División de Desarrollo Económico
Dependencia Conjunta CEPAL/CET
Documento de Trabajo Nº 11
Abril de 1978

LA PROGRAMACION ANDINA Y SU APLICACION EN COLOMBIA: EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES *

por

Michael Mortimore,
bajo la supervisión de

Eduardo Gana B.

FE DE ERRATAS

p.60 cuadro 18: donde dice B. Empresas establecidas (N=28), debe decir B. Empresas establecidas (N=21).

p.67 cuadro 22: en columna 5 antepenúltima línea la cifra 2 917 290 debe ser 3 501 940; en la misma columna, última línea "Total PMM" la cifra 3 556 708 debe ser 4 141 358.

en la última columna, antepenúltima línea, la cifra 4 232 345 debe ser 4 252 345; en la misma columna, última línea, "Total PMM", la cifra 4 456 149 debe ser 4 476 149.

p.81 cuadro 29: en la segunda columna, primera y segunda líneas, las cifras 1 y 4 deben ser 2 y 3, respectivamente; en la última columna, líneas primera y segunda, las cifras 4 y 8 deben ser 5 y 7, respectivamente.

p.114 cuadro 35: donde dice: a/ Véase nota a/ en la página ..., debe decir a/ Véase nota a/ en la página 79.

p.122 Chart 1(b): columna 3, achurado corresponde a Worthington Colombiana S.A. en vez de a Worthington Pump Incorporated.

p.131 cuadro 38: bajo Phillips, Reservas disponibles: donde dice 921.0 miles de millones de gas natural, debe decir 921.0 miles de millones de pies cúbicos de gas natural.

p.137 Chart 4(b): columna 1, achurado corresponde a Dow Química de Colombia S.A. en vez de a Dow Colombiana S.A.

p.141 primer párrafo: donde dice Colombia 3, debe decir Colombia 2.

p.153 cuarto párrafo: donde dice "el segundo producto" debe decir "el tercer producto".

p.154 cuadro 42: columna observaciones en los dos casos en que dice: Planta en montaje en Colombia debe decir Planta de montaje en Colombia.

INDICE

INTRODUCCION

Desde los comienzos del Grupo Andino, el proceso de integración de los países miembros del Acuerdo de Cartagena se ha visto afectado por varios sucesos importantes. Se han aprobado tres programas sectoriales de desarrollo industrial (metalmecánico, petroquímico y automotriz). Los países miembros cambiaron con el ingreso de Venezuela y el retiro de Chile. Se modificaron significativamente algunos de los instrumentos de integración más importantes y su aplicación sufrió retrasos o fue diferida (entre otros, la programación sectorial y el régimen común para las inversiones extranjeras). Además, surgió una importante controversia entre los países miembros con relación a las ventajas que obtiene cada participante del programa de integración.

Estos hechos han creado, sin duda, un clima de cierta incertidumbre respecto de la eficacia y perspectivas de la integración subregional, lo que a su vez es probable haya influido sobre las conductas y reacciones de los diversos actores del proceso. El análisis de los efectos de la aplicación de los instrumentos de programación sectorial y de sus herramientas complementarias en casos concretos, situados en el contexto de los acontecimientos señalados anteriormente y de la presencia y participación de las empresas transnacionales, es el propósito central de la investigación efectuada.

La asignación de productos específicos a países determinados da lugar a que los empresarios subregionales desempeñen un papel decisivo en el logro del objetivo de estos programas, puesto que las empresas extranjeras deben aceptar transformarse en empresas mixtas o nacionales antes de poder disfrutar de los beneficios del mercado subregional de los productos asignados.

Los empresarios subregionales, tanto del sector público como del privado, se convierten así, en agentes activos para aprovechar las oportunidades a que da lugar esta programación.

Por ello, el presente trabajo procura específicamente presentar y analizar las opiniones de los empresarios que participan en la programación sectorial en Colombia. Aparte de examinar el funcionamiento de los programas metalmecánico y petroquímico, se observarán los efectos de los instrumentos que reglamentan el capital extranjero y la tecnología dentro de este marco. Además, se estudiará el caso de varias empresas transnacionales que participan en la programación sectorial o que están relacionadas con ella.

Basándose en el conocimiento detallado de las opiniones de los empresarios que participan y de los hechos efectivamente ocurridos en la programación sectorial se obtienen nuevas luces sobre los éxitos

Uno de los factores que hizo posible la realización del presente estudio fue la cooperación y el interés manifestados por las numerosas empresas entrevistadas. Los ejecutivos de estas empresas participantes tuvieron la buena voluntad y la paciencia de responder detalladamente al amplio cuestionario que se les presentó. Estamos muy reconocidos por esta cooperación así como por la de las asociaciones industriales FEDEMETAL y ANDI, que facilitaron mucho los contactos con las empresas participantes.

Asimismo, diversas entidades oficiales colombianas cuya función consiste en diseñar y aplicar diversos aspectos de las políticas sobre integración, inversiones extranjeras y transferencia de tecnología extranjera, en especial el Comité de Regalías, Planeación Nacional, PROEXPO e INCOMEX, proporcionaron valiosa ayuda al entregar antecedentes que sirvieron de material básico a partir de la cual se construyó un marco de referencia para los datos de la encuesta.

El presente documento se divide en cinco capítulos. El capítulo I explica el marco general del estudio y el trabajo en el terreno realizado en Colombia. El capítulo II analiza las características del sector manufacturero de Colombia, la presencia de inversiones extranjeras directas, la legislación pertinente y el marco institucional que reglamenta los capitales extranjeros y la tecnología, incluidos los problemas surgidos al respecto. El capítulo III estudia el programa metalmecánico en Colombia en función de los avances logrados y de los resultados de la encuesta. El capítulo IV analiza la marcha del programa petroquímico en ese país en relación a los resultados de la encuesta. El capítulo V ofrece varios ejemplos de las empresas transnacionales que están relacionadas con la programación sectorial andina.

/I. MARCO

RESUMEN Y CONCLUSIONES

Como se explicó en la Introducción, el presente estudio da a conocer y analiza las opiniones de los empresarios de las firmas que participan en los programas metalmecánico y petroquímico en Colombia, en relación a los avances y efectos de la programación sectorial y a los instrumentos que regulan la concurrencia del capital y la tecnología extranjera en ellos. Dicho análisis se efectúa en el contexto de las vinculaciones previas existentes con el extranjero y, principalmente, de las nuevas relaciones con empresas transnacionales.

Las principales conclusiones a que se llega del examen de las respuestas de los industriales, de los antecedentes logrados sobre el marco de referencia general en que se desenvuelven los programas sectoriales y del comportamiento de algunas empresas transnacionales presentes en los mencionados programas, son las que siguen:

1. A pesar de que Colombia ha recibido menos inversión extranjera directa privada que la mayor parte de los otros países de América Latina, dicha inversión está muy concentrada en el sector manufacturero, y por esta razón adquiere una importancia que excede su valor en términos absolutos.

2. Adicionalmente, las vinculaciones con el extranjero (inversión extranjera privada directa y contratos de tecnología) se concentran en sólo siete grupos industriales del sector manufacturero. Estos grupos son los siguientes: textiles, sustancias químicas industriales, productos alimenticios, otros productos químicos, equipo de transporte, productos de metal y maquinaria no eléctrica. Fuera de los grupos de textiles y de productos alimenticios, todos los demás están comprendidos, en diversos grados, dentro del programa petroquímico o del programa metalmecánico del Grupo Andino.

3. Durante los últimos 35 años, en Colombia se ha aplicado una política definida de fomento a la industria. Dicha política, que comenzó por enfatizar la sustitución de importaciones, llegó a ser innovadora en la región al plantear mecanismos concretos de estímulo a la promoción de las exportaciones. Al producirse restricciones en el balance de pagos, se estableció mediante el decreto ley 444, un amplio sistema de control sobre las transacciones de divisas. Formaban parte de esta política el registro, la autorización y el control de la inversión privada extranjera y de los contratos de tecnología. Al ponerse en práctica la Decisión 24 del Grupo Andino, en general se produjo una mayor estrictez en la aplicación de las disposiciones anteriores, a las cuales se sumó la exigencia de transformación de

para las asignaciones, y se han creado siete empresas nuevas. Es interesante observar que estos avances se han realizado dentro de un marco de mayores nexos con el extranjero por intermedio de contratos de tecnología principalmente con empresas transnacionales. El programa petroquímico no ha mostrado progresos comparables. La presencia de filiales de empresas transnacionales constituye una de las características importantes de dicho programa. Otro elemento distintivo es la escasa presencia de empresas públicas o estatales en ambos programas. Así, en la encuesta efectuada a 40 firmas sobre un universo de 49, sólo se encontró que había 2 empresas pertenecientes al Gobierno de Colombia, una en metalmecánica y otra en petroquímica.

5. En lo que respecta al funcionamiento de ambos programas sectoriales en Colombia, las empresas participantes han dado las opiniones que se exponen a continuación. Las que operan dentro del programa metalmecánico sostuvieron, en general, que estaban satisfechas con el proceso previo de consulta y con las asignaciones resultantes de la negociación entre países; que buena parte de sus expectativas se habían cumplido y que el programa estaba creando beneficios concretos. Sin embargo, opinaron que se les habían planteado algunos problemas debido a la falta de cumplimiento de los requisitos del programa por parte de los gobiernos miembros y también debido a la falta de un mecanismo de comercialización para las exportaciones del programa.

Las empresas comprendidas dentro del programa petroquímico sostuvieron en general opiniones opuestas a las de las empresas del programa metalmecánico. Afirmaron estar satisfechas con el proceso de consulta en Colombia, pero descontentas con las asignaciones resultantes de las negociaciones entre países y señalaron que eran pocas las expectativas que se habían cumplido. De hecho, la mitad de las firmas se habían sentido perjudicadas por el programa, y opinaban que sus beneficios reales eran escasos. Señalaron, asímismo, los serios problemas creados por la falta de participación de Ecuador y de Bolivia, y la existencia de competencia desleal en la subregión.

6. En cuanto a la utilización de la programación como elemento de integración, las opiniones de las empresas fueron generalmente similares. Las empresas comprendidas en el programa metalmecánico estimaban que el objetivo de los programas sectoriales era crear especialización industrial dentro de la subregión y fomentar las exportaciones subregionales. Las empresas vinculadas al programa petroquímico afirmaron que el propósito de los programas sectoriales consistía en evitar la duplicación de inversiones dentro de la subregión y promover las exportaciones subregionales. Ambos grupos de empresas pensaban

7. En lo que respecta a los mecanismos subregionales que regulan las vinculaciones con empresas transnacionales, las opiniones de las empresas participantes se polarizaron de acuerdo con el programa al cual correspondían. Las del programa metalmecánico prefirieron en su mayoría, los mecanismos regionales en vez de las disposiciones nacionales anteriores, puesto que estimaban que el control de las empresas transnacionales es una necesidad; consideraron que la Decisión 24 había tenido un efecto positivo para Colombia, dado que había creado un clima estable de inversiones y había aumentado su poder de negociación frente a las empresas transnacionales lo que había traído consigo algunos cambios concretos y afirmaron que el papel propio del gobierno en el campo de la inversión extranjera directa era el que se había definido en la Decisión 24, aun cuando propiciaron una mayor flexibilidad gubernativa en el campo de la tecnología.

Las empresas vinculadas al programa petroquímico estuvieron en general divididas respecto de la opción entre los mecanismos subregionales o las disposiciones nacionales anteriores. Afirmaron, sin embargo, que la Decisión 24 era excesivamente rígida y no incentivaba a la necesaria inversión extranjera, por lo que su efecto sobre Colombia había sido negativo; que el papel propio del gobierno en la regulación de la inversión extranjera no era el contenido en la Decisión 24, y debería ser más flexible. En lo que respecta a la tecnología, sin embargo, las opiniones estuvieron divididas, pero indicaron que su posición de negociación con empresas transnacionales no había mejorado, con excepción de un caso (en esta materia se consultó sólo a las empresas que no tenían carácter de filiales o con control mayoritario en poder de empresas transnacionales).

