argentina PeCom.

Petrobras también hizo usufructo de la privatización argentina de YPF, avanzando de esta forma en su proceso de internacionalización productiva. Si bien la petrolera brasileña ya había concretado, hacia fines de los años 90, la compra de activos de la empresa Mega S.A., parte de YPF Argentina, a inicios del siglo XXI su política se intensificó a los efectos de ganar una mayor presencia dentro del mercado argentino, a través de la compra de una red de 700 estaciones de servicios de la firma EG3 y de una refinería en la ciudad de Bahía Blanca. Aun así, su consolidación dentro de Argentina dio un salto cualitativo tras la adquisición en 2002 de una participación mayoritaria en el paquete accionario de la empresa PeCom Energía, parte del holding Pérez Companc, por un monto aproximado de 1.000 millones de dólares. Dicho posicionamiento sería reforzado años más tarde tras la compra, en 2005, de la Petrolera Santa Fe. Al presente, la empresa cuenta con una extensa red de estaciones de servicio y opera en todas las cuencas de producción argentinas, detentando también derechos exploratorios en más de una veintena de bloques y campos petroleros.

En forma simultánea, Petrobras se volcó al mercado uruguayo, invirtiendo en las fases de procesamiento, transporte y distribución de gas (a través de la Distribuidora Uruguay Conecta, bajo su control). Sin embargo, su operación de mayor escala tuvo lugar recién en 2006, año en que la empresa brasileña logró una expansión generalizada en la región mediante la adquisición de la totalidad de las operaciones que detentaba la empresa Shell (minorista y mercado comercial) en Colombia, Uruguay y Paraguay. Petrobras también ha logrado instalarse en Ecuador, donde realiza tareas de explotación y producción petrolera desde 1997, y en Perú, donde mantiene acuerdos con PetroPerú. Por último, también cabe mencionar su presencia en el mercado chileno, país donde adquirió en 2008 los activos de Esso para la distribución local de combustibles por 3.400 millones de dólares; en la misma operación obtuvo también 22% del capital de la Sociedad Nacional de Oleoductos.

2.4. Factores domésticos y regionales que explican la estrategia de internacionalización de las empresas brasileñas

Más allá de las diferencias de carácter cuantitativo que se desprenden de la comparación entre las empresas de los diversos países de la región, tal vez uno de los aspectos más interesantes que se registran en los últimos años es la estrategia ofensiva de internacionalización a escala regional (y dependiendo el caso, mundial) que desplegaron las principales empresas brasileñas. Asimismo, la orientación del sector privado ha

sido acompañada por una estrategia similar por parte del sector gubernamental: la política interior de Brasil de los últimos 70 años se distingue por un claro apoyo al sector empresarial, que ha logrado proyectarse en los últimos años en decisiones de política exterior.

Entre los factores más relevantes que propiciaron este proceso cabe mencionar la necesidad por parte de las empresas de diversificar los riesgos frente al estancamiento del mercado brasileño, así como de incrementar su participación exportadora en el mercado internacional, obtener ganancias de las economías de escala y superar las barreras arancelarias y para-arancelarias, etc. Por otra parte, la elevada liquidez internacional y la apreciación del real se presentaron como condiciones favorables para esta estrategia.

Más allá de que pueda argumentarse que la búsqueda de posicionamiento externo se asentó en capacidades propias de las firmas, entre las cuales se destacan la escala productiva y el acceso a financiamiento internacional de bajo costo, tales competencias lograron reforzarse a través de la política sostenida e integral de apoyo al sector productivo que mantuvo el Estado brasileño. Al respecto, resulta pertinente distinguir en este punto la diferencia entre políticas de Estado y políticas de gobierno: en el caso de Brasil, el apoyo a la industria ha sido una política estatal de largo aliento, que ha logrado profundizarse pese al péndulo cívico-militar (lo que marca una diferencia respecto de las demás economías sudamericanas). La acumulación de políticas y de capacidades empresariales ha permitido que, en años recientes, la internacionalización se torne una prioridad necesaria.

