

La década de las multilatinas

Enviado por jgarcia en Mié, 11/16/2016 - 09:31

Cita:

Santiso, Javier [2011], "Introducción" y "*Novus Mundus*", Javier Santiso, *La década de las multilatinas*, Madrid, Fundación Carolina, Siglo XXI España, pp. XV-XXIII; 1-36.

Fuente:

Libro

Fecha de publicación:

2011

Revista descriptores:

Competencia mundial. Disputa hegemónica^[1]

Empresas transnacionales y gobernanza mundial ^[2]

Estudios de caso: actividades - empresas ^[3]

Tema:

Las multilatinas, es decir, las empresas multinacionales de América Latina, se desarrollan en un nuevo mundo caracterizado por la generalización de mercados emergentes.

Idea principal:

Javier Santiso es profesor de Economía, ESADE y vicepresidente de ESADEgeo, Center for Global Economy and Geopolitics.

El autor considera que estamos ante un nuevo mundo, donde las economías emergentes, en especial las multinacionales de dichos países son los motores del crecimiento económico, dentro de ellas, las multilatinas cobran especial importancia. Se trata de un mundo donde el Centro deja de ser el Centro y la Periferia deja de ser la Periferia.

Introducción

En el siglo XXI los mercados emergentes están cobrando un protagonismo económico, convirtiéndose en el motor de crecimiento frente a los países de la OCDE que se desplomaron con la crisis de 2008 (p. XV).

“El nuevo equilibrio económico y financiero no siempre conlleva una transformación idéntica en términos de prosperidad”. Este equilibrio, a decir del autor, es incompleto y llevará años cerrar algunas brechas; siendo que algunos cambios se están dando de manera acelerada, por ejemplo, en el ámbito empresarial. “Aquí se observan dos movimientos simétricos. Por un lado, las multinacionales de los países OCDE iniciaron inversiones y apuestas agresivas en los mercados emergentes. Este fue el caso, por ejemplo, de las españolas que se internacionalizaron [...] y se han convertido, en el proceso, en multinacionales [...]” (p. XVI).

El segundo movimiento se refiere a las multinacionales de los mercados emergentes que emprendieron, de igual forma, una carrera acelerada hacia otros mercados, también emergentes y de la OCDE (p. XVII).

El Boston Consulting Group (BCG) denomina Global Challengers a las multinacionales emergentes; ha creado una categoría emeriti, es decir, empresas que ya se parecen totalmente a sus pares OCDE, en total 5, incluidas dos de América Latina: Vale y Cemex (p. XIX).

El auge de las multinacionales emergentes ha traído un proceso de consolidación e internacionalización empresarial sin precedentes; ya no sólo toman el control de otros competidores en sus mercados domésticos o en los mercados cercanos, sino que están realizando, al menos en la década pasada, el 60% de las operaciones de adquisiciones en los países desarrollados (p. XX).

Las multinacionales emergentes aprovecharon la debilidad de sus rivales, provocado por la crisis del 2008-2011, para operar fusiones y adquisiciones. Más del 70% de las operaciones durante los dos últimos años estuvieron concentradas en adquirir rivales en los países OCDE (contra 60% de los años anteriores) (P. XXI).

En 2010 las multinacionales emergentes emprendieron adquisiciones a un ritmo comparable al año pre-crisis (2008 fue un año récord con 135 operaciones realizadas) (p. XXI).

1. UN NOVUS MUNDUS

El autor apunta que, para poder entender el auge de las multilatinas, es decir, las empresas multinacionales latinas, es necesario entender el contexto del auge generalizado de los mercados emergentes.

Para el autor, dentro de este contexto existe una triple tendencia: “por un lado el auge sin precedentes de los mercados emergentes en general; por el otro la propia consolidación económica de América Latina, y con ella el auge mismo de las multilatinas” (p. 1).