Puede decirse, por lo tanto, que la mayor parte de las empresas metalmecánicas se encuentran satisfechas de los mecanismos subregionales que regulan los nexos con las empresas transnacionales, excepto en lo que se refiere a la tecnología. En cambio, las empresas petroquímicas tienen muy diversas opiniones al respecto, y tienden a pensar que el papel propio del gobierno debe ser menor que el que define la Decisión 24.

8. En cuanto a los cambios que se están produciendo en las empresas mismas y su relación con la programación, en ambos casos quedó claro que el crecimiento de la demanda interna era el factor más importante del incremento de la producción de las empresas. En el caso de las empresas metalmecánicas, el segundo factor en orden de importancia era el programa. Para las empresas petroquímicas el programa sólo tenía una importancia marginal en el incremento de las exportaciones.

de dichas exportaciones. En el programa petroquímico, dos asignaciones producidas por tres empresas (dos extranjeras y una mixta, con un contrato de tecnología) constituyen el noventa por ciento de las exportaciones. Lo anterior señala la importancia de los nexos con las empresas transnacionales en el caso de cada programa: contratos de tecnología en el programa metalmecánico y participación del capital extranjero en el programa petroquímico.

10. Respecto de la participación de las empresas transnacionales en la programación sectorial en Colombia, se hace evidente, a través de diez ejemplos, que dichas empresas han presentado diversas formas de adaptación a ambos programas. Como una caracterización más o menos general, se puede señalar que las empresas transnacionales que operan habitualmente mediante el sistema de licencias u otras formas de contratos de tecnología han sido más flexibles que las que tienen principalmente filiales para asimilarse a las condiciones establecidas en la programación sectorial y en las disposiciones que regulan el capital extranjero y la transferencia de tecnología. Por otra parte, las empresas que se han formado o ampliado fuertemente a consecuencia de los programas sectoriales han recibido principalmente tecnología y en muy pocos casos participación francamente minoritaria en su capital de parte de las empresas transnacionales. Por último, las empresas transnacionales existentes antes de la vigencia de los programas sectoriales y que tenían una red latinoamericana de filiales han mostrado resistencia a cumplir con los requisitos de transformación en empresas mixtas en Colombia, de acuerdo con lo establecido en la Decisión 24. En consecuencia, aunque no hay una regla fija de comportamiento de las empresas transnacionales en su mayor o menor flexibilidad para adaptarse a las normas de participación en los mercados ampliados que genera la programación, los tres aspectos anteriores describen los elementos sobresalientes de la conducta del grupo de empresas transnacionales analizados.

11. Los importantes cambios ocurridos en los programas sectoriales, causados principalmente por la salida de Chile de ellos y la incorporación ya producida o prevista a ellos de Venezuela, y su lenta puesta en vigencia por parte de los países miembros, hace difícil establecer con rigor si las conductas observadas a la fecha en las empresas transnacionales en Colombia se deben a comportamientos típicos o a las circunstancias de inestabilidad que han acompañado a los programas hasta el momento. Sin embargo, no cabe duda que las citadas empresas en su gran mayoría están acostumbradas a actuar en mercados mono u oligopólicos de productos y que, por tanto, su principal estímulo se

12. Por el lado del país que recibe o autoriza la permanencia de la empresa transnacional, el Acuerdo de Cartagena y las respectivas decisiones de la Comisión lo dotan de instrumentos que hacen posible controlar algunos de los efectos principales del uso por parte de las empresas transnacionales de las ventajas del mercado y de su posición dominante en los mercados mundiales que les permiten estrategias globales de maximización de beneficios. El juego de incentivos y controles determina a nivel nacional las posiciones relativas de negociación de los inversionistas y empresarios locales frente a las empresas transnacionales interesadas. Las negociaciones resultantes llevan, en su mayor parte, a la distribución final de los beneficios entre empresas transnacionales y los productores del país.

13. Los gobiernos y las autoridades responsables del proceso de integración pueden contribuir decisivamente a establecer un razonable equilibrio entre las oportunidades y beneficios que pueden lograr las empresas transnacionales de su participación, aunque sea indirecta, en el mercado ampliado y las indispensables limitaciones que deben haber para controlar las ganancias que éstas logren de situaciones de oligopolio en el mercado del producto en la subregión. Muchas son las acciones posibles para alcanzar este propósito y la gran mayoría de ellas se encuentra establecida en los propios objetivos y mecanismos del Acuerdo de Cartagena. El tratamiento al capital extranjero y a la importación de tecnología son algunas de las disposiciones más relevantes, encaminadas a conseguir una participación efectiva de los empresarios e inversionistas locales en las oportunidades que brinda la programación como uno de los instrumentos de la integración subregional. Las medidas destinadas a asegurar que una parte significativa del producto asignado sea realmente fabricado dentro de los países miembros, a evitar que se cobren recargos o sobreprecios por insumos o equipamiento importado, a conseguir que las licencias no sean restrictivas en las exportaciones a la subregión o fuera de ella, etc., son elementos importantes de las políticas destinadas a llegar al equilibrio mencionado. Todo ello, por cuanto la finalidad última del proceso es que la mayor parte de los beneficios provenientes de la programación sectorial llegue a manos de los ciudadanos de los países miembros de la Subregión Andina, en cumplimiento de las propias metas y objetivos del Acuerdo de Cartagena y de los intereses nacionales de las naciones participantes.

I. MARCO GENERAL

El trabajo en el terreno realizado en Colombia tuvo un doble objetivo. Por una parte, se quiso examinar en la práctica algunas de las conclusiones surgidas del análisis de los programas sectoriales del Grupo Andino.1/ Por la otra, se perseguía reunir información y opiniones de las personas que participan directamente en los programas sectoriales, a fin de comprobar el funcionamiento de estos programas en la realidad. Sobre esta base, se quería llegar, además, a comprender y evaluar el papel que desempeñan las empresas transnacionales en la aplicación de este instrumento de integración dentro del marco del Grupo Andino.

1. Metodología

En los meses de julio y agosto de 1977 se llevó a cabo personalmente una encuesta en 40 empresas de Colombia que constaba de dos partes, una cuantitativa y otra cualitativa. El presente estudio consiste fundamentalmente en la presentación y análisis de los resultados de esta encuesta y de algunos antecedentes específicos sobre inversión extranjera, tecnología, comercio exterior y empresas transnacionales.

La información cuantitativa solicitada a cada empresa se refería a tres temas. El primero tenía por objeto determinar la importancia para la empresa de la asignación del programa que le correspondía en función de varias variables (producción, ventas y exportaciones). El segundo definía indicadores del tamaño de la empresa y de la estructura del capital utilizado por ella. El tercer tema se relacionaba con los vínculos entre la empresa entrevistada y las empresas transnacionales, en especial respecto de capital, tecnología y financiamiento. Los datos solicitados a las empresas se complementaron con informaciones oficiales proporcionadas por fuentes gubernamentales (Planeación Nacional, el Comité de Regalías, INCOMEX, la Superintendencia de Sociedades, PROEXPO, etc.). También se incorporó otra información procedente de fuentes privadas (FEDEMETAL, Bolsa de Bogotá, etc.).

La información cualitativa solicitada a cada empresa también se refería a tres temas. El primero de ellos era una serie de siete preguntas sobre el diseño y funcionamiento del programa sectorial en que participaba la empresa. El segundo conjunto de seis preguntas se refería a los puntos de vista de los industriales acerca de la legislación subregional y nacional que reglamenta las relaciones de capital y de tecnología con las empresas transnacionales. Las dos preguntas siguientes trataban de los cambios que se estaban produciendo

---

1/ Eduardo Gaha, La Programación Metalmecánica del Acuerdo de

en la propia empresa, en lo tocante a si aumentaban o no la producción y las exportaciones y a si tales cambios se relacionaban en alguna forma con el programa sectorial.

Las opiniones recogidas, puestas en el contexto de la información objetiva reunida en Colombia, servirán para mostrar el papel que desempeñan las empresas transnacionales en la aplicación del instrumento de la programación sectorial.

El anexo I contiene una lista del universo de empresas que han participado en los programas sectoriales 2/ en Colombia. En el caso del programa metalmecánico el criterio de selección fue la verificación de la producción por las autoridades de la JUNAC. En julio de 1977 el universo metalmecánico estaba formado por un total de 36 empresas, del cual 28 se entrevistaron con éxito; 5 no fueron encuestadas por diversas razones y tres se eliminaron por falta de cooperación de parte de las empresas.

En el caso del programa petroquímico, el criterio de selección fue la producción o planes de iniciar la producción de productos negociados en el programa sectorial. Hasta julio de 1977 las autoridades de la JUNAC no habían realizado una verificación comparable de la producción de este programa. El universo estuvo formado por 13 empresas, del que se lograron doce entrevistas exitosas.

Así, pues, el universo total estuvo formado por 49 empresas, de las cuales 40 fueron entrevistadas con éxito. Cabe señalar que la información cuantitativa del sector metalmecánico por diversas razones es superior a la del sector petroquímico. Como se explica más adelante, el tamaño y estructura de las empresas determinó en gran medida el número y situación de las personas encuestadas.

Así, por lo general, las sociedades anónimas son más grandes y su organización es más funcional en el sentido de que cuentan con un cuadro de gerentes (general, de ventas, de producción, de exportaciones, de control de calidad) y, a veces, con varias plantas en diversas ubicaciones. Esto es principalmente lo que sucede en el sector petroquímico, dadas las características de las inversiones requeridas -voluminosas y de alto coeficiente de tecnología. Por ello, en estas empresas en muchos casos la información cuantitativa solicitada estaba fuera de la especialidad de un gerente determinado y usualmente se obtuvieron estimaciones generales. En cambio, las empresas del sector metalmecánico, eran casi siempre más pequeñas y con una organización más simple, por lo que en la mayoría de los casos se entrevistó al presidente o al funcionario principal, quienes habitualmente tenían a su alcance la información cuantitativa necesaria. Por

Programa	Sociedades Anónimas	Compañías de responsabilidad limitada	Total
Metalmecánico	13	15	28
Petroquímico	12	-	12

Finalmente, al hablar de los sectores metalmecánico o petroquímico (salvo en el capítulo II) cabe señalar que nos estamos refiriendo a las empresas que producen asignaciones del programa y no al sector en su conjunto. En ambos casos, el grupo de empresas a que se hace mención en este trabajo es una pequeña parte de los sectores respectivos. Hecha esta salvedad, será fácil comprender la información que se ofrece más adelante.

2. La elección del país

Colombia fue el primer país seleccionado para este trabajo en el terreno por varias razones. Primero, a diferencia de Chile y Venezuela, Colombia es miembro inicial de los dos programas sectoriales existentes y sigue siéndolo. Segundo, al contrario de Bolivia y Ecuador, Colombia ha puesto en práctica ambos programas. Tercero, en Colombia no ha influido tan notoriamente la situación económica internacional, al revés de Perú con sus problemas de endeudamiento externo y balance de pagos y Venezuela y Ecuador, que han disfrutado de la bonanza de los precios del petróleo de la OPEP. Cuarto, en Colombia ha habido permanentemente un debate nacional acerca de las ventajas que obtiene el país del programa andino de integración, y en especial de la programación sectorial. Finalmente, en Colombia también se ha discutido en forma sostenida en el plano nacional, el papel de las inversiones extranjeras o de las empresas transnacionales habiendo llegado este debate hasta la Corte Suprema en relación con la legislación subregional sobre el tratamiento del capital extranjero y la tecnología (Decisión 24). Por lo tanto, hay muchas razones que justifican la elección de este país como primer caso para este estudio.

II. COLOMBIA

1. Características de la industria manufacturera

Como sucede en todos los países que atraviesan por un proceso de desarrollo económico, el sector manufacturero adquiere una creciente importancia dentro de la economía en su conjunto. En el cuadro 1 se indica la transformación que ha experimentado Colombia en los últimos cincuenta años.

Así como el sector manufacturero ha aumentado de importancia dentro de la economía en su conjunto, algunas ramas industriales del sector manufacturero han experimentado un crecimiento más dinámico que otras. Desde el punto de vista de su importancia o de su peso dentro del sector y de su tasa de crecimiento relativo, revisten especial significación los sectores de productos químicos y metalmecánicos; siendo ambos también los que en parte han estado sujetos a los primeros programas sectoriales del Grupo Andino (véase el cuadro 2).