De esta manera, las políticas gubernamentales se orientaron tanto a la consolidación del mercado interno como a la expansión hacia mercados externos. No se trató de distintas fases de políticas, sino de diversos ejes de un mismo modelo de acumulación, donde varió a lo largo del tiempo el énfasis otorgado a cada uno. Resulta pertinente destacar que se otorgó prioridad exclusiva a la promoción del sector privado, relegando la inclusión y el desarrollo social. Esta tensión inherente en Brasil entre la modernización económica y la modernización social explica cómo la política de apoyo a la industria prevalece por sobre políticas más integrales e inclusivas, lo que genera paradojas sustantivas en la coyuntura actual, una cuestión central en las dos presidencias de Lula da Silva.

Un breve recorrido histórico ilustra la trayectoria de la política de apoyo al sector privado en Brasil. En la segunda posguerra, Brasil -así como Argentina, México y otras economías latinoamericanas-, emprendió un proceso de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) que, en el plano externo, encontró expresión en el «regionalismo autónomo». Así, optó por la autonomía en el sistema global, a la par que estableció acuerdos de integración regional. Estos acuerdos, mal llamados «cerrados» por la literatura actual, no excluían la apertura al mercado mundial, que se realizaba en la medida en que las industrias se tornaran competitivas, y en primer término a escala latinoamericana.

Posteriormente, en la década de los 90, y si bien implementó las reformas estructurales prescriptas por el denominado *Consenso de Washington* -que privilegiaban la apertura comercial y financiera, así como la desregulación de la economía y las privatizaciones, sobre el desarrollo productivo-, Brasil mantuvo una postura de «neoactivismo» en materia industrial. En esto también se diferenció del resto de los países de la región. En efecto, se implementaron nuevos instrumentos de incentivo y promoción a la producción, inversión y exportación: es el caso del régimen automotor en las regiones del norte, nordeste y centro-oeste, los programas de financiamiento público, la eliminación de impuestos a las exportaciones de productos semimanufacturados, las políticas estatales de atracción de inversiones, etc.

El papel del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) siguió siendo protagónico en materia de promoción industrial. Si bien redujo en cierta medida su accionar, desde 1994 abrió nuevas líneas crediticias a tasas preferenciales para consolidar el desarrollo de las empresas brasileñas. Posteriormente, a mediados de 2002, el banco modificó su estatuto orgánico para apoyar la expansión externa de las firmas

locales, a través de créditos blandos orientados, fundamentalmente, a la adquisición de empresas extranjeras, al fomento de asociaciones estratégicas con firmas externas (*joint-ventures*) y a la consolidación de la formación de capital en las filiales de empresas locales asentadas en el exterior. A esto se suma la batería de instrumentos ofrecidos para el desarrollo internacional de las pequeñas y medianas empresas, el Servicio Brasileño de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae), la Agencia Brasileña de Promoción de Exportaciones e Inversiones (APEX) y la Agencia Brasileña de Desarrollo Industrial (ABDI), creada en 2004.

Estas prácticas, que condujeron al fortalecimiento de la estructura productiva de las empresas brasileñas y a su patrón de internacionalización, contrastan en cierta medida con las empleadas por sus principales competidoras de los países vecinos. Estas, salvando las excepciones de los casos argentino y chileno, registraron un exiguo dinamismo en términos de proyección regional.

De todas formas, vale interrogarse sobre la incidencia que tuvieron los factores regionales en la estrategia de internacionalización de las firmas brasileñas. En este sentido, en primer lugar resulta menester considerar las «ventanas de oportunidad» que ofreció la situación económica experimentada por los países de la región para la penetración de los capitales brasileños. En este sentido, se destaca el caso argentino, donde la crisis económica de 2001, que derivó en la devaluación del peso a inicios de 2002, se presentó como el contexto propicio para el ingreso de inversiones de su socio comercial. En efecto, la elevada deuda en moneda extranjera contraída por muchas empresas argentinas y el ciclo recesivo que enfrentaba el mercado interno fueron motivaciones centrales para la venta de sus activos.