“El mundo en el cual operan estas multilatinas es así un espacio económico muy diferente al de las décadas anteriores, más multipolar, sin Centro ni Periferia [...] un *Novus Mundus*, un Nuevo Mundo como el que descubría y nombraba en 1500 Américo Vespucio, un mundo global 3.0” (p. 1).

Se trata de “un mundo donde las relaciones Sur-Sur están cobrando un nuevo protagonismo y relevancia, un mundo en el cual las multinacionales y los inversores emergentes invierten cada vez más en otras regiones emergentes, sin dejar de irrumpir también en los países OCDE” (p. 2).

Uno de los ejemplos que utiliza el autor para sostener su tesis, es el caso de china Huawei que ha desbancado a sus rivales europeos y norteamericanos para convertirse en 2011 en el principal proveedor mundial de la industria de telecomunicaciones; mientras que su compatriota Tencent se coloca ya como una de las primeras empresas de internet en términos de capitalización bursátil, justo detrás de Google y Amazon (p. 2).

“A lo largo de la década de los 2000, las multilatinas... han emprendido un proceso acelerado de

internacionalización que todavía es, en gran medida, un proceso de americanización decir muy centrado en el continente (Norte y Sur). En la década de 2010 estamos viendo emerger una nueva tendencia, un proceso ya no solo de internacionalización sino de globalización, que abarca no solo el continente americano sino también Europa y nuevas fronteras emergentes” (pp. 2-3).

I. Un efecto Olímpico

La importancia creciente de las economías emergentes es ejemplificada por las relaciones entre países que están rompiendo la tradicional dependencia de los países centrales; así por ejemplo, "el principal socio comercial de Brasil ha dejado de ser un país OCDE y es ahora una economía emergente (China). Lo mismo ocurre a India y Sudáfrica, Corea del Sur o Indonesia. Dicho de otra manera, Europa y Estados Unidos han dejado de ser el Centro y los demás la Periferia. Cada vez hay menos Centro y Periferia, el mundo es cada vez más multipolar, con flujos comerciales e inversores entre los países emergentes cada vez mayores. De hecho, desde 2009 el comercio entre estos países supera el comercio que realizan con los países OCDE, prueba de la gran revolución que está experimentando la economía mundial” (pp.4-6).

“[...] la demanda interna de los países emergentes está ahora dinamizando la demanda mundial y en particular se están intensificando las relaciones entre los países emergentes” (p. 7).

II. Adiós al viejo mundo

Las economías europeas y estadounidenses irán perdiendo relevancia, dejarán de ser los únicos protagonistas. Para el autor “Las relaciones unilaterales serán sustituidas por relaciones más bilaterales, más equilibradas, unos nutriéndose de los otros, en términos de flujos comerciales, de inversiones o de buenas prácticas” (p.8).

“La geografía de las naciones no es cambiante. La geografía financiera y económica sí lo es. Lo que estamos presenciando es un mundo donde las certidumbres más arraigadas del ayer se están cuestionando hoy. Lo que parece seguro es que el mundo de ayer será muy diferente del mundo de mañana... Sin duda los emergentes son países del futuro... los países OCDE, Estados Unidos en cabeza, sin perder su protagonismo, verán cómo dejan de ser epicentros únicos del mundo, la referencia absoluta mediante la cual se mide todo” (p. 12).

III. Las inversiones en países emergentes

Santiso menciona que las reformas económicas emprendidas, la estabilización política, así como las sendas de crecimiento y expansión de clases medias logradas a lo largo de la última década, incentivaron el interés creciente por parte de las empresas para invertir en los mercados emergentes (p. 13).

En 2010, por primera vez en la historia moderna, las economías emergentes han acumulado más entradas de inversión extranjera directa que los países OCDE (p. 13).

Según la consultora AT Kearny, en su último informe *2010 Foreign Direct Investment (FDI) Confidence Index*, menciona que tres países emergentes (China, India y Brasil) figuran entre las cinco principales economías mundiales donde estas multinacionales esperan destinar sus inversiones (pp. 13-14).