En lo que toca a la inversión extranjera directa, Colombia ha recibido sólo una pequeña proporción de éstas en comparación con otros países de la región. En los años cincuenta a Colombia le correspondió 0.5% del total para la región. En el decenio de los sesenta su proporción fue de 4.2%, o sea, menos que todos los miembros de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio con excepción de Ecuador, Uruguay, Bolivia y Paraguay. Sin embargo, en Colombia la inversión extranjera directa se concentra en un pequeño número de ramas industriales, motivo por el cual es particularmente significativa. Además, en 1967 se promulgaron trascendentales leyes para reglamentar esta clase de inversiones en el país, por lo cual conviene distinguir entre este período y el de vigencia de la Decisión 24 (véase el cuadro 3).

Los datos de este cuadro indican claramente que más de 80% de todas las inversiones extranjeras en el sector manufacturero se concentran en sólo cuatro ramas industriales - productos químicos, maquinaria y equipo, papel y productos alimenticios. El cuadro 4 señala que las inversiones efectuadas provienen de un pequeño grupo de países industrializados, principalmente los Estados Unidos y Canadá.

El anexo 2 presenta una serie de datos sobre las inversiones extranjeras en el sector manufacturero de Colombia, por rama y agrupación industrial. Esta información, basada en un estudio detallado de 421 establecimientos del país que representan 95% de toda la inversión extranjera directa en el sector manufacturero, identifica claramente las agrupaciones industriales en que se concentra tal inversión de acuerdo con varios criterios. El cuadro 5 indica que

Cuadro 1

COLOMBIA: COMPOSICION SECTORIAL DE LA PRODUCCION BRUTA, 1925-1974

(Millones de pesos constantes de 1950)

Año	Producción bruta (PNB)		Manufacturera		Agrícola		Minera		Otras a/	
	Millones de pesos	Porcentaje	Millones de pesos	Porcentaje	Millones de pesos	Porcentaje	Millones de pesos	Porcentaje	Millones de pesos	Porcentaje
1925	2 189	100.0	166	7.6	1 288	58.8	32	1.5	703	32.1
1940	4 295	100.0	448	10.4	2 070	48.2	209	4.9	1 568	36.5
1950	6 322	100.0	1 068	16.9	2 505	39.6	246	3.9	2 503	39.6
1960	12 185	100.0	2 250	18.5	3 864	31.7	450	3.7	5 621	46.1
1965	15 767	100.0	3 103	19.7	4 524	28.7	404	2.6	7 736	49.1
1970	22 134	100.0	4 103	18.5	5 743	25.9	419	1.9	11 869	53.6
1974	22 794	100.0	4 740	20.8	6 212	27.3	314	1.4	11 528	50.6

Fuentes: CEPAL, Análisis y proyecciones del desarrollo económico, III el desarrollo de Colombia, E/CN.12/365/Rev. 1, México, noviembre de 1956.
Banco de la República, XLVII y XLVIII Informe Anual del Gerente a la Junta Directiva, 1970 y 1971 Segunda Parte, noviembre de 1973.

a/ Energía, construcción, transporte, comunicaciones, servicios.

Cuadro 2

COLOMBIA: COMPOSICION DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1950-1975

(Distribución porcentual)

División industrial	1953	1960	1965	1974	1975
31. Productos alimenticios bebidas y tabaco	55.4	39.1	39.1	31.6	34.8
32. Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	22.2	22.0	18.5	18.4	16.3
33. Industrias de la madera y productos de la madera incluidos muebles	2.3	1.6	1.5	1.3	1.1
34. Fabricación de papel y productos de papel; imprentas y editoriales	2.4	4.0	4.9	6.6	6.4
35. Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados del petróleo y del carbón, de caucho y plástico	8.4	15.0	16.1	20.1	19.3
36. Fabricación de productos minerales no metálicos, exceptuando los derivados del petróleo y del carbón	4.3	4.1	4.6	4.0	3.9
37. Industrias metálicas básicas	4.2	4.6	3.1	3.4	3.4
38. Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo		7.9	10.3	13.7	14.3
39. Otras industrias manufactureras	0.7	1.7	2.0	0.7	0.7
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Producto bruto manufacturero en precios corrientes (millones de pesos)	4.2	12.0	27.7	166.9	202.2

Fuentes: CEPAL, Análisis y proyecciones del desarrollo económico, III El desarrollo de Colombia, E/CN.12/365/Rev. 1, México, noviembre de 1956.
DANE, Boletín mensual de estadística, Nº 224, marzo de 1970, página 134.
DANE, Industria manufacturera 1975 - avance, mayo de 1977, página 11.

Cuadro 3

COLOMBIA: REGISTRO DE INVERSION EXTRANJERA ACUMULADA HASTA DICIEMBRE 31, 1974

(Millones de dólares)

División industrial	Hasta 31. 12. 1966		Hasta 31. 12. 1974		Inversiones aprobadas a/
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje	
31. Alimentos	29.2	9.6	35.7	9.0	14.2
32. Textiles, cueros	17.2	5.6	21.9	5.5	13.0
33. Industria de la madera	1.1	0.4	5.6	1.4	15.3
34. Papel	39.6	13.0	44.5	11.2	20.0
35. Química, derivados	137.3	44.9	182.5	46.2	53.9
36. Minerales no metálicos	22.0	7.2	28.7	7.3	4.9
37. Metálicas básicas	7.4	2.4	8.7	2.2	58.8
38. Maquinaria y equipo	49.1	16.1	64.8	16.4	71.8
39. Otros	2.4	0.8	3.0	0.8	8.0
Total manufacturera	305.4	70.2	395.5	67.7	259.7
Total todos los sectores	435.1	100.0	584.5	100.0	

Fuente: DANE, Boletín mensual de estadísticas, Nº 302, septiembre, 1976.

a/ Valor de las inversiones aprobadas por el Departamento Nacional de Planeación que aún no habían sido registradas en el Banco de la República (1973-1975).

Cuadro 4

COLOMBIA: INVERSION EXTRANJERA POR PAIS DE ORIGEN, ACUMULADA HASTA DICIEMBRE 31, 1973

(Millones de dólares)

País de origen	Hasta 31-12-1966		Hasta 31-12-1973	
	Valor	Porcentaje	Valor	Porcentaje
Estados Unidos	219.0	50.1	280.0	50.0
Canada	62.0	14.2	64.0	11.4
Panamá	38.0	8.7	44.0	7.9
Francia	12.8	2.9	24.0	4.3
Suiza	12.2	2.8	21.0	3.7
Curazao	13.4	3.1	18.7	3.3
Holanda	13.5	3.1	18.0	3.2
Subtotal	370.9	84.9	469.7	83.8
Otros	65.8	15.1	90.7	16.2
Total	436.7	100.0	560.4	100.0

Fuente: DANE, Boletín Mensual de Estadísticas, Nº 302, septiembre, 1976.

Cuadro 5

COLOMBIA: AGRUPACIONES INDUSTRIALES CON MAYOR CONCENTRACION DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA

Agrupación industrial	Establecimientos extranjeros (número)	Producción 1974 (millones de pesos)		$\frac{3}{2}$ x 100	Tasa de crecimiento anual 1969-1973	Tamaño promedio de planta, 1973 (personal ocupado)		$\frac{7}{6}$	Empleo 1974 (personal ocupado)			Exportaciones 1974 (mil millones de pesos)		
		Total	Empresas con IED			Industria nacional	Empresas con IED		Total	Empresas con IED	$\frac{10}{9}$ x 100	Total	Empresas con IED	13 x 100
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
321 Textiles	34	23.4	14.5	61.9	7.8	204	910	4.46	74 618	34 618	46.1	2.31	1.54	66.4
351 Sustancias químicas industriales	46	11.1	8.9	79.5	11.1	99	103	1.04	10 875	5 578	57.3	0.65	0.56	86.2
311-2 Productos alimenticios	51	37.4	8.3	22.0	6.0	58	192	3.31	60 663	10 778	17.8	2.57	0.47	18.4
352 Otros productos químicos	63	10.7	6.5	60.0	9.9	86	178	2.07	23 747	12 289	51.7	0.24	0.21	87.1
384 Equipo/material de transporte	11	7.8	6.2	79.7	16.8	88	335	3.81	17 030	6 724	39.5	0.11	0.05	49.2
A. Subtotal	205	90.3	44.2	48.9	9.8	-	-	-	186 933	69 987	37.4	5.89	2.84	48.1
B. Total manufacturero	421	166.9	72.4	43.4	8.1	78	265	3.40	448 174	127 821	28.3	9.43	4.72	50.1
C. A/B x 100	48.7	54.2	61.1						41.7	54.8		62.4	60.0	

Fuente: Anexo 2.

obtienen tasas de crecimiento generalmente superiores a la tasa promedio de crecimiento del sector manufacturero en su conjunto. Las 205 empresas de estas cinco agrupaciones en que hay inversiones extranjeras directas representan 48.9% de la producción, 37.4% del empleo y 48.1% de las exportaciones generadas por tales agrupaciones. Por otra parte, si se mide su tamaño por el número de personas empleadas, las plantas de estas empresas son mucho más grandes que aquellas de las empresas nacionales. De esta manera, como medida de la concentración y efecto de las inversiones extranjeras directas en el sector manufacturero en Colombia, es evidente que sólo cinco agrupaciones industriales de un total de 28 captan la parte principal de estos efectos.

En lo que toca a tecnología, las leyes promulgadas en el país en 1967 causaron profundas repercusiones en una serie de contratos en vigor en el sector manufacturero. Se estableció un Comité de Regalías cuya función consistía en autorizar las remesas al exterior basadas en regalías, comisiones, uso de marcas, patentes, etc. El anexo 3 ilustra el número de contratos de cada rama industrial. El cuadro 6 indica la concentración de los contratos de tecnología en algunas agrupaciones industriales, como se hizo respecto de la inversión extranjera directa.

Los contratos vigentes tienen las siguientes características:3/ 1) en cuanto a las partes contratantes locales, 63% son empresas nacionales, 20% son empresas mixtas y 17% son empresas extranjeras; 2) en relación con el tamaño de los participantes locales, 53% son empresas grandes que emplean más de 200 trabajadores, 47% son medianas o pequeñas; 3) en lo que respecta al origen de la tecnología, 61% están vinculadas con empresas estadounidenses y 32% con empresas europeas; 4) en función del objeto de contrato, 49% de ellos son al menos de asistencia técnica y uso de marcas o patentes; 42% de asistencia técnica únicamente y 7% de uso de marcas registradas solamente; 5) en lo que toca a la forma de pago, 67% se basan en un porcentaje de las ventas, 10% en un porcentaje de la producción, 10% en un porcentaje más una suma fija y 9% únicamente en una suma fija; 6) en materia de duración, 62% de los contratos son por un período de uno a tres años, 27% de tres a cinco años y 11% de más de cinco años. Con todo, la característica más notable de estos contratos es que dos tercios corresponden a sólo siete agrupaciones industriales, cinco de los cuales son idénticos a aquellos en que se encuentra 60% de la producción obtenida por empresas con inversiones extranjeras directas.

Cuadro 6

COLOMBIA: AGRUPACIONES INDUSTRIALES CON MAYOR CONCENTRACION DE CONTRATOS DE TECNOLOGIA, 1967-1977

(Número de contratos)

Agrupación industrial	Contratos presentados		Contratos aprobados		Contratos en vigencia	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
321. Textiles	64	9.0	37	9.2	20	21.1
382. Maquinaria no eléctrica	16	2.2	32	7.9	13	13.7
352. Otros productos químicos	197	27.7	91	22.5	8	8.4
351. Sustancias químicas industriales	53	7.4	24	5.9	7	7.4
381. Productos metálicos	46	6.5	28	6.9	6	6.3
311-2 Alimento	45	6.3	21	5.2	5	5.3
384. Equipo/material de transporte	29	4.1	18	4.5	5	5.3
Subtotal	450	63.2	251	62.1	64	67.4
Total manufacturera	712	100.0	404	100.0	95	100.0

Fuente: Anexo 3.

