

Para mayor internacionalización se requieren mayores empresas

miércoles, 06 de diciembre de 2017

Dice John Kay (London Business School) que el éxito empresarial se basa en un equilibrio eficaz entre las características singulares de las empresas y las relaciones externas que ellas consigan. Y Daniel Isenberg (profesor en Bobson) señala que lo importante para el crecimiento no es quedarse en lograr start-ups sino lograr numerosas scale-ups (empresas que crecen y maduran lideradas bajo creatividad e innovación).

Marcelo Elizondo *

En un mundo económicamente complejo (que esta rediscutiendo el marco regulatorio internacional, apela a restricciones cualitativas al comercio, mezcla normas y estándares públicos con privados) lo que permite internacionalizar países son las empresas internacionales (no meramente exportadoras, sino internacionales).

En 1969 había 7000 empresas multinacionales en el mundo y actualmente se calculan unas 110.000 (según OMC, 2015). Por ello, a pesar de las actuales crispaciones de algunos (pocos) líderes mundiales, en la economía mundial entrelazada (la suma de las exportaciones del mundo equivale al 29% del producto mundial) los grandes actores que permiten la inserción internacional son las empresas internacionales.

De las 100 principales economías del mundo solo 31 son estados de países y nada menos que 69 son grandes corporaciones. Unos 6 billones de dólares de exportaciones en el planeta (casi un tercio del total del comercio mundial) ocurren cada año intrafirma en las multinacionales, aunque además otro tanto se produce desde proveedores (no siempre grandes empresas, muchas veces medianas) que ingresan en las cadenas de valor de aquellas.

Según UNCTAD, en el mundo las exportaciones de las empresas a través de filiales en el exterior han crecido de 1,4 billones en 1990 a 6,8 billones en 2016, y el valor agregado a través de esas filiales en el exterior se multiplico por 8. Los activos de las grandes empresas en el exterior han crecido en ese lapso de 4,5 billones a 112,8 billones de dólares.

En el nuevo escenario bipolar (EE.UU./China) hay una competencia asimétrica: Estados Unidos saca ventaja a su gran competidor porque 55 de las 100 mayores empresas del planeta son estadounidenses (11 son chinas). Pero de esas 100 grandes empresas mundiales solo 1 es latinoamericana (brasileña) y es esa una de las razones de la dificultad de inserción internacional de la región.

Sin embargo, han crecido últimamente las multinacionales latinoamericanas (multilatinas) que permiten a los países en las que ellas se generan lograr mayores flujos de comercio e inversiones internacionales (ambos van en simultáneo). Entre las mayores 100 multinacionales latinoamericanas; empero; 31 son brasileñas; 26 mexicanas; 19 chilenas; 10 colombianas; y solo 7 son argentinas (solo una de ellas es alimenticia). Esto es coincidente con que en Argentina hay hoy casi 5000 empresas exportadoras menos que hace un decenio.

La internacionalidad a través de empresas es sistémica. Por ello esto está vinculado con que Argentina tiene un escaso stock de inversión extranjera recibida históricamente en el país (88.222 millones de dólares, menor que en Brasil, México, Chile, Colombia, y Perú). Argentina es el país con menor stock de IED en relación a su PBI de Sudamérica. Pero, a la vez, también tiene Argentina escasísima IED emitida hacia el exterior (menos que Brasil, México, Chile y Colombia) lo que es un efecto de la escasez de multilatinas argentinas.

En nuestro país pocas empresas exportan la mayoría: son solo unas 80 las que exportan más de 100 millones de dólares (y unas 15 las que exportan más de 1000 millones). No es casual, entonces, que contemos con 1000 empresas exportadoras menos que en Colombia, 10.000 menos que en Brasil y 25.000 menos que en México.

Dice Cesar Milsten que un problema absurdo que hemos tenido es no haber ido a ver como otros hicieron lo mismo que nosotros procuramos. Un desafío, pues, para lograr la esperada reinserción internacional, es permitir a más empresas devenir internacionales, y que se integren en marcos relacionales transfronterizos conforme funciona la economía mundial.

De otro modo habrá que depender de algunos golpes de suerte.

* Especialista en negocios internacionales