Otra tendencia que llama la atención y que la crisis aceleró es el fortalecimiento de inversores procedentes de los mercados emergentes. “Los grupos procedentes de los países emergentes fueron el origen de casi el 20% en 2008 y 2009 del total de la IED mundial (contra apenas un 11% a principios de la década)” (p. 18).

IV. América Latina y los países árabes

Lo que llama la atención es la intensificación de las relaciones económicas entre países emergentes, donde China es obviamente el epicentro de esos cambios; sin embargo, se están estructurando nuevas relaciones comerciales, financieras e industriales entre zonas que hasta hace poco tenían vínculos de baja densidad, por ejemplo, América Latina y los países árabes (p. 19).

Sin embargo, estos vínculos no son nuevos. Así, el autor utiliza algunos ejemplos: el más espectacular es Carlos Slim en México. En Chile, los Yarur procedentes de Oriente Medio a finales del siglo XIX, quienes poseen el 50% de las Viñas Morandé, una de las más importantes del país y fundadores y dueños del Banco de Crédito e Inversiones, la cuarta entidad financiera de Chile. José Said Saffie es dueño del 21% de Parque Arauco; 16% del banco BHIF-BBVA; 25% de Embotelladora Andina; 30% de Factorline, la cuarta compañía de *factoring* del país; 48% de Edelpa, la mayor empresa de envases flexibles, y 50% de Clínica Reñaca (p. 20)

Los inversores de Oriente Medio y fondos soberanos, como ADIA, ADIC (ahora Invest AD), Mubadala, AIC y KIA, están analizando agronegocios y alimentos, petróleo y gas, bienes raíces comerciales, hoteles, energías renovables y minería en América Latina (p. 21).

El sector agroindustrial, así como el agua, son sus principales destinos. Algunas empresas como Hassad Food (filial del fondo soberano de Qatar) o Al Dahra Agricultural Company (de Abu Dhabi) buscan ampliar su presencia en la región. “Cosan, la mayor productora mundial de caña de azúcar y etanol, creó una filial especializada en localización y valoración de tierras agrícolas, Radar Propiedades Agrícolas” (p. 21).

La presencia latinoamericana en Oriente Medio es más escueta. Por ahora solo dos bancos latinoamericanos, Banco Itaú y Banco do Brasil, tienen pequeñas oficinas de representación en Dubái, mientras que el gigante minero brasileño Vale ha establecido una planta de acero de mil millones de dólares en Omán. (p. 21).

V. América Latina y Asia

Las multinacionales de la India se están convirtiendo en inversores importantes en América Latina, por ejemplo, la multinacional india Reliance Industries invirtió 500 millones de dólares en Perú en 2009, en búsqueda de alimentos, minerales y petróleo para sustentar su crecimiento (p. 23).

Desde el año 2000, las empresas indias han invertido alrededor de 12 mil millones de dólares en la región en tecnologías de la información (TI), productos farmacéuticos, agroquímicos, minería, energía y manufactura (p.25).

China se convirtió en el tercer inversor en la región latinoamericana en 2010: de los 112.6 mil millones de dólares que se invirtieron en 2010, el 17% provenía de Estados Unidos, el 14% de Holanda y el 13% de China (p. 28).

De junio de 2010 a mayo de 2011 la inversión china en América Latina aumentó 290% según Deloitte, el monto se sitúa en 15.6 mil millones de dólares. Hasta el 2009 América Latina acaparó el 12% del stock de la IED china global (p. 28).

Una tendencia se perfila en el prototipo de las inversiones chinas en la región. Según el autor, los países latinoamericanos están buscando que se revierta algo de la asimetría que caracteriza la relación comercial con China, incentivando la ubicación del valor añadido en el país, a través de las inversiones chinas (p. 29).