El cuadro 7 muestra la especialización de las exportaciones según si las empresas tenían o no participación de capital extranjero en 1974, por agrupaciones industriales. De acuerdo con esta información queda de manifiesto que más de tres cuartos de todas las exportaciones de las empresas que trabajan sin capital extranjero, es decir, que son empresas totalmente nacionales, provienen de sólo cinco agrupaciones industriales, en cuatro de las cuales las exportaciones corresponden principalmente a empresas nacionales. Estas agrupaciones son productos alimenticios, textiles, vestuario, maquinaria no eléctrica y productos de cuero y piel. La proporción correspondiente del total de exportaciones de estas agrupaciones que procede de empresas nacionales es de 81.6%, 33.6%, 70.6% y 81.7% respectivamente (véase el Anexo 2). De estas cinco agrupaciones industriales, sólo en los textiles las empresas nacionales no exportan el grueso de la producción. Sin embargo, los sectores de textiles y maquinaria no eléctrica eran los únicos dos que tenían la mayor parte de contratos de tecnología.

Del mismo modo, más de tres cuartos de todas las exportaciones de las empresas que trabajan con capital extranjero proceden de seis agrupaciones industriales, en cinco de las cuales las exportaciones corresponden principalmente a empresas con participación de capital extranjero. Estas son textiles, productos químicos industriales, productos alimenticios, otros productos minerales no metálicos, productos metálicos y papel y productos de papel. La proporción del total de exportaciones de estas agrupaciones que proceden de empresas que trabajan con capital extranjero es de 66.4%, 86.2%, 18.4%, 96.7%, 82.3% y 61.1%, respectivamente. De estas seis agrupaciones, sólo en la de productos alimenticios, la mayoría de las exportaciones no procede de empresas con participación de capital extranjero.

En síntesis, las empresas nacionales exportadoras tienden a especializarse en productos alimenticios y vestuario y las empresas con capital extranjero en textiles, productos químicos, productos minerales no metálicos y productos metálicos. Esto indica que las empresas transnacionales podrían desempeñar un papel importante en las exportaciones al Grupo Andino, en especial en relación con los programas de desarrollo industrial metalmecánico y petroquímico. De hecho, tal es la conclusión a que llega el estudio de la DANE.

"Las Corporaciones Transnacionales han producido toda una internacionalización de la producción, que puede encajar con políticas integracionistas e incluso con políticas exportadoras. Para el

Cuadro 7

COLOMBIA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES, SEGUN INVERSION EXTRANJERA DIRECTA, 1974

(Millones de pesos)

Agrupación industrial		Valor	Porcentaje de cada clase	Porcentaje del total
	a) Empresas con IED			
321.	Textiles	1 535.1	32.5	16.3
351.	Sustancias químicas industriales	562.5	11.9	6.0
311-2.	Alimentos	472.6	10.0	5.0
369.	Otros productos minerales no metálicos	357.4	7.6	3.8
381.	Productos metálicos	353.9	7.5	3.8
341.	Papel y productos de papel	287.4	6.1	3.1
352.	Productos químicos	211.2	4.5	2.2
356.	Productos plásticos, n.e.	141.7	3.0	1.5
383.	Maquinaria eléctrica	121.4	2.6	1.3
322.	Prendas de vestir	97.3	2.1	1.0
	Subtotal	4 140.5	87.8	43.9
	Otros	581.4	12.2	6.2
	Total empresas con IED	4 721.9	100.0	50.1
	b) Empresas sin IED			
311-2.	Alimentos	2 101.5	44.6	22.3
321.	Textiles	775.2	16.5	8.2
322	Prendas de vestir	381.1	8.1	4.0
382.	Maquinaria no eléctrica	231.8	4.9	2.5
323.	Productos de cuero y pieles	213.4	4.5	2.3
341.	Papel y productos de papel	182.9	3.9	1.9
314.	Tabaco	107.0	2.3	1.1
390.	Otras industrias manufactureras	98.3	2.1	1.0
351.	Sustancias químicas industriales	90.3	1.9	1.0
381.	Productos metálicos	76.2	1.6	0.8
	Subtotal	4 314.4	91.6	45.7
	Otros	397.4	8.4	4.2
	Total empresas sin IED	4 711.8	100.0	49.9
	Total sector manufacturero	9 433.7	-	100.0

Fuente: DANE, Boletín mensual de estadística, Nº 303, octubre, 1976.

Por lo tanto, es decisivo analizar exactamente cuál es el papel que desempeñan las empresas transnacionales en la programación sectorial del Grupo Andino.

De lo anterior pueden sacarse varias conclusiones acerca de las características del sector manufacturero colombiano. La manufactura ha crecido rápidamente en los últimos cincuenta años y en la actualidad representa de un quinto a un cuarto del producto interno bruto del país. Las dos divisiones industriales más importantes en lo que respecta a su peso o importancia dentro del sector manufacturero unidos a una tasa significativa de crecimiento relativo, son las industrias química y metalmecánica. Pese a que Colombia no ha recibido un volumen muy importante de inversiones extranjeras en relación con otros países latinoamericanos, dos tercios de tales inversiones se encuentran en el sector manufacturero. Dentro de este sector la inversión extranjera se concentra más que nada en la industria química, pero también en otras tres o cuatro ramas industriales. Cinco agrupaciones industriales (321, 351, 311-2, 352 y 384) acusaron los principales efectos de las empresas con inversiones extranjeras directas, medidos en función de la producción, el empleo y las exportaciones, entre otros factores. Siete agrupaciones industriales (321, 382, 352, 351, 381, 311-2 y 384) representaron dos tercios de todos los contratos de tecnología vigentes en el sector manufacturero. Por otra parte, las empresas con inversiones extranjeras directas representaron aproximadamente la mitad de todas las exportaciones de manufacturas a la par que predominaron en cinco agrupaciones industriales (321, 351, 369, 381 y 341).5/ Un estudio de la DANE indicó que las empresas transnacionales estaban en mejores condiciones de aprovechar la política de integración andina, en especial los programas sectoriales de desarrollo industrial.

2. La legislación aplicable y el marco institucional

En el proceso de industrialización colombiano y en la adaptación de las empresas transnacionales a tal proceso, hay varios cuerpos legales que han sido de fundamental importancia. Existe un excelente estudio 6/ que resume el primer aspecto, es decir, la legislación de fomento de la industrialización colombiana. A un resumen libre de este estudio se añadirá el segundo aspecto, vale decir, la legislación que reglamenta la adaptación de las empresas transnacionales al proceso de industrialización del país y al de integración del Grupo Andino.

5/ 311-2 -- Productos alimenticios
321 -- Textiles

Desde los años cuarenta varias medidas adoptadas por el gobierno han tenido notorias repercusiones en el proceso de industrialización colombiano. Las primeras incluyeron la creación del Instituto de Fomento Industrial (IFI) y de la empresa nacional de petróleo (ECOPETROL), en 1940 y 1950 respectivamente. Ambas le dieron fuerte impulso al desarrollo industrial bajo la conducción del Estado y valiéndose de mecanismos de fomento, inversiones y financieros. En 1950, la dictación del decreto 2210 sobre reforma arancelaria representó la aplicación de una política directa de sustitución de las importaciones a través del alza sustancial de los aranceles que gravaban los bienes de consumo finales, los bienes de consumo duraderos y algunos bienes intermedios, lo que se tradujo en un gran incremento de la producción interna. En 1951 se creó la Oficina de Cambios del Banco de la República que estableció un control selectivo de las importaciones (incluidas medidas cuantitativas tales como cuotas) y de la transferencia de divisas. En 1959 se dictó el Decreto 1345 sobre reforma arancelaria que mejoró la protección efectiva de los bienes intermedios y de capital y dio lugar a un nuevo aumento de la producción industrial interna. En 1960 se promulgó la Ley 81 sobre reforma e incentivos tributarios, especialmente para la inversión en maquinaria y equipos y para el fomento de las exportaciones, las que dieron un fuerte estímulo al desarrollo industrial del país.7/ El Decreto 3168 sobre reforma arancelaria, dictado en 1965, tenía por objeto aumentar en forma efectiva la protección de nuevos bienes intermedios y de capital, lo que ayudaba de manera especial a los sectores petroquímico y de maquinaria y equipo.

El Decreto 444 sobre divisas y comercio exterior es una iniciativa de política de objetivos múltiples, adoptada en 1967. En especial, introdujo los siguientes cambios:

- estableció las primeras normas sustantivas sobre inscripción y control de las inversiones extranjeras;

- creó el Comité de Regalías cuya función es aprobar y registrar los contratos de tecnología que entrañan pagos externos;

- estableció un control severo aunque racional de las divisas y de las monedas extranjeras, a la par que adoptó un mecanismo de tipo de cambio móvil;

- creó el Fondo de Promoción de Exportaciones (PROEXPO) que comprendía un vigoroso programa de fomento de las exportaciones, incluido el Certificado de Abonos Tributarios (CAT);

- reorganizó y mejoró todos los instrumentos y mecanismos usados previamente para reglamentar y administrar las importaciones.

Esta iniciativa, que en sus líneas esenciales es una desviación deliberada del modelo estricto de sustitución de importaciones, produjo beneficios al país principalmente en el campo del balance de pagos, al reducir los desembolsos de divisas que obedecen a la remesa de utilidades y a los pagos por concepto de tecnología y al incrementar las exportaciones, especialmente del sector manufacturero.

En 1969, Colombia se convirtió en uno de los miembros fundadores del Acuerdo de Cartagena, que dio lugar al programa de integración del Grupo Andino. Este acuerdo está constituido por algunos instrumentos básicos, a saber:

Política arancelaria - creación programada de un mercado común andino a través de la aplicación de un arancel externo común y de la reducción de los aranceles internos basándose en el mecanismo de precios y mercados;

Programación sectorial - asignación de las actividades industriales de la región andina en forma deliberada y equitativa a fin de promover el desarrollo industrial integrado;

Armonización del tratamiento al capital extranjero y a la tecnología - institucionalización de un régimen común a fin de evitar la competencia entre los países miembros y fomentar las inversiones de capital extranjero en la subregión;

Armonización de las políticas económicas y sociales - estímulo a las consultas y aproximación de políticas dentro de la subregión, con el fin de evitar la competencia desleal entre los países miembros y la desigual distribución de los beneficios;

Régimen especial para Bolivia y el Ecuador - tratamiento más favorable a los países miembros menos desarrollados para promover la equidad dentro de la subregión.

La participación en el Acuerdo de Cartagena significaba un acceso preferencial a los mercados de los demás países miembros y el incremento de la competencia de los productores subregionales en Colombia. Respecto de la industria, hasta julio de 1977 se había traducido específicamente en dos programas sectoriales - el metalmecánico y el petroquímico.

Finalmente, en 1974, se legisló la reforma tributaria, cuyo principal efecto es moderar los incentivos de inversión industrial frente a otras clases de inversión, particularmente de aquélla en el sector agropecuario.

De esta manera, en los últimos treinta y cinco años en Colombia se han dictado diez leyes de primordial importancia para el proceso de industrialización, que sirvieron para crear un marco institucional.

ley colombiana (Decreto 444 de 1967) y la legislación subregional (Decisión 24 de 1970 y Decisión 103 de 1976). En el anexo 5 se resumen las principales disposiciones legales colombianas dictadas hasta 1977. El cuadro 8 presenta una versión resumida del anexo 4.

El cuadro 8 indica que es preciso adoptar las debidas precauciones al generalizar acerca de las diferencias entre la legislación colombiana y la subregional. Desde luego, el Decreto 444 tiene una finalidad más general y abarca prácticamente todas las transacciones en moneda extranjera. En cambio, el objeto de las decisiones 24 y 103 es mucho más restringido, a saber, reglamentar las inversiones extranjeras y la tecnología. Esto se revela también por los rubros que requieren autorización, registro y control. En general, en lo que toca a los requisitos de registro y a las limitaciones impuestas, la Decisión 24 es más estricta que el Decreto 444, pese a que la Decisión 103 suavizó considerablemente los términos de la Decisión 24. Sin embargo, en lo que toca a la facilidad de aplicación de la ley, el Decreto 444 está mucho mejor definido, salvo en materia de créditos externos. La principal diferencia entre el Decreto 444 y la Decisión 24 es el requisito de transformación en la propiedad del capital que se exige a las empresas extranjeras para poder disfrutar de las ventajas de la integración andina. Así, en general, puede decirse que el Decreto 444 y la Decisión 24 son análogos, puesto que su principal diferencia es la cláusula de transformación así como el hecho de que la Decisión 24 tiende a ser más rígida y el Decreto 444 a estar mejor definido. La Decisión 103 suavizó considerablemente el rigor de la Decisión 24 pese a que aún se aplican límites fijos a las remesas de utilidades, la reinversión, el acceso al crédito local, etc.

