Boletín Virtual Nro. 17 – 2013
ISSN 1669- 7227

Red de Estudios de Historia de Empresas

Debates

Multinacionales de países emergentes: debates y controversias

Textos on-line

John Mathews - "Dragon multinationals. New players in 21st century globalization"
http://gul.gu.se/public/pp/public_courses/course50220/published/1330084096876/resourceId/18526810/content/Mathews%20Dragon%20Multinationals.pdf

Mauro Guillén y Esteban García Canal -"The American Model of Multinational Firm and the 'New' Multinationals form Emerging Economies"

http://business.illinois.edu/aguilera/teaching/icc/guillen_garcia-canal_2009_aomp_amermodel.pdf

Uno de los aspectos más destacados de la segunda economía global ha sido la expansión de empresas multinacionales nacidas en economías emergentes o de ingreso medio, que desde la década de 1990 han ido incrementando su presencia en el mercado internacional, compitiendo con las multinacionales provenientes de los países más ricos. El stock de Inversión Extranjera Directa (IED) procedente de países en desarrollo, que en 1990 ascendía a poco más de 145.000 millones de dólares, se elevó en 2009 a casi 2.700.000 millones, pasando del 7% al 14% del total (UNCTAD, 2010: 172). En lo que respecta a los flujos de inversión, la participación de los países en desarrollo pasó del 13% al 21% del total de la IED entre 2007 y 2009 (UNCTAD, 2010: 31). Si bien no se trata de un fenómeno completamente nuevo, ya que la multinacionalización de empresas de países emergentes data al menos de la década de 1970, su relevancia se ha incrementado en las dos últimas décadas en el marco de las reformas pro-mercado, la liberalización de los intercambios internacionales y el cambio tecnológico.

El surgimiento y desarrollo de las empresas multinacionales de países emergentes (EMNEs) ha llevado a académicos de distintas disciplinas a preguntarse sobre de las razones de su posicionamiento y de sus éxitos, así como sobre los rasgos característicos que las llevan a diferenciarse de las empresas multinacionales de los países más desarrollados (DMNEs). Estas cuestiones son particularmente significativas para la teoría de la empresa multinacional, sobre todo porque ésta fue creada en gran medida teniendo como referentes a las DMNEs y a las ventajas con que ellas contaban para competir con éxito en el mercado internacional (Ramamurti y Singh, 2009). Tal vez la pregunta más relevante sea justamente si el comportamiento de las EMNEs y su impacto en la competencia global requiere una nueva teoría o puede ser explicada adaptando modelos existentes acerca de cómo las empresas multinacionales evolucionan y compiten (Williamson et al., 2013). Las respuestas a este interrogante han sido diversas, oscilando entre el rechazo de la teoría recibida y la propuesta de adecuar los marcos teóricos existentes a las nuevas realidades.

Debates

Multinacionales de países emergentes: debates y controversias

En esta edición de la Sección Debates presentamos dos contribuciones que hemos seleccionado dentro de la vasta producción académica publicada en años recientes sobre estos temas, que ejemplifican cada una de las dos posiciones mencionadas. Consideramos que constituyen aportes significativos para aquellos historiadores interesados en los procesos de internacionalización de empresas en países emergentes, y en particular en las multinacionales latinoamericanas -las multilatinas- . Los estudios de *International Business* son un campo fructífero para la colaboración interdisciplinaria, y en ellos "la perspectiva de largo plazo, que permite identificar cambios a lo largo del tiempo, complementa a los estudios *cross sectional* contemporáneos, característicos de los trabajos de economistas y otros científicos sociales" (Jones y Khanna, 2006)