VI. El nuevo contagio latinoamericano

“Parece ser que estamos ante un contagio inédito, un contagio virtuoso, en el cual, uno tras otro, los países se emulan entre sí. Un grupo que destaca porque sus políticas económicas eminentemente pragmáticas trascienden las tradicionales divisiones y clasificaciones izquierda y derecha” (p. 31).

El autor utiliza el caso peruano para ejemplificar lo anteriormente mencionado: “Hace apenas dos décadas este país andino era sinónimo de guerrillas maoístas, de violencia extrema, rumores de golpe de Estado, quiebras bancarias, hiperinflación y *default* de su deuda. Hoy en día esta historia parece muy remota. Perú ostenta una de las tasas de crecimiento mayores no solo de región sino del mundo, comparable a los campeones asiáticos” (p. 32).

VI. Las multilatinas de nuevo expandiéndose

“A raíz de la crisis de 2008, estas multilatinas no han frenado su expansión. Como lo estamos viendo con la nueva década de 2010, las multinacionales de América Latina están de nuevo con apetito por expandirse fuera de sus fronteras. Si bien en 2009, como muchas empresas, experimentaron un descenso de sus inversiones internacionales, el año 2010 ha sido el de un auge sin precedentes. Es más, a las multilatinas de Brasil y México se están ahora sumando otras de Chile, Colombia e incluso Perú. La geografía de las inversiones también está variando” (p. 33).

Sin embargo, esta internacionalización está todavía concentrada. Pues como apunta el autor, la minera Vale concentra por sí sola el 40% de los activos internacionales de las empresas

brasileñas (35 mil millones de dólares).

Datos cruciales:

El BBVA considera que los EAGLEs (Emerging And Growth-Leading Economies), es decir, las economías emergentes serán responsables de la mitad del crecimiento mundial en los próximos diez años, en tanto que el G-7 solo aportará un 30% del mismo (p. XV).

Standard Chartered: en 2030, más de dos tercios del crecimiento mundial procederá de los mercados emergentes que seguirán beneficiándose en general del súper ciclo de materias primas. China contribuirá al grueso de ese crecimiento (22%), por delante de Estados Unidos (14%) y la Unión Europea (15%). América Latina con un crecimiento comparable a la India (9%); Asia Central (4%); Medio Oriente (5%) y África (5%) (pp. XV-XVI).

Estos son algunos países que presentan el autor a partir del índice del Legatum Institute que mide el desarrollo y prosperidad de las naciones y no sólo sus riquezas:

China (58); Brasil (45); Singapur (17); Chile (32); Uruguay (28) (p. XVI).

Las 600 principales empresas OCDE que cotizan en el Dow Jones aumentaron en promedio su exposición a los mercados emergentes del 9% al 20% del total de sus ingresos entre 1990 y 2010 (pp. XVI-XVII).

Unilever o Telefónica generan la mitad de sus ingresos en los países emergentes (45% en 2010) (p. XVII).

Standard Chartered o Vedanta obtuvieron, respectivamente, el 71% y el 85% de sus ingresos en 2010 de los emergentes (p. XVII).

Las 100 principales empresas cotizadas (FTSE, Financial Times Stock Exchange) obtienen hoy el 70% de sus ingresos fuera de sus bases nacionales, según Goldman Sachs (p. XVII).

China, India y Brasil ostentan retornos bursátiles de casi el 470% entre 2001 y 2011, frente al 130% para sus homólogas de los mercados OCDE (pp. XVII-XVIII).

16 países colocan hoy en día multinacionales entre las 100 principales identificadas por la BCG. Asia domina con China e India concentrando 55 empresas en total. 7 procedentes de Indonesia, Tailandia y Malasia. Asia abarca casi dos tercios del total de esas multinacionales (pp. XVIII-XIX).

11 multinacionales en África, Turquía y Oriente Medio (p. XIX).

América Latina coloca 23 multinacionales de Brasil, México, Chile y Argentina. América Latina ostenta una de cuatro multinacionales emergentes (p. XIX).