En síntesis, en los últimos treinta y cinco años se ha aplicado en Colombia una vigorosa y claramente identificable política de fomento industrial. Cuando los característicos problemas de balance de pagos obstaculizaron el marco inicial de política tendiente a la industrialización basada en la sustitución de importaciones se produjo una doble reacción. Por una parte, el Decreto 444 introdujo un conjunto coherente de controles sobre las transacciones en moneda extranjera, tal como se ha hecho en muchos países latinoamericanos. Por otra parte, en un afán innovador, se aplicó una vigorosa política de promoción de las exportaciones. La formación del Grupo Andino ofreció nuevas oportunidades a ambos aspectos de la política industrial colombiana en materia de acceso preferencial al mercado ampliado, programación sectorial y al tratamiento de las inversiones extranjeras

Cuadro 8

RESUMEN DEL ANALISIS COMPARATIVO DEL DECRETO LEY 444, LA DECISION 24 Y LA DECISION 103 RESPECTO A LOS CONTROLES PRINCIPALES SOBRE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y LA TECNOLOGIA

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto Ley 688 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (incluye decision
1. Objetivos fundamentales	Equilibrio cambiario a través de: - Fomento y diversificación de las exportaciones - Aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles - Estímulo a la inversión de capital extranjero - Reglamentación de inversiones colombianas en el exterior - Un nivel de reservas suficiente.	- Establece reglas comunes para la inversión extranjera en consonancia con las nuevas condiciones creadas por el Acuerdo de Cartagena - Favorece a las empresas nacionales y mixtas - Fortalecimiento de las empresas nacionales - Fortalecer la capacidad de negociación de los países miembros frente a los Estados, a las empresas proveedoras de capital y tecnología y los organismos internacionales.	- Introducir un mayor grado régimen - Establece la figura del c inversiones de determinad cionales.
2. Autorización, registro y control	Inversiones extranjeras directas existentes Inversiones extranjeras directas nuevas Reinversiones Remesas de utilidades Reembolso de capitales Inversiones extranjeras colombianas Contratos de servicio técnico, científico o artístico Pagos para tecnología Ingresos y egresos para servicios Reparaciones de maquinaria en el exterior Créditos externos Remesas de todas empresas de seguros Importaciones que no sean libre Exportaciones excepto muestras Acuerdos internacionales Todos bienes valorizados en moneda extranjera.	Inversiones extranjeras directas nuevas Reinversiones Ventas de acciones de tales empresas Contratos de tecnología Créditos externos Reexportaciones de capital Remesas de utilidades Interés y amortizaciones Pagos para tecnología.	Igual a la Decisión 24.
3. Requisitos de registro	Inversión extranjera directa y contratos de tecnología: menos riguroso Créditos externos: más riguroso.	Inversión extranjera directa y contratos de tecnología: más riguroso.	Igual a la Decisión 24.

/Cuadro 8 (conclusión)

Cuadro 8 (conclusión)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto Ley 688 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye decisiones 109 y 110)
4. Criterio de evaluación	Inversión extranjera directa y contratos de tecnología: bien definidas Créditos externos: no tan bien definidas	Inversión extranjera directa y contratos de tecnología: no tan bien definidas Créditos externos: bien definidas	Igual a la Decisión 24.
5. Limitaciones explícitas	En general, menos rigurosas Reexportación de capital - No más que el capital registrado Remesas de utilidades - 10% valor neto de la inversión. Muchas excepciones	En general, más rigurosas Acceso al mercado andino - Empresas nacionales y mixtas solamente Reexportación de capital - Caundo acciones vendidas a inversionistas nacionales. Reinversión - 5% anual Remesas de utilidades - 14% anual Crédito local - Para las empresas extranjeras: el de corto plazo Excepciones pedidos de la Comisión.	Menos rigurosas que la Decisión 24 Reexportación de capital - Cuando acciones vendidas a inversionistas subregionales. Reinversión - 7% anual Remesas de utilidades - 20% anual Crédito local - Para las empresas extranjeras: corto y mediano plazo Excepciones comunicadas a la Comisión.
6. Transformación de las empresas extranjeras	No hay	Fecha de iniciación - 30 de junio de 1971	Fecha de iniciación - 1º de enero de 1974
7. Sectores con provisiones especiales	Minería Petróleo	Productos básicos Servicios públicos Instituciones financieras, bancos comerciales y seguros Transportación interna Comunicación interna Comercialización interna.	Igual a la Decisión 24 Excepto que el sector de productos básicos para Bolivia y el Ecuador incluye agropecuario.

Fuente: Anexo 4.

3. Opiniones en Colombia

En Colombia se han planteado varias preocupaciones, no siempre coherentes, en relación con su participación en el programa de integración del Acuerdo de Cartagena, y especialmente el régimen aplicable a las inversiones extranjeras, a los contratos de tecnología y la programación sectorial. En 1971, el Consejo de las Américas, grupo portavoz de las empresas transnacionales estadounidenses llevó a cabo en Colombia una fuerte campaña contra la Decisión 24. El proceso culminó finalmente en un litigio ante la Corte Suprema mediante el cual se pretendía que se declarase la inconstitucionalidad del régimen andino sobre inversiones extranjeras y contratos de tecnología.8/ En enero de 1972 fue declarada nula la ley colombiana (Decreto 1299) que ponía en vigor la Decisión 24. Para ratificar el propio Acuerdo de Cartagena fue preciso promulgar nuevas leyes. Como consecuencia de ello, la Decisión 24 no entró en vigor hasta septiembre de 1973 e incluso entonces, no como ley general.

Algunos estudios recientes revelan insatisfacción respecto de las ventajas que ha obtenido Colombia del Acuerdo de Cartagena, y específicamente, de la programación sectorial. El Presidente de la Asociación Nacional de Industrias (ANDI) ha expresado que "las perspectivas de la programación industrial no son, por la rigidez que está implícita en la negociación de estos programas, muy claras".9/ Otros comentaristas han sugerido que "la programación industrial no ha tenido un impacto significativo en Colombia" 10/ o que "el efecto ha sido escaso".11/

Sin embargo, a comienzos de 1976, cuando efectivamente existió la posibilidad de que Colombia se retirara del Grupo Andino durante la crisis surgida en torno a la Decisión 100, las principales asociaciones industriales - FEDEMETAL (industrias metalmecánicas), ANDI (asociación nacional de industrias), ACOPLASTICOS (industrias de plástico) y ANALDEX (asociación nacional de exportadores) - se apresuraron a defender la participación de Colombia en el programa de integración.12/ Al mismo tiempo, Venezuela se quejaba de que Colombia había sido el principal beneficiario del Pacto Andino.13/

8/ Véase M.S. Wionczek, "La reacción norteamericana ante el trato común a los capitales extranjeros en el Grupo Andino", Comercio Exterior, México, 1971.

9/ Carta del Presidente, Industria y exportación, Asociación Nacional de Industrias - ANDI, Nº 15, Bogotá, enero de 1977.

10/ F.E. Thoumi, "El Pacto Andino: ¿acierto o desatino para Colombia?", Revista de Planeación y Desarrollo, (vol. VIII, Nº 2), mayo-agosto

De esta manera, han surgido varias cuestiones o controversias acerca de las ventajas que obtiene Colombia del Grupo Andino, en general, y respecto de la Decisión 24 y de los programas sectoriales de desarrollo industrial. El presente estudio tiene entre sus objetivos presentar algunas de las conclusiones recientes sobre esta materia.

III. EL PROGRAMA METALMECANICO (DECISION 57) EN COLOMBIA

1. Avances logrados

El programa metalmecánico de Colombia está formado por veintitrés asignaciones que abarcan sesenta posiciones arancelarias de NABANDINA.14/ Estas asignaciones encuadran en seis grupos principales, como lo indica el Anexo 6, que muestran una clara especialización en aeronaves livianas y algunas maquinarias específicas. Analizando las asignaciones desde el punto de vista de las posiciones arancelarias las autoridades de la JUNAC han comprobado la producción en 36 de las 66 posiciones. Desde que Chile se retiró del programa, 60 de las 66 posiciones son exclusivas y 6 son compartidas con el Perú. Se ha comprobado la producción en todas las posiciones compartidas, revelándose que 24 posiciones con producción no comprobada corresponden a asignaciones exclusivas.

Los indicadores generales del avance del programa metalmecánico se incluyen en los datos siguientes. El cuadro 9 indica que durante los cuatro años de funcionamiento del programa, Colombia ha logrado poner en producción otras diez asignaciones que abarcan 17 posiciones arancelarias lo que deja pendientes tan sólo tres. En el proceso de este avance se crearon siete nuevas empresas y cuatro de las diez nuevas asignaciones que entraron en producción corresponden a empresas nuevas. Las otras seis asignaciones cuya producción se verificó durante este período se materializaron a través de la diversificación de la producción de empresas establecidas. En el mismo período se retiraron dos empresas, ambas productoras de juguetes.

Uno de los aspectos interesantes del avance del programa metalmecánico son los nuevos vínculos externos creados con el capital y tecnología extranjeros. El cuadro 10 revela la marcada propensión de las nuevas empresas a vincularse con fuentes externas de capital y tecnología, principalmente de esta última.

La característica más notable de estos vínculos es que se trata fundamentalmente de contratos de tecnología entre compañías nacionales y empresas transnacionales. Sólo en cinco empresas hay inversiones extranjeras directas y entre ellas únicamente en tres proviene de empresas transnacionales, puesto que las otras dos son de personas extranjeras. Así, pues, en general el capital extranjero no desempeña un papel importante en el programa metalmecánico. En cambio, la tecnología extranjera efectivamente desempeña un importante papel en el programa, ya que alrededor de 40% de las empresas tienen

Cuadro 9

COLOMBIA: AVANCE DEL PROGRAMA METALMECANICO RESPECTO A LA PRODUCCION VERIFICADA, 1973-1977

Año	Número de asignaciones con producción verificada	Avance: Δ número de asignaciones	Número de posiciones NABANDINA	Avance: Δ número de posiciones NABANDINA
1973	10	-	19	-
1974	12	2	24	5
1975	16	4	29	5
1976	18	2	32	3
1977	20	2	36	4
Total disponible al inicio del programa	23		66	

Fuente: Información de JUNAC y FEDEMETAL.

Cuadro 10

COLOMBIA: VINCULACIONES EXTERNAS DE LAS EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA, 1976

(Número de empresas)

	Empresas establecidas			Empresas nuevas a/			Total
	Total	Con IED	Con contratos	Total	Con IED	Con contratos	
Nacional	24	-	6	5	-	5	29
Mixta	2	2	1	2	2	1	4
Extranjera	1	1	-	-	-	-	1
Total	27	3	7	7	2	6	34

Fuente: Anexo 6.

a/ Establecidas después del inicio del programa metalmecánico (agosto 1972).

Sobre esta base, se puede concluir, como en la evaluación del desarrollo del proceso de integración del Grupo Andino,15/ que "los avances logrados por el programa metalmecánico son importantes y ya indican su viabilidad y trascendencia". No hay duda de que esto puede aplicarse a Colombia.

2. La encuesta

a) Características generales de la muestra

En julio de 1977 el total de empresas del universo del programa metalmecánico colombiano llegaba a treinta y cuatro. De éstas, veintiocho se incluyeron en la muestra de empresas entrevistadas. Los datos más importantes obtenidos de esta muestra se refieren a: a) importancia del programa para las empresas participantes; b) tamaño de las empresas y estructura de capital; c) vínculos entre estas empresas y las empresas transnacionales y d) características de las empresas que exportan a través de este mecanismo.