En segundo término, la política de integración regional también abonó el apoyo del sector. Para comenzar, Brasil firmó en los años 80 –en una situación de asimetría a su favor– acuerdos de complementación económica y de cooperación en áreas estratégicas claves con Argentina. Este primer hito en la integración sudamericana de fin del siglo pasado marcó una ruptura con la situación de hipótesis de conflicto y permitió que empresas brasileñas (privadas y estatales) cooperaran con sus pares argentinas. El giro ideológico de los años 90 revirtió esta situación (de corte más solidario) hacia una estrictamente ofensiva: con la creación del Mercosur, Brasil obtuvo significativos beneficios para sus industrias mediante la creación del mercado ampliado (zona de libre comercio) y la adopción de un arancel externo común, que prácticamente fue copia fiel del arancel brasileño (y que protege a los sectores claves de la mayor economía del bloque regional). No se pretende argumentar con esto que Argentina, Uruguay y Paraguay no se hayan visto beneficiados por el proceso de integración; más bien se resalta aquí la capacidad de *lobby* del sector empresarial brasileño. Además, entre los beneficios que el consenso neoliberal indicaba para la estrategia de «nuevo regionalismo», se destacan dos: por un lado, que un acuerdo regional ejerce un efecto candado que brinda un marco estable para las reformas estructurales llevadas adelante en el plano doméstico; por otro, que se torna un espacio favorable para la atracción de inversiones externas.

Posteriormente, en la medida en que el Mercosur fue negociando acuerdos de asociación con Chile y los países de la CAN (Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador), las empresas brasileñas lograron posicionarse e ingresar en estos mercados (véase sección anterior). En este marco se pueden comprender las estrategias de Brasil de crear, primero, un Acuerdo de Libre Comercio de Sudamérica (ALCSA) en clave neoliberal y, seguidamente, de encaminar la iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional en Sudamérica (IIRSA), que cuenta con fondos del Banco Iberoamericano de Desarrollo (BID) y del BNDES, así como la concesión de obras a empresas brasileñas. La Unasur, por su parte, aún se mantiene en un campo político. Sin embargo, implica, para un Estado emergente como Brasil, la posibilidad de equilibrar las fuerzas en su región e incorporar a dos países de su frontera: Surinam y Guyana.

En lo que atañe a los incentivos sectoriales, detrás de las estrategias de internacionalización de las firmas brasileñas se verifican tanto factores ofensivos como de carácter defensivo. Entre los primeros, prevalece el

interés por captar mayores porciones del mercado regional⁹, adquirir una participación preponderante en términos de recursos estratégicos y materias primas o diversificar riesgos actuando en diferentes localizaciones geográficas¹⁰. Asimismo, resulta paradigmático el caso siderúrgico, en tanto que las motivaciones parecen estar estrechamente vinculadas con una mayor explotación de las ventajas resultantes de un mercado más amplio que permite la creación de economías de escala y la mejora del poder de negociación con los principales clientes del sector.

Por su parte, entre los factores defensivos se encuentran la pérdida de competitividad-precio, tal como se verifica en el sector textil, y el estancamiento que presentó el mercado brasileño, que obligó a buscar nuevos destinos en el exterior. Las respuestas de carácter defensivo también se han asociado al interés de las empresas por resguardar sus posiciones de mercado frente a las grandes empresas transnacionales: tal es el caso de la industria del calzado y, en cierta medida, de la industria siderúrgica. Desde el plano político, dicha respuesta otorgaría mayor autonomía dentro de las diversas instancias de negociación comercial y consolidarían el liderazgo regional.

Por último, y como caso paradigmático, vale mencionar la industria cárnica, donde los capitales brasileños se han concentrado a los efectos de lograr diversos objetivos. Por un lado, y dada la competencia internacional, la adquisición de establecimientos frigoríficos, localizados fundamentalmente en Argentina y Uruguay, conllevaría mayores ventajas de escala para las empresas brasileñas, dado que se incrementan las reservas de carne. Por otro, a través de esas operaciones se lograría explotar la base exportadora de ambos países, así como el usufructo de la cuota Hilton.

En definitiva, y como resultado de esta confluencia de factores, Brasil ha logrado de forma gradual posicionarse como un jugador protagónico en los núcleos centrales de las economías de sus países vecinos al tener bajo control a un conjunto significativo de grandes empresas que operan en sectores estratégicos.

3. Reflexiones finales

En este documento se ha intentado demostrar en qué medida la internacionalización de las empresas brasileñas puede entenderse como una modalidad de la integración regional no formal (es decir, la integración no promovida por actores estatales). De la evidencia recabada y analizada se confirma nuestra aseveración inicial: más que constituir un pilar dinamizador de la integración regional, la internacionalización de las empresas brasileñas promueve la interacción entre firmas de capital concentrado. Lejos de impulsar avances en la complementación productiva entre los países de América del Sur, esto permite la articulación entre los actores económicos y los actores gubernamentales de acuerdo con la estrategia brasileña de proyección global, contradiciendo, en ocasiones, la estrategia de proyección regional del Estado brasileño.