En 2008 sólo había 21 multilatinas en América Latina; en 2011, 25 (añadiendo las emeriti Vale y Cemex). Argentina una empresa (Tenaris); Chile en 2011, dos (Falabella y LAN) y en 2008, una (CSV). Brasil (17) y México (7). Algunas han cambiado: en 2011 aparecen Mabe y Mexichem para México y Magnesita y Brasil Foods (que resultan de dos fusiones que figuraban en 2008: Sadia y Perdigao) (p. XX).

BCG estima que, en 2020, los *global challengers* generarán 8 billones de dólares, mucho mayor a lo hoy generado por las 500 empresas multinacionales OCDE que componen el índice S&P 500 (p. XX).

Las multinacionales emergentes, a lo largo de la década pasada, realizaron un 60% de las operaciones de adquisiciones en los países desarrollados. Las adquisiciones en los países de la OCDE fueron en promedio de más de 550 millones de dólares, un monto superior al promedio de las adquisiciones realizadas en otros mercados emergentes (340 millones de dólares) (p. XX).

En el caso brasileño, el comercio Sur-Sur representó cerca del 60% del total en 2010 y, según un informe de HSBC, en 2050 representará cerca del 83% (p. 6).

Según la UNCTAD, el 70% de las inversiones realizadas por los emergentes se llevaron a cabo en 2010 en otras regiones emergentes (p. 6).

El 50% de la IED (Inversión Extranjera Directa) de las transnacionales de los países de la OCDE es hacia los mercados emergentes (p. 6).

Desde el año 2000 las importaciones de los países emergentes han aumentado en promedio un 17%, superando el incremento de las importaciones mundiales (13%) y sobre todo el incremento de las importaciones de los países desarrollados (10%) (pp. 6-7).

Los niveles de deuda de los países emergentes oscilan entre 49% y 55%, en los países OCDE tienden a oscilar en niveles muy superiores entre 65% y 90% (p. 10).

A lo largo de la década de los 2000 más de 5,000 multinacionales emergentes iniciaron operaciones en otros mercados a través de 12,500 inversiones *greenfield* y montos que rebasaron los 1.700 miles de millones de dólares (p. 13).

En 2010, de las más de 11,100 operaciones de fusiones y adquisiciones unas 5,600, es decir, más de la mitad, han involucrado a empresas de países emergentes, sea como compradores o como empresas adquiridas por terceros (p.13).

La IED en Brasil durante el 2008 fue de 45 mil millones de dólares (p. 15).

México, en 2009 la IED de 13 millones de dólares después de casi 22 mil millones en 2008 (p. 16)

En 2010, México estuvo en la posición 18 de los mayores receptores de inversión extranjera directa, según la UNCTAD, con un alza del 22% de la IED recibida en el país (18.7 mil millones de dólares) (p. 16).

Durante el 2008 y 2010, en América Latina las IED cayeron un 42% en el 2009 hasta los 77 mil millones en total. En 2008 fue de casi 132 mil millones de IED (p. 17).

En 2009, casi la mitad de IED mundial (46%) se concentró en los países emergentes (hace 20 años apenas recibían el 15% del total mundial) (p. 17).

Según la UNCTAD, en 2010 las inversiones por parte de multilaterales en la región representaron el 17% del total de las adquisiciones realizadas, superando a lo realizado por los países OCDE (12% del total) (p. 18).

Durante el período 1995-2002, la IED intrarregional apenas superó el 5% del total; 2003-2010, fue un poco más de 36% (p. 18).

La IED realizada por los grupos latinoamericanos en el exterior experimentó una desaceleración, de los 43 mil millones del pico logrado en 2006 hasta algo más de 11 mil millones de dólares en 2009 (p. 19).

En 2010, la inversión directa de las multilaterales en el exterior fue de 43 mil millones de dólares (p. 19).