A continuación se señala la información reunida con relación a la importancia del programa para las empresas, medida en función del porcentaje de la producción total, ventas y exportaciones de las empresas.

Cabe señalar que, de acuerdo con los datos de producción y ventas, en 1973 menos de la mitad de las empresas tenían alguna especialización (más del 50% del total de producción y ventas) en los productos asignados, mientras que en 1976 aproximadamente 70% de las empresas se especializaban en las asignaciones metalmecánicas. Durante el período del programa se ha duplicado el número de empresas que se especializaban exclusivamente en estos productos (100% de la producción y venta). Ambas representan logros significativos del programa metalmecánico. Sin embargo, desde el lado negativo hay que mencionar que sólo se ha logrado un pequeño avance en las exportaciones, lo que indica claramente que incluso dentro del ámbito de un programa de integración no es fácil colocar las producciones nacionales en los mercados externos. No obstante, un logro notable en el campo de las exportaciones es el hecho de que se ha duplicado el número de empresas que exportan únicamente productos asignados. Un total de diez empresas no han logrado realizar exportaciones, pero esto debe interpretarse considerando a la vez que diecisiete empresas han aumentado su participación en los mercados internos frente a la competencia local o subregional y de las importaciones de terceros países. De esta manera, en general estos datos demuestran que las asignaciones del programa metalmecánico son de creciente importancia

Cuadro 11

COLOMBIA: IMPORTANCIA DE LAS ASIGNACIONES DEL PROGRAMA METALMECANICO POR LAS EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA, 1973 Y 1976

(Número de empresas)

Importancia de la asignación a/	Producción		Ventas		Exportaciones	
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje
			a) 1973			
100	4	19	6	29	5	24
> 50	6	29	4	19	4	19
< 50	11	52	11	52	12	57
Total	21	100	21	100	21	100
			b) 1976			
100	9	32	10	36	10	36
> 50	10	36	10	36	3	11
< 50	9	32	8	28	15	53
Total	28	100	28	100	28	100

Fuente: CEPAL, basada en las entrevistas.

a/ Porcentaje de la producción total, las ventas totales y exportaciones totales para cada empresa.

En el cuadro 12 se presenta la información reunida con relación al tamaño de las empresas participantes y su estructura de capital. Ella indica que la gran mayoría de las empresas son pequeñas o medianas y de capitales nacionales.

De las cinco empresas con importante participación de capital extranjero, sólo tres la tienen de empresas transnacionales, mientras que en las otras dos tal participación es de personas extranjeras. Las siete grandes sociedades anónimas representan 70% del total de activos fijos netos más existencias y dos tercios del total del empleo de la muestra, pese a lo cual hay que observar que tan sólo una empresa de ellas tiene cierta especialización en las asignaciones del programa metalmecánico. Por sobre todo, el programa se caracteriza por la participación de empresas nacionales medianas y pequeñas.

La información reunida acerca de los vínculos externos, el capital extranjero y la tecnología de las empresas entrevistadas aparece en el cuadro 13, que proporciona algunos datos bastante notables. El número de empresas con participación extranjera directa aumentó en uno, y se trataba de una transnacional, en cambio el de empresas con contratos de tecnología se duplicó con creces. No hay duda que estos nuevos vínculos contractuales se han producido dentro de un proceso de especialización en las asignaciones del programa (salvo el caso de las empresas grandes). Las empresas nuevas y en especial todas las pequeñas acusan propensión a especializarse en los productos asignados y a adquirir nuevos vínculos tecnológicos contractuales. En síntesis, la creciente especialización en las asignaciones de los programas se ha traducido en un incremento de los vínculos externos de las empresas participantes, en especial en materia de tecnología.

Si se observa este fenómeno desde el punto de vista de las empresas que comienzan a exportar a través del programa metalmecánico, resulta evidente que tanto las que tienen vínculos externos como aquellas que carecen de ellos han trabajado con bastante éxito. El cuadro 14 señala que entre 1973 y 1976 las empresas exportadoras con vínculos externos aumentaron de cuatro a nueve (125%) y las que no los tienen subieron de cinco a siete (40%). Esto indica que se puede concluir que son las primeras las que están disfrutando de todas las ventajas del programa metalmecánico. No obstante, si se tienen en cuenta las empresas que exportaban en 1976 y que no habían exportado en 1973, resulta que el valor de las exportaciones de las tres nuevas exportadoras 16/ con vínculos extranjeros sobrepasa en casi 100% a aquél de las dos nuevas exportadoras que carecen de vínculos con

Cuadro 12

COLOMBIA: TAMAÑO Y ESTRUCTURA DE CAPITAL DE LAS EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA, 1976

(Número de empresas)

Tamaño	Personal ocupado	Estructura de capital (Decisión 24)			
		Nacional	Mixta	Extranjera	Total
Grande	≥ 200	6	1	-	7
Mediana	50 - 199	10	-	1	11
Pequeña	< 49	7	3	-	10
Total		23	4	1	28

Fuente: CEPAL, basada en las entrevistas.

Cuadro 13

COLOMBIA: VINCULACIONES EXTERNAS DE LAS EMPRESAS CON PRODUCCION VERIFICADA, SEGUN TAMAÑO Y IMPORTANCIA DE LAS ASIGNACIONES DE PROGRAMA METALMECANICO, 1973 Y 1976

(Número de empresas)

Tamaño	Importancia	Total	Con IED	Con contratos
		a) 1973		
Grande	> 50	2	-	1
	< 50	5	1	2
Mediana	> 50	5	2	-
	< 50	4	-	1
Pequeña	> 50	4	1	1
	< 50	2	-	-
Total	> 50	11	3	2
	< 50	10	1	3
	Todas	21	4	5
		b) 1976		
Grande	> 50	2	-	1
	< 50	5	1	3
Mediana	> 50	7	1	2
	< 50	4	-	2
Pequeña	> 50	10	3	5
	< 50	-	-	-
Total	> 50	19	4	8
	< 50	9	1	5
	Todas	28	5	13

Fuente: CEPAL, basada en las entrevistas.

Cuadro 14

COLOMBIA: EMPRESAS CON EXPORTACIONES A TRAVES DEL PROGRAMA METALMECANICO, SEGUN VINCULACIONES EXTERNAS, 1973 Y 1976

(Número de empresas)

	Exportaciones PMM	No exportaciones PMM	Total
	a) 1973		
Con vinculaciones externas	4	4	8
Sin vinculaciones externas	5	8	13
Total	9	12	21
	b) 1976		
Con vinculaciones externas	9	7	16
Sin vinculaciones externas	7	5	12
Total	16	12	28

Fuente: CEPAL, basada en las entrevistas.

Las respuestas de las empresas se analizan en función de seis factores que muestran la distribución de las empresas por factor según la opinión manifestada. El cuadro 15 muestra la matriz de distribución de las empresas entrevistadas, que habría que considerar como un modelo para evaluar la distribución de acuerdo con las opiniones.

b) Opiniones de los participantes

Las opiniones solicitadas a los participantes en el programa metalmecánico se relacionaron con tres temas: 1) funcionamiento del programa; 2) legislación subregional y nacional que reglamenta los vínculos con las empresas transnacionales y 3) cambios que tienen lugar en las propias empresas participantes.

Se pidió a los participantes que respondieran a siete preguntas sobre el funcionamiento del programa metalmecánico.

Pregunta 1: ¿Tuvo su empresa participación o fue consultada por los organismos nacionales que directa o indirectamente negociaron el P.S.D.I. en la Subregión Andina?, ¿a través de qué organismos y con qué resultados?

	Sí	No	Total
Número de empresas	19	9	28
Porcentaje	67.9	32.1	100

Durante el proceso de negociación del programa metalmecánico, las organizaciones nacionales responsables sostuvieron bastantes consultas con las empresas interesadas, en una proporción de dos por cada tres empresas. Cuatro de las nuevas no consultadas eran empresas nuevas formadas después de las negociaciones principales que determinaron las asignaciones por países. Curiosamente, no se consultaron a los productores de juguetes (2) ni a los de máquinas de coser (2), dos de los principales exportadores con arreglo al programa metalmecánico. Además, siete de las nueve empresas no consultadas han llegado a especializarse en las negociaciones y siete de las nueve no consultadas, principalmente monoproductoras, se han convertido en exportadoras del programa. En general, se puede decir que las organizaciones nacionales responsables no consultaron a las empresas nacionales sin contratos de tecnología.

Según los empresarios, las organizaciones nacionales que los consultaron fueron principalmente el Instituto de Comercio Exterior, INCOMEX, (42%), la Federación de Industrias Metalmecánicas, FEDEMETAL, (27%) y el Ministerio de Planeación Nacional (12%). Esta información subraya una vez más el papel clave que desempeña la asociación industrial en relación con las comunicaciones entre el gobierno y

Cuadro 15

COLOMBIA: RESUMEN DE LA DISTRIBUCION DE LA MUESTRA SEGUN FACTORES

(Número de empresas)

	1. Estructura del capital a/			2. Contratos de tecnología b/			3. Antiguedad de la empresa c/			4. Importancia del programa d/			5. Diversificación de la producción e/		
	Nacional	Mixta o extranjera	Total	Contrato	No contrato	Total	Establecida	Nueva	Total	> 50	< 50	Total	Monoproducto	Diversificación	Total
Grande	6	1	7	4	3	7	7	-	7	2	5	7	2	5	7
Mediana	10	1	11	4	7	11	9	2	11	7	4	11	3	8	11
Pequeña	7	3	10	5	5	10	5	5	10	10	-	10	7	3	10
Total	23	5	28	13	15	28	21	7	28	19	9	28	12	16	28

a/ Situación de la empresa de acuerdo con la Decisión 24.
b/ Contratos tecnológicos vigentes durante el período del programa y relacionados específicamente con los productos asignados.
c/ Firmas establecidas son aquellas con producción antes de la fecha de aprobación del programa metalmecánico (agosto de 1972) y las nuevas son las con producción iniciada después de e
d/ Se considera importante el programa para la empresa si más del 50% de su producción esta relacionada con los productos asignados.
e/ Empresas mono productoras son las que tienen un 90% de su producción dedicada a un producto o a un limitado grupo de productos.
f/ Exportaciones del programa significan la exportación de un producto asignado a un país miembro del programa metalmecánico.

/Las diecinueve

Las diecinueve empresas consultadas se manifestaron satisfechas en genral con los resultados de su participación en el proceso de negociación.

	Resultado positivo	Resultado parcial	Total empresas consultadas	Empresas no consultadas
Número de empresas	15	4	19	9
Porcentaje	79	21	100	-

Lo fundamental es que los resultados positivos significan que a Colombia se le asignaron el producto o productos que interesaba a la empresa. Los resultados parciales significan que tan sólo una parte de los productos deseados por la empresa fueron asignados a Colombia y el resto a otros países. En general, las empresas se mostraron satisfechas de los resultados concretos de su participación en el proceso de negociación. Las empresas que estimaron que sólo habían obtenido resultados parciales fueron más que nada empresas nacionales establecidas de producción diversificada y que no realizaban exportaciones del programa. Uno de los aspectos positivos del proceso de consulta en Colombia es que ninguna empresa pequeña se mostró insatisfecha con sus resultados.

Pregunta 2: En su opinión, el programa metalmecánico en su estado actual ¿favorece o perjudica al sector industrial colombiano o favorece a algunas empresas y perjudica a otras? ¿Por qué?