El trabajo de John Mathews - "Dragon multinationals. New players in 21st century globalization"- es representativo de las posturas más radicalizadas en lo que respecta a la pertinencia de la teoría recibida para explicar el fenómeno de las EMNEs. A partir del estudio de multinacionales de países de Asia Pacífico el autor propone el concepto de *challenger multinational enterprise* para designar a un nuevo tipo de empresa multinacional, caracterizada por un proceso de internacionalización acelerada, por su capacidad de innovación estratégica y organizacional y por su articulación con la economía global a través de complejos vínculos inter firmas. Según Mathews mientras que de acuerdo a la teoría convencional las empresas cuentan con recursos para internacionalizarse, las *challenger multinationals* se internacionalizan para obtener recursos y construir capacidades competitivas. A partir de esta constatación propone el paradigma *LLL* (*Linkage, Leveraging, Learning*) como el más adecuado para la comprensión del proceso de multinacionalización en la segunda economía global, en contraposición al paradigma *OLI* (*Ownership, Localization, Internalization*), elaborado por John Dunning en base a la experiencia de las DMNEs en la segunda posguerra. La propuesta de Mathews ha dado origen a cuestionamientos y debates (Narula, 2006; Dunning, 2006; Mathews, 2006b) , y constituye sin duda un estímulo para confrontarla con la evidencia empírica que puedan ofrecer los estudios históricos.

El trabajo de Mauro Guillén y Esteban García Canal -"The American Model of Multinational Firm and the 'New' Multinationals form Emerging Economies" -se enfoca en cambio en las ventajas de propiedad específicas de las EMNEs, que les han permitido posicionarse en los mercados internacionales y competir satisfactoriamente con las DMNEs. El concepto de ventajas de propiedad, identificado originalmente por Stephen Hymer en los 1950s, ha sido definido por John Dunning como "the competitive advantages which firms of one nationality possess over those of another nationality in supplying any particular market or set of markets" (Dunning, 2001).

Guillén y García Canal identifican una serie de características comunes a las nuevas multinacionales, tanto en lo relativo a sus ventajas específicas como a las modalidades y motivaciones de su internacionalización. En contraposición a la propuesta de Mathews, encuentran elementos tanto similares como diferenciadores entre las EMNEs y las DMNEs, sosteniendo la vigencia de las teorías existentes sobre la multinacionalización de empresas y la necesidad de las firmas de contar con alguna ventaja competitiva desarrollada en el país de origen para poder expandirse internacionalmente.

María Inés Barbero
Universidad de San Andrés y Universidad de Buenos Aires

Referencias

Dunning, John H. (2001), "The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production: Past, Present and Future", *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, 2001, pp. 173-190

Dunning, John H. (2006), "Comment on Dragon multinationals: New players in 21stcentury globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, 23, 139–141

Guillén, Mauro and García Canal, Esteban (2009), "The American model of the multinational firm and the "new" multinationals from emerging economies," *Academy of Management Perspectives* 3:2, pp.23-35

Jones, Geoffrey y Khanna, Tarun (2006), "Bringing history (back) into international business", *Journal of International Business Studies*, 2006, 37, pp. 453-468

Matthews, John A. (2006a), "Dragon multinationals. New players in 21st century globalization", *Asia Pacific Journal of Management*, 23:1, pp.5-27

Matthews, John A. (2006b), "Response to Professors Dunning and Narula", *Asia Pacific Journal of Management* 23: 153–155

Narula, Rajneesh (2006), "Globalization, new ecologies, new zoologies, and the purported death of the eclectic paradigm", *Asia Pacific Journal of Management,* 23: 143–151

Ramamurti, Ravi and Singh, Jitendra (eds.) (2009), *Emerging Multinationals in Emerging Markets*, Cambridge University Press, 2009

UNCTAD, *World Investment Report*, 2010

Williamson, Peter, Ravi Ramamurti, Alfonso Fleury and Maria Tereza Leme Fleury (2013), *The Competitive Advantage of Emerging Market Multinationals*, Cambridge University Press

Links para acceder a los textos:

Mathews:
http://gul.gu.se/public/pp/public_courses/course50220/published/1330084096876/resourceId/18526810/content/Mathews%20Dragon%20Multinationals.pdf

Guillén y García Canal
http://business.illinois.edu/aguilera/teaching/icc/guillen_garcia-canal_2009_aomp_amermodel.pdf