DP World tiene previsto una inversión de 250 millones de dólares en Cuba, con el objetivo de transformar el puerto de Mariel en un puerto de primer rango mundial (p. 21).

América Latina concentra cerca del 30% del total de las reservas hidráulicas mundiales y Brasil más del 13% mundial (p. 21).

Los países árabes se han convertido en 2010 en el tercer principal socio comercial de Brasil, absorbiendo más de 10 mil millones de dólares de exportaciones brasileñas, cerca de un 11% del total de las exportaciones de Brasil (p. 22)

Bharat Petro Resources invirtió 280 millones en Brasil para la explotación petrolera (p. 23).

Las empresas indias invertirán unos 700 millones dólares en proyectos mineros y petroleros de la mano de Reliance Industries y de Jindal Steel (p. 23).

La Cooperativa de Agricultores de la India (Iifco), junto a la canadiense Americas Petrogas, anunció en 2011 que invertiría 200 millones de dólares en la construcción de una planta de cloruro de potasio (p. 24).

Shree Renuka Sugars invirtió cerca de 410 millones de dólares en Brasil, comprando varias empresas locales en 2009 y 2011, convirtiéndose en uno de los 5 principales productores de azúcar de Brasil (p. 24).

Jindal Steel & Power Ltd ha invertido más de 3 mil millones de dólares en proyectos mineros en América Latina. En 2011 anunció que construiría en Bolivia una planta de fabricación de hierro esponja con una inversión total de 600 millones de dólares. Solo en Bolivia la firma prevé dar empleo directo a más de 5,000 personas, comprometiéndose a que un 95% de los mismos sean bolivianos (p. 24)

United Phosphorus Limited (UPL), la mayor empresa de agroquímicos de India, anunció en 2011 que adquiriría el 50% de Sipcam Isagro Brazil (SIB) por un monto estimado de 600 millones de dólares (p. 24).

En Uruguay, Aratirí, propiedad de la multinacional india Zamín Ferrous, pretende explotar en un

terreno de unas 150 mil hectáreas una gigantesca mina a cielo abierto de hierro y otros minerales. El proyecto supondría una inversión cercana a los 2 mil millones de dólares, la mayor en la historia del país, y generaría unos 1,500 puestos de trabajo directo durante su explotación (p. 24).

Las consultoras tecnológicas Infosys, Wipro o Tata Consultancy Services emplean 17,000 personas en la región latinoamericana. Tata tiene 7,500 empleados en Uruguay, Argentina, Chile, Ecuador y México y, desde el 2010, Perú (p. 25).

El laboratorio genérico indio Strides Acrolab realizó una adquisición en Brasil en 2010 por un monto total de 75 millones de dólares. El laboratorio indio Glenmark inauguró en 2011 una fábrica de medicamentos de alta tecnología en Argentina, mediante una inversión de 31 millones de dólares esta planta se convertirá en el centro global de productos oncológicos de la empresa (p. 25).

Hindalco Industries, parte del conglomerado Aditya Birla Group anunció para 2011 inversiones de 300 millones de dólares en Brasil (p. 25).

En 2010, el fondo soberano Temasek de Singapur aumentó sus inversiones en la región, de la mano de sus equipos ahora ubicados en Brasil y México con operaciones de inversiones de 400 y 200 millones de dólares respectivamente (p. 26).

La empresa PSA International de Singapur firmó en 2011 un contrato para administrar la terminal de contenedores en el puerto de Mariel, Cuba (p. 26).

Hyundai Heavy Industries, subsidiaria del grupo Hyundai, planea invertir 150 millones de dólares en la construcción de una fábrica de máquinas pesadas en Río de Janeiro, en la que será su primera planta fuera de Asia. Brasil se convertirá así en el cuarto mercado de la multinacional coreana, después de China, Rusia y Estados Unidos, viendo su cuota pasar del 6% al 20% del total de los ingresos de la firma coreana (p. 26).