	Favorece	Perjudica	Algunas	Sin opinión	Total
Número de empresas	19	2	6	1	28
Porcentaje	68	7	21	4	100

Es evidente que, refiriéndose al caso general del sector industrial colombiano, la gran mayoría de las empresas participantes estiman que este país obtuvo una participación equitativa en las asignaciones del programa metalmecánico. Sólo dos empresas - una grande uno de cuyos productos fue asignado a otro país y una empresa pública pequeña que tiene graves problemas de exportación - estimaron que las asignaciones fueron desfavorables para Colombia. Seis empresas, tres de las cuales exportan muy poco a través del programa metalmecánico, fueron de opinión de que las asignaciones dadas a Colombia favorecieron a algunas empresas y perjudicaron a otras. Sin embargo, diecinueve empresas estimaron que las asignaciones que correspondieron al país benefician al sector industrial principalmente porque aumentan las posibilidades de exportar y mejora el desarrollo industrial. Ocho de las empresas encuestadas, incluidas tres con capital extranjero y que son empresas establecidas con producción diversificada y pocas

DISTRIBUCION DE FACTORES I

PREGUNTA 1(a)

NUMERO DE EMPRE

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total
Grande	4	1	5	2		2
Mediana	6	1	7	4		4
Pequeña	6	1	7	1	2	3
Total	16	3	19	7	2	9

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

	SI			NO		
	Con contra-to	Sin contra-to	Total	Con contra-to	Sin contra-to	Total
Grande	4	1	5		2	2
Mediana	2	5	7	2	2	4
Pequeña	4	3	7	1	2	3
Total	10	9	19	3	6	9

3. ANT

	SI		
	Esta-blecida	Nueva	To
Grande	5		
Mediana	7		
Pequeña	4	3	
Total	16	3	1

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	SI			NO		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande	1	4	5	1	1	2
Mediana	4	3	7	3	1	4
Pequeña	7		7	3		3
Total	12	7	19	7	2	9

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande	1	4	5	1	1	2
Mediana		7	7	3	1	4
Pequeña	5	2	7	2	1	3
Total	6	13	19	6	3	9

6. EX

	SI		
	Con exp. PMM	Sin exp. PMM	To
Grande	4	1	
Mediana	1	6	
Pequeña	4	3	
Total	9	10	1

DISTRIBUCION DE FACTORES II

PREGUNTA 1(b)

NUMERO DE EMPRE

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	POSITIVO			PARCIAL		
	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total
Grande	4		4	1		1
Mediana	3	1	4	3		3
Pequeña	6	1	7			
Total	13	2	15	4		4

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

POSITIVO			PARCIAL		
Con contra-to	Sin contra-to	Total	Con contra-to	Sin contra-to	Total
3	1	4	1		1
2	2	4	1	2	3
4	3	7			
9	6	15	2	2	4

3. ANT

POSITIVO		
Esta-blecida	Nueva	T
4		
4		
4	3	
12	3	

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	POSITIVO			PARCIAL		
	> 50%	< 50%	Total	> 50%	< 50%	Total
Grande	1	3	4		1	1
Mediana	2	2	4	2	1	3
Pequeña	7		7			
Total	10	5	15	2	2	4

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

POSITIVO			PARCIAL		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
1	3	4		1	1
	4	4		3	3
5	2	7			
6	9	15		4	4

6. EX

POSITIVO		
Con exp. PMM	Sin exp. PMM	
4		
	4	
4	3	
8	7	

DISTRIBUCION DE FACTORES III

PREGUNTA 2

NUMERO DE EM

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	FAVORECE			FAVORECE ALGUNAS 1/		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	5		5	1	1	2
Mediana	6		6	3	1	4
Pequeña	6	2	8	1	1	2
Total	17	2	19	5	3	8

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

FAVORECE			FAVORECE ALGUNAS		
Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
2	3	5	2		2
2	4	6	1	3	4
3	5	8	2		2
7	12	19	5	3	8

3.

FAVORECE	
Establecida	Nueva
5	
4	2
4	4
13	6

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	FAVORECE			FAVORECE ALGUNAS		
	> 50%	< 50%	Total	> 50%	< 50%	Total
Grande	2	3	5		2	2
Mediana	5	1	6	2	2	4
Pequeña	8		8	2		2
Total	15	4	19	4	4	8

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

FAVORECE			FAVORECE ALGUNAS		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
2	3	5		2	2
3	3	6		4	4
5	3	8	2		2
10	9	19	2	6	8

6.

FAVORECE	
Con exp. PMM	Sin exp. PMM
4	1
4	2
5	3
13	6

TAMAÑO DE LA EMPRESA

/Pregunta 3:

1/ o desfavorece.

Pregunta 3: ¿Cuáles fueron las expectativas más importantes que tuvo su empresa con relación al programa metalmecánico? ¿se materializaron? ¿cuáles fueron los principales problemas surgidos?

En esta pregunta y varias que le siguen se pidió a los encuestados que indicaran tres preferencias en orden decreciente. El objeto de reunir tres factores era ampliar las respuestas de los encuestados a fin de ilustrar los elementos comunes que se dan en la muestra, aunque se hayan utilizado palabras o conceptos diferentes. Ponderando las respuestas se conserva el énfasis de cada encuestado a la par que se destacan los elementos comunes. La ponderación es de tres para la primera pregunta, dos para la segunda y uno para la tercera.

Expectativas	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera Preferencias	Segunda Preferencias	Tercera Preferencias		
Pleno uso de la capacidad instalada	11	6	1	7.7	28.5
Iniciación o incremento de las exportaciones	6	10	4	7.0	25.9
Disponibilidad de nuevo financiamiento	3	1	7	3.0	11.1
Especialización de la firma	2	3	2	2.3	8.5
Evitar la competencia	2	1	4	2.0	7.4
Otras	3	5	1	3.3	12.2
No especificadas	-	1	8	1.7	6.3
Subtotal	27	27	27	27	100
No aplicable	1	1	1	1	
Total	28	28	28	28	

Las principales expectativas de la mayoría de las empresas eran lograr utilizar al máximo su capacidad instalada y aumentar sus exportaciones. Más de la mitad de las empresas vieron materializadas en cierta medida sus expectativas; sin embargo, un número importante logró pocas o ninguna de sus expectativas. Los datos que siguen excluyen a cuatro empresas nuevas que aún no habían funcionado un tiempo lo suficientemente largo como para obtener resultados concretos.

Estos datos demuestran que en este caso las variables analizadas no explican mucho por qué las firmas no han materializado sus expectativas. Existe una leve tendencia de las firmas más especializadas en los productos asignados y de las que tienen contratos de tecnología a obtener mejores resultados. Los resultados de aquellas nuevas empresas que han estado en actividad el tiempo suficiente como para obtener

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	4		4	2	1	3
Mediana	5	1	6	5		5
Pequeña	2	1	3	3		3
Total	11	2	13	10	1	11

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTAS	SI			NO		
	>50%	< 50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande	1	3	4	1	2	3
Mediana	4	2	6	2	3	5
Pequeña	3		3	3		3
Total	8	5	13	6	5	11

/En lo

D I S T R I B U C I O N D E F A C T O R E S IV

P R E G U N T A 3

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 24

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

SI			NO		
Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
3	1	4	1	2	3
2	4	6	2	3	5
1	2	3	1	2	3
6	7	13	4	7	11

3. ANTIGUEDAD DE LA EMPRESA

SI			NO		
Establecida	Nueva	Total	Establecida	Nueva	Total
4		4	4		3
4	2	6	5		5
2	1	3	3		3
10	3	13	11		11

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

SI			NO		
Mono prod.	Divers.	Total	Mono prod.	Divers.	Total
1	3	4	1	2	3
3	3	6		5	5
1	2	3	2	1	3
5	8	13	3	8	11

6. EXPORTACIONES DEL PMM

SI			NO		
Con exp. PMM	Sin exp. PMM	Total	Con exp. PMM	Sin exp. PMM	Total
3	1	4	2	1	3
4	2	6	1	4	5
2	1	3	2	1	3
9	4	13	5	6	11

En lo que toca a los problemas con que han tropezado para materializar sus expectativas, siete empresas mencionaron el hecho de que no se habían completado los requisitos del programa, en especial en materia de aranceles (particularmente el Perú). Cuatro empresas indicaron problemas internos. Otros factores importantes señalados fueron la incertidumbre respecto de los miembros del programa metalmecánico (retiro de Chile, ingreso de Venezuela), la falta de financiamiento y el fracaso de las negociaciones para obtener asignaciones específicas. De esta manera, varios factores influyeron en las dificultades con que tropezaron muchas empresas para lograr las expectativas que se habían formado con relación al programa metalmecánico. En julio de 1977, la cuarta parte de las empresas no habían logrado ninguna de sus expectativas. Así, pues, hay algo más que un simple problema de exceso de optimismo inicial.

Pregunta 4: Indique los principales beneficios logrados por su empresa a través de su participación en el programa metalmecánico.

Beneficios	Número de empresas			Promedio Ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda menciones	Tercera		
Exportaciones nuevas o aumento de ellas a la subregión	4	5	1	3.8	19.0
Mejor uso de la capacidad instalada	4	3	3	3.5	17.5
Reducción de los costos de producción	3	4	2	3.2	16.0
Obtención de nuevo financiamiento	1	3	2	1.8	9.0
Uso de tecnología más moderna	1	3	2	1.8	9.0
Especialización en un número menor de líneas de producción	2	-	1	1.2	6.0
Inversiones más rentables	1	-	3	1.0	5.0
Mayor facilidad para importar insumos y equipos	1	-	3	1.0	5.0
Otras	3	2	3	2.7	13.5
Subtotal	20	20	20	20	100
Sin beneficios	6	6	6	6.0	
No aplicable (empresas nuevas)	2	2	2	2.0	
Total	28	28	28	28	

Veinte de las veintiocho empresas estiman que han obtenido beneficios del programa metalmecánico. Los principales han sido nuevas exportaciones o incremento de éstas, mejor uso de la capacidad instalada y

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	BENEFICIA			NO BENEFICIA		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	5		5	1	1	2
Mediana	7	1	8	3		3
Pequeña	5	2	7	1		1
Total	17	3	20	5	1	6

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	BENEFICIA			NO BENEFICIA		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande	2	3	5		2	2
Mediana	6	2	8	1	2	3
Pequeña	7		7	1		1
Total	15	5	20	2	4	6

/Una vez

D I S T R I B U C I O N D E F A C T O R E S V

P R E G U N T A 4

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 26

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

BENEFICIA

Con contrato	Sin contrato	Total
3	2	5
2	6	8
4	3	7
9	11	20

NO BENEFICIA

Con contrato	Sin contrato	Total
1	1	2
2	1	3
	1	1
3	3	6

3. ANTIGUEDAD DE LA EMPRESA

BENEFICIA

Establecida	Nueva	Total
5		5
6	2	8
4	3	7
15	5	20

NO BENEFICIA

Nueva	Establecida	Total
2		2
3		3
1		1
6		6

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

BENEFICIA

Mono Prod.	Divers.	Total
1	4	5
3	5	8
5	2	7
9	11	20

NO BENEFICIA

Mono Prod.	Divers.	Total
	2	2
	3	3
	1	1
	6	6

6. EXPORTACIONES DEL PMM

BENEFICIA

Con exp. PMM	Sin exp. PMM	Total
4	1	5
5	3	8
4	3	7
13	7	20

NO BENEFICIA

Con exp. PMM	Sin exp. PMM	Total
1	1	2
	3	3
1		1
2	4	6

Una vez más, las empresas que se especializan en las asignaciones del programa metalmecánico tuvieron mejores resultados que las menos especializadas. En este sentido parece que aquellas que más contribuyen al programa obtienen más de él. Las empresas nuevas, las que han estado funcionando el tiempo suficiente para obtener resultados, estiman que se han beneficiado con el programa. Tres de las cuatro empresas con participación de capital extranjero opinaron que se habían beneficiado. La mitad de las empresas que estimaban que no habían obtenido ventajas del programa eran de tamaño mediano y dos tercios (cuatro) fabrican maquinaria agrícola, que parece tener problemas de exportación. Todas las empresas que, a su juicio, no habían obtenido beneficios del programa, tenían producción diversificada, y cuatro de seis no habían logrado iniciar las exportaciones del programa.

Pregunta 5: Indique las principales dificultades que se le han planteado a su empresa a través de su participación en el programa metalmecánico.