En relación con las inversiones que realiza el sector privado brasileño en la región, si bien se perciben diferencias, se constata que los Estados parte del Mercosur (seguido por los dos primeros asociados, de manera disímil) constituyen el escenario privilegiado de destino. Esto se debe, en parte, a las oportunidades que ofrece la situación interna de estos países (véase *ut supra*) y en parte a la consolidación de acuerdos formales en el marco del proceso de integración regional en curso. La política de inversiones hacia estos Estados tiene una historia más prolongada, lo cual permitió el establecimiento de relaciones de confianza así como el surgimiento de ventanas de oportunidad.

⁹ A título ilustrativo, la adquisición de Quilmes por el grupo Ambev y las diversas operaciones del grupo Gerdau no solo se vinculan estrechamente con estrategias de control del mercado regional, sino también con una política de expansión a escala global, a través de la diversificación geográfica de los activos.

¹⁰ En rigor, la adquisición de PeCom por parte de Petrobras (2002) le permitió a esta última aumentar sus recursos e integrar verticalmente su control sobre el mercado de hidrocarburos en Argentina (comprendiendo áreas de producción, refinación y comercialización, así como la producción petroquímica).

En segundo lugar, en relación con los sectores en los cuales el capital brasileño ha decidido invertir, se observa una tendencia a ocupar sectores estratégicos de las economías locales. Sin embargo, tal como se desprende del análisis precedente, hasta el momento las principales operaciones de expansión regional han sido lideradas por un núcleo de firmas y grupos económicos de la cúpula exportadora de Brasil que, gracias a su posición dominante dentro de sus respectivos mercados, se han concentrado casi de forma excluyente en actividades de bajo dinamismo, abocadas básicamente a la explotación de recursos naturales y a la elaboración de ciertos *commodities* industriales, con escaso efecto «tracción» en cuanto a la generación de valor agregado, eslabonamientos productivos y puestos de trabajo. Por su parte, son exiguas las evidencias que indican que este fenómeno de regionalización de las empresas brasileñas está siendo acompañado por estrategias que deriven en una mayor especialización y complementación productiva entre los países de América del Sur. Aun así, y dado que se trata de un fenómeno muy reciente, resulta poco pertinente concluir que, desde el punto de vista de su contribución, las inversiones brasileñas que se están efectuando dentro de la región no lograrán traducirse en una estrategia de integración productiva regional.

En tercer término, si bien la evidencia da cuenta del alto caudal de capitales de origen brasileño invertido en la región, vale destacar que esto contrasta, en cierto modo, con una realidad regional en la cual los avances formales siguen siendo escasos. Un ejemplo es el Protocolo de Inversiones del Mercosur, cuya aprobación se demora, entre otros factores, debido a la reticencia de Brasil. Así, se desprende que el proceso de interacción «informal» efectuado entre las empresas de la región se ha venido desarrollando a una velocidad mayor de la que han adquirido los avances en materia institucional. Esta cuestión refleja, por lo tanto, la construcción de un canal empresarial *ad hoc* que traspasa los marcos normativos existentes dentro de los bloques de integración.

Por último, y en función de la visión diacrónica adoptada en el presente estudio, se intentó dar cuenta de la importancia fundamental de la política brasileña de apoyo al sector empresarial como factor de explicación del fenómeno de internacionalización de sus grandes empresas. En este sentido, no puede aprehenderse cabalmente ese proceso de creciente proyección externa si se omite la sostenida trayectoria que ha registrado Brasil, a diferencia de sus países vecinos, en materia de política industrial. A esto se suma el hecho de que el Estado brasileño ha mantenido en el transcurso de las últimas décadas un posicionamiento defensivo, reservándose una significativa participación accionaria dentro del plano local, en especial en aquellos sectores considerados estratégicos por su posicionamiento internacional (tal es el caso de Petrobras, Embraer, etc.). Esta participación no solo le ha permitido a Brasil tener un margen de maniobra con mayor autonomía, a través del resguardo de recursos claves, sino que además le ha brindado un mecanismo de control sobre el sector privado, de manera de poder definir conjuntamente su política económica.