LG International Corp invirtió 70 millones de dólares en una adquisición en Chile, realizando la primera operación de inversiones en crudo y gas de una surcoreana en el país andino (p. 27).

En 2011, el gobierno de Bolivia firmó un convenio con las surcoreanas Korea Sources Corporation (Kores) y Posco para avanzar en la industrialización del litio (p. 27).

En 2011 se realizó la primera inversión china en el sector bancario con la compra por parte del Industrial and Commercial Bank of China (ICBC) del 80% de las acciones de la filial argentina del sudafricano Standart Bank por un monto de 600 millones de dólares (p. 28).

En 2011, XCMC inició en Argentina la construcción de un parque eólico por 200 millones de dólares, así como la construcción de una planta de urea, cuya inversión ronda los 800 millones de dólares y que será construida por la empresa de capitales chinos Tierra del Fuego Energía y Química (p. 28).

En 2010 Brasil se ha convertido en el gran receptor de inversión china con más de 17 mil millones de dólares; la mitad de ésta está representada por la toma de 40% de la filial brasileña

de la petrolera española Repsol YPF (7.1 mil millones de dólares) (p. 29).

Gráfico. Las compañías multinacionales emergentes más importantes (por país) (2011) (p. XVIII).

Gráfico. Cambio en el número de empresas en el índice BCG, 2008-2011 (p. XIX).

Gráfico. Las multinacionales emergentes: campeonas del mundo, por ventas y márgenes (p. XXI).

Gráfico. Fusiones y adquisiciones (M&A) transfronterizas por Global Challengers de 2011 (p. XXII).

Tabla. Proyecciones a 2050: cambia el Centro hacia el Sur (p. 5).

Gráfico. Distribución de proyectos de IED, por país de origen, 2007-2010 (p. 7).

Gráfico. Inversión Extranjera Directa (entradas) en miles de millones de dólares (p. 14)

Gráfico. Top 10 Destinos de Inversión en 2010 (p. 15).

Gráfico. Principales cambios en las perspectivas de los inversores entre 2007 y 2010 (p. 16).

Gráfico. Top 20 Mundial-Economías receptoras de IED (miles de millones de dólares) (p. 17).

Cápítulos relevantes para el proyecto:

Capítulo 2. La década de las multilatinas.

Capítulo 3. La expansión de las multilatinas brasileñas.

Capítulo 4. La expansión de otras multilatinas.

Capítulo 5. Multilatinas 2.0.

Capítulo 6. España y América Latina.

Capítulo 7. España como *hub* latino.

Conclusiones.

Trabajo de Fuentes:

Standard Chatered, *The super cycle reportd*, Londres, Standard Chatered Global Research 2010.

Goldman Sachs, *Revisiting our BRIC Nifty 50 baskets*, Nueva York y Londres, Goldman Sachs, mayo 2010.

BCG, *BCG Global Challengers. Companies on the move: rising stars from rapidly developing economies are reshaping global industries*

, Boston, BCG, 2011.

Nexo con el tema que estudiamos:

El libro estudia cómo las empresas multilatinas empiezan a cobrar importancia frente a las grandes y tradicionales multinacionales; cuáles son los sectores en los que está predominando y las regiones geográficas y, por supuesto, las estrategias que vienen realizando. De esta forma, ayuda a identificar las tendencias dominantes de la competencia mundial entre éstas y las grandes corporaciones.

Ante el fin del ciclo de los commodities, los pronósticos optimistas del autor parecen derrumbarse. En un horizonte de 10 años podremos evaluar si las multilatinas inauguran tendencias de cambio o fueron sólo un fenómeno coyuntural.

Source URL (modified on 4 Diciembre 2016 - 11:54pm): <http://let.iiec.unam.mx/node/1112>

Links

[1] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/12>

[2] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/14>

[3] <http://let.iiec.unam.mx/taxonomy/term/16>