Pese a ello subsiste en Brasil una profunda tensión entre la estrategia industrial y las políticas requeridas para implementar un modelo de desarrollo con mayor inclusión social. En este sentido, el desafío para el país no solo estriba en redefinir y consolidar la internacionalización de sus firmas, de forma tal que esta dimensión de interacción empresarial se cristalice como un vector virtuoso para la integración productiva regional, sino que además implica repensar un modelo de crecimiento económico que articule el desarrollo industrial con políticas integrales e inclusivas.

Bibliografía:

- Arceo, E.: «La crisis del modelo neoliberal en la Argentina I y II (y los efectos de la internacionalización de los procesos productivos en la semiperiferia y la periferia)» en *Realidad Económica* N° 206, 2004.
- Bianco, C., P. Moldovan y F. Porta: «La internacionalización de las empresas brasileñas en Argentina», documento de proyecto, Cepal, febrero de 2008.
- Cepal: «As relações comerciais do Brasil com os demais BRICs», Cepal Oficina Brasil, febrero de 2009.
- Cepal: «La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe», documento informativo, Cepal, Santiago de Chile, 2008.
- Cepal: «La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe», documento informativo, Cepal, Santiago de Chile, 2007.
- Cepal: «La inversión extranjera en América Latina y el Caribe», documento informativo, Cepal, Santiago de Chile, 2006.
- Cepal: «La inversión extranjera en América Latina y el Caribe», documento informativo, Cepal, Santiago de Chile, 2004.
- Chesnais, F. (coord.): *La mundialización financiera. Génesis, costos y desafíos*, Losada, Buenos Aires, 2001.
- Harris, J.: «Emerging Third World Powers: China, India, Brazil» en *Race and Class* vol. 46 N° 3, 2005, pp. 7-27.
- Intal: *Informe Mercosur* N° 13, segundo semestre 2007 y primer semestre 2008, BID-Intal, Buenos Aires, 2007.
- Intal: *Informe Mercosur* N° 14, segundo semestre 2008 y primer semestre 2009, BID-Intal, Buenos Aires, 2008.
- Luce, M.: «La expansión del subimperialismo brasileño. La política de integración del gobierno Lula en América Latina» en *Patria Grande*, Tercera Época, año 1 N° 9, 12/2008.
- Niembro, A., D. Ramos y C. Simkievich: «El papel del Mercosur en la llegada de IED a Brasil y la internacionalización de empresas brasileñas», DT33, Centro de Investigaciones para la Transformación, Buenos Aires, mayo de 2009.
- Porta, F.: «La integración sudamericana en perspectiva. Problemas y dilemas», Documento de Proyectos N° 32, Cepal, Santiago de Chile, 2008.
- Robinson, W.: *A Theory of Global Capitalism. Production, Class and State in a Transnational World*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 2004.
- United Nations Conference on Trade and Development: *World Investment Report 2010: Investing in Low Carbon Economies*, UNCTAD, Nueva York-Ginebra, julio de 2010.



Anexo 1. Principales adquisiciones de las empresas brasileñas en Sudamérica, 2002-2009 (en millones de dólares)

Año	Empresa Adquirida	País de origen	Empresa Adquirente	Precio de adquisición (en mills.de dólares)	Sector
2002					
	PeCom Energía	Argentina	Petrobras	1.028	Hidrocarburos
	Cervecería y Maltería Quilmes	Argentina	AmBev	346	Alimentos
2004					
	Refinería de Zinc Cajamarquilla S.A.*	Perú	Votorantim	210	Minería
	DIACO*	Colombia	Gerdau	56	Siderúrgica
	Grafa	Argentina	Camargo Corrêa	20	Textil
	Siderúrgica del Pacífico	Colombia	Gerdau	11	Siderúrgica
	Acindar**	Argentina	Belgo Mineira	s/d	Siderúrgica
2005					
	Loma Negra S.A.	Argentina	Camargo Corrêa	1.025	Cementero
	Swift Armour	Argentina	JBS-Friboi	200	Frigorífico
	Santa Fe	Argentina	Petrobras	93	Frigorífico
2006					
	Sider Perú	Perú	Gerdau	203	Siderúrgica
	Shell	Argentina, Colombia y Paraguay	Petrobras	140	Hidrocarburos
	Bank Boston	Chile y Uruguay	Banco Itaú Holding Financiero	650	Servicios financieros
	Tacuarembó y Elbio Rodríguez	Uruguay	Marfrig	60	Frigorífico
2007					
	Negocios de E&P petrolera	Argentina	GP Invetimentos	1.000	Servicios petroleros
	Acerías Paz del Río***	Colombia	Votorantim	295	Siderúrgica
	Saman	Uruguay	Camil Alimentos	160	Alimentos y bebidas
	ABM Amro	Uruguay	Banco Itaú Holding Financiero	150	Servicios financieros
	Quickfood	Argentina	Marfrig	140,8	Alimentos y bebidas
	La Caballada y Est.Colonia	Uruguay	Marfrig	125,5	Frigorífico
	Zuliana	Venezuela	Gerdau	92,5	Siderúrgica
	Gatic	Argentina	Vulcabras	60	Calzado
	Alpargatas	Argentina	Camargo Corrêa	51,7	Calzado
	Best Beef y Estancias del Sur	Argentina	Marfrig	39,9	Frigorífico
	Patagonia S.A.	Chile	Marfrig	8,5	Alimentos y bebidas
	Pegamentos Sintéticos	Perú	Artecola	1,5	Productos químicos
	Acerbrag	Argentina	Votorantim	s/d	Siderúrgica
	Artiquim	Chile	Artecola	s/d	Productos químicos
2008					
	Esso****	Chile	Petrobras	3.400	Hidrocarburos



	Cementos Argos	Colombia	Vale	300	Cementero/ Minería
	Cleary Holding	Colombia	Gerdau	59	Minería
	Compañía Minera Milpo****	Perú	Votorantim	s/d	Minería
	Cesar y La Guajira	Colombia	MPX	18	Minería
	Cementos Bio Bio S.A.	Chile	Votorantim	s/d	Cementero
	Mirab	Argentina	Cementos Marfrig	36	Frigorífico
2009					
	Río Tinto	Argentina	Vale	850	Minería
	El Hatillo/Cerro Largo	Colombia	Vale	305	Minería
	Aceros Reg.Limitada y Bonati	Chile	Gerdau	13	Siderúrgica
	Caños Córdoba SRL	Argentina	Gerdau	7	Siderúrgica
	Río Tinto	Uruguay	Vale	s/d	Minería
	Río Tinto	Paraguay	Vale	s/d	Minería
	Cementos Avellaneda	Argentina	Votorantim	200	Cementero
	Tucapel	Chile	Camil Alimentos	s/d	Alimentos y bebidas
	CVPSA.	Chile	Plaenge	s/d	Servicios de construcción

Fuente: elaboración propia sobre la base de los Anuarios de Inversión Extranjera Directa de la Cepal y base de datos del Cindes

*En esa transacción, Gerdau adquirió el 57% del paquete accionario de Diaco. Posteriormente, en 2008, el grupo brasileño pasó a controlar el 98,7% de la siderúrgica colombiana.

**La empresa brasileña (controlada por el consorcio europeo Arcelor) adquirió el 66% de los activos de la siderúrgica argentina. Posteriormente, y tras la fusión del grupo Arcelor Mittal, alcanzó a controlar (en 2008) la totalidad del capital social de la empresa

***A través de esta operación la empresa adquirió una participación del 52% en el capital de la compañía y se convirtió así en socio mayoritario.

**** Petrobras adquirió los activos de Esso Chile para la distribución local de combustible. En la misma operación, la petrolera brasileña obtuvo el control del 22% del capital de la Sociedad Nacional de Oleoductos y el 33,3% de Sociedad de Inversiones de Aviación.

***** En esta transacción, Votorantim adquiere el 33,6% de las acciones de la empresa peruana. En 2010 logra tomar control del 50,02% de las acciones tras un desembolso de 420 millones de dólares.



Daniela Perrotta es Becaria del Conicet. Maestranda de Ciencias Sociales con orientación en educación de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso-Argentina).

Gastón Fulquet es Coordinador del Global Studies Programme (GSP). Área de Relaciones Internacionales, Flacso-Argentina. Maestrando en Procesos de Integración Regional con énfasis en Mercosur de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

Eugenia Inchauspe es Becaria del Conicet. Maestranda de Economía Política de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (Flacso-Argentina).

Buenos Aires, enero de 2011
Nueva Sociedad
Defensa 1111, 1ºA
Buenos Aires, Argentina
<nuso@nuso.org>



es un proyecto de