Dificultad	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda menciones	Tercera		
Incumplimiento de las franquicias arancelarias del programa	8	7	3	6.8	24.3
Falta de un mecanismo para comercializar las exportaciones	3	2	1	2.3	8.2
Productos desconocidos en la subregión	2	4	-	2.3	8.2
Mercado más pequeño al indicado por las proyecciones	2	2	3	2.2	7.9
Obstáculos burocráticos	3	1	-	1.8	6.4
Competencia de otras empresas	2	1	1	1.5	5.4
Competencia desleal (dumping, ensambladoras)	1	2	1	1.3	4.6
Dificultades de transporte	1	2	1	1.3	4.6
Otras	6	5	8	6.0	21.4
No especificadas	-	2	10	2.3	8.2
Total	28	28	28	28	100

Las dificultades con que han tropezado las empresas participantes son variadas, pero hay dos problemas principales. Uno es que no se ha completado el margen de preferencia arancelario del programa, lo que parece haber sucedido en el caso de las exportaciones colombianas al Perú (más

El segundo problema es la dificultad para colocar exportaciones nuevas en el mercado subregional. Las empresas expresaron que hacía falta un mecanismo de comercialización de las exportaciones, que sus productos eran desconocidos y que las expectativas originales en cuanto a tamaño del mercado habían sido demasiado optimistas. El problema de la comercialización de las exportaciones provocó críticas acerca del papel que desempeña la Corporación Andina de Fomento 17/ de parte de los empresarios que tenían experiencia en esta materia.

Pese a que la preferencia por los países menos desarrollados del Grupo Andino es un elemento aceptable, incluso así los beneficios obtenidos por Colombia de la CAF han sido muy reducidos. Además, dadas las opiniones de los empresarios, pocos recursos de la línea de crédito se han canalizado a las empresas participantes en el programa metalmecánico. También resulta notable el escaso volumen de aportes al capital social en empresas del programa de parte de la CAF, supuestamente un medio de evitar depender de la participación del capital extranjero como única alternativa. Sólo una de las empresas entrevistadas especificó que había recibido asistencia de la CAF. Por otra parte, las empresas que no habían realizado operaciones con la CAF no tenían una idea muy clara sobre la función que desempeña esta institución subregional. El papel de PROEXPO, 18/ fondo estatal

17/ COLOMBIA: OPERACIONES APROBADAS POR LA CAF AL 31 DE MAYO DE 1976

(Dólares estadounidenses)

Programa	1971-1974	1975	1976	Total Colombia	Total subregión	Participación de Colombia en el total de la subregión
Préstamos a aerolíneas nacionales	5 420 000	-	-	5 420 000	129 058 480	4.2
Asistencia técnica y estudios	-	15 500	-	15 500	1 928 285	0.8
Participación de capital en empresas	-	-	-	-	650 500	-
Líneas de crédito	5 000 000	-	-	5 000 000	19 806 000	22.7
Total	10 420 000	15 500	-	10 435 500	151 442 265	6.9

Fuente: CAF, Estado de operaciones al 31/05/76, Vicepresidencia de Proyectos, División de Administración y Supervisión de proyectos.

18/ Como se demostrará, cinco de las dieciocho empresas cuyas exportaciones habían aumentado en el período del programa, relacionaron en alguna forma este logro con el papel de PROEXPO. Aparte de financiar exportaciones PROEXPO, en colaboración con otras instituciones privadas y oficiales, ha financiado estudios de factibilidad

colombiano de fomento de las exportaciones era más conocido y mucho más apreciado. En todo caso, había serios problemas en el campo de las exportaciones.

A fin de dar alguna perspectiva o contexto a los puntos de vista expresados sobre el programa metalmecánico se incluyeron dos preguntas, una sobre el objeto de los programas sectoriales de desarrollo industrial y otra sobre el motivo de que a la fecha se hubiesen aprobado sólo dos programas sectoriales (en julio de 1977).

Pregunta 6: ¿Cuáles son a su juicio los tres factores más importantes que ilustran el objeto de los programas sectoriales de desarrollo industrial?

Objeto	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda	Tercera		
	menciones				
Especialización industrial en la subregión	5	4	2	4.2	15.0
Evitar duplicar las inversiones	7	1	2	4.2	15.0
Fomento de las exportaciones	3	5	5	4.0	14.3
Sustitución de las importaciones	3	6	-	3.5	12.5
Desarrollo acelerado y sostenido	3	2	3	2.7	9.6
Independencia económica	2	3	4	2.7	9.6
Promoción de la equidad en la subregión	2	-	2	1.3	4.6
Fomento de la tecnología local	-	2	4	1.3	4.6
Estímulo de nuevos polos de desarrollo	2	1	1	1.2	4.3
Racionalización industrial	-	2	2	1.0	3.4
Otros o no especificados	1	2	3	1.7	6.1
Total	28	28	28	28	100

Los industriales conciben el propósito de los programas sectoriales fundamentalmente en términos comerciales concretos. A su juicio, los principales objetivos de los programas son la especialización industrial, el evitar la duplicación de las inversiones, el fomento de las exportaciones y la sustitución de las importaciones. En su opinión, el papel de factores geopolíticos generales o de factores relacionados con la equidad en la subregión es escaso o nulo.

Pregunta 7: Dado el objetivo de los programas sectoriales de desarrollo industrial que mencionaba usted en la pregunta anterior, ¿Cuáles cree

Razones	Número de empresas Primera menciones	Segunda menciones	Tercera menciones	Promedio ponderado	Porcentaje
Predominio de los intereses nacionales	11	4	5	7.3	26.1
Falta de acción de parte de los gobiernos miembros	3	6	3	4.0	14.3
Falta de cooperación de los empresarios	3	5	4	3.8	13.6
Perspectivas iniciales demasiado optimistas	3	2	6	3.2	11.4
Falta de financiamiento para su ejecución	2	3	3	2.5	8.9
Falta de interés de parte de los empresarios	1	3	1	1.7	6.1
Las propuestas se presentaron en forma deficiente y eran poco realistas	2	1	1	1.5	5.4
Incertidumbre e inestabilidad	1	1	2	1.2	4.3
Mala administración, falta de dirección	-	2	1	0.8	6.1
Otras o no especificadas	2	1	2	1.7	2.9
Total	28	28	28	28	100.0

Para explicar el hecho de que en julio de 1977 sólo se habían aprobado dos programas, se dieron varias razones. La principal de ellas fue con mucho los intereses y acciones localistas de los gobiernos miembros. Los empresarios reconocieron su propia falta de cooperación y, asimismo, habría consenso en que las perspectivas iniciales fueran demasiado optimistas. En la práctica, parece que problemas de nacionalismo y falta de cooperación han creado obstáculos para la aprobación y aplicación de los programas sectoriales de desarrollo industrial. A continuación, se resumen las opiniones ya comentadas acerca del funcionamiento del programa metalmecánico:

- antes que tuvieran lugar las negociaciones entre los países miembros acerca de las asignaciones, hubo muchas consultas entre las autoridades y los industriales nacionales y éstos, en general, se muestran satisfechos de este sistema;

- en general, tanto en el plano individual como en el nacional, los industriales están de acuerdo con los resultados de las negociaciones en lo que toca a las asignaciones recibidas;

- los industriales tenían diversas expectativas respecto de los efectos del programa metalmecánico, pero las aspiraciones más comunes

- en materia de beneficios reales, veinte de las veintiocho empresas los han logrado en alguna medida, mientras que seis (principalmente productores de maquinaria agrícola) no han obtenido ventaja alguna.20/ Los beneficios principales han sido nuevas exportaciones a la subregión o incremento de ellas, mejor uso de la capacidad instalada y disminución de los costos de producción;

- en lo que toca a las principales dificultades encontradas, se hizo notar ante todo el hecho de que no se hubiesen completado los márgenes de preferencia arancelarios del programa. También se mencionaron los problemas relacionados con la colocación de productos nuevos en los mercados de exportación y en especial la falta de un mecanismo de comercialización;

- la mayoría de los industriales concebían la finalidad de los programas sectoriales de desarrollo industrial en términos comerciales concretos. Los principales objetivos citados fueron la especialización industrial en la subregión, el evitar la duplicación de las inversiones, el fomento de las exportaciones y la sustitución de las importaciones;

- al explicar por qué en julio de 1977 se habían aprobado sólo dos programas, los industriales mencionaron en especial el predominio de los intereses nacionales que dificultaba una perspectiva subregional, y la falta de acción de parte de los gobiernos miembros.

En consecuencia, no hay duda que el programa metalmecánico avanza. Se está llevando a cabo un número creciente de asignaciones; se han creado numerosas empresas nuevas y está aumentando la importancia del programa en lo que toca a especialización de la producción de las empresas participantes. Los industriales están satisfechos del proceso de consulta y de los resultados de las negociaciones. Tanto en el plano individual como en el nacional, parece haber una relación directa entre las expectativas y los beneficios derivados del programa. No obstante, subsisten problemas graves, especialmente en relación con el cumplimiento de los requisitos arancelarios del programa y con las dificultades que experimentan las empresas en la colocación de exportaciones nuevas. En general, el desarrollo del programa metalmecánico se debe a empresas nacionales pequeñas o medianas, en especial nuevas, que se especializan en los productos asignados y emplean tecnología extranjera específica. Al parecer, hay poca dependencia del capital extranjero.

En la parte siguiente de la encuesta, se pidió a los participantes en el programa metalmecánico que respondieran a cinco preguntas

Pregunta 8: ¿Piensa usted que son apropiados los mecanismos que regulan las inversiones y la tecnología, o sea, las vinculaciones con empresas foráneas en el Grupo Andino? ¿Por qué?

	Sí	No	Sin Opinión	Caso Especial 21/	Total
Número de empresas	18	8	1	1	28
Porcentaje	64.3	28.6	3.6	3.6	100

Todas las empresas con participación de capital extranjero, salvo una que no opinó, estimaron que los mecanismos regionales eran apropiados. Todas las empresas nuevas expresaron un punto de vista análogo, pero una proporción importante del total de empresas establecidas (42%) estimó que tales mecanismos no eran apropiados. La mayoría de las que eran de esta opinión eran empresas nacionales establecidas y de gran tamaño.

Las empresas que consideraron que los mecanismos eran favorables - dos tercios del total - lo atribuían a que era necesario ejercer control sobre los vínculos con las empresas transnacionales y a que los mecanismos subregionales estimulaban a las industrias nacionales y no a las extranjeras. Las empresas que dieron una opinión desfavorable sobre los mecanismos subregionales tenían la impresión de que los mecanismos subregionales eran demasiado restrictivos y no alentaban la inversión del capital extranjero necesario.

Pregunta 9: ¿Estima usted que eran mejores o más favorables las disposiciones que existían en Colombia en esta materia antes de la formación del Grupo Andino? ¿Por qué?

	Sí	No	Sin Opinión	Total
Número de empresas	7	16	5	28
Porcentaje	25.0	57.1	17.9	100

Todas las empresas con participación de capital extranjero, salvo una filial de una empresa transnacional, estimaron que las disposiciones previas eran menos favorables que los mecanismos subregionales. Compartieron este punto de vista en especial las empresas pequeñas. Todas las empresas nuevas que conocían las disposiciones antes vigentes estimaron que eran peores que los mecanismos subregionales. El grupo de empresas que expresó preferir las disposiciones nacionales anteriores eran empresas nacionales

DISTRIBUCION DE FACTORES VI

PREGUNTA 8

NUMERO DE EMPRES

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total
Grande	2		2	4		4
Mediana	8	1	9	2		2
Pequeña	5	2	7	2		2
Total	15	3	18	8		8

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

	SI			NO		
	Con contra-to	Sin contra-to	Total	Con contra-to	Sin contra-to	Total
Grande	1	1	2	2	2	4
Mediana	4	5	9		2	2
Pequeña	3	4	7	2		2
Total	8	10	18	4	4	8

3. ANT

	SI		T
	Esta-blecida	Nueva	
Grande	2		
Mediana	7	2	
Pequeña	2	5	
Total	11	7	

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	SI			NO		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande		2	2	2	2	4
Mediana	5	4	9	2		2
Pequeña	7		7	2		2
Total	12	6	18	6	2	8

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		2	2	2	2	4
Mediana	3	6	9		2	2
Pequeña	6	1	7	1	1	2
Total	9	9	18	3	5	8

6. EX

	SI		T
	Con exp. PMM	Sin exp. PMM	
Grande	1	1	
Mediana	5	4	
Pequeña	4	3	
Total	10	8	

DISTRIBUCION DE FACTORES VII

PREGUNTA 9

NUMERO DE EMP

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	2		2	3		3
Mediana	3	1	4	6		6
Pequeña	1		1	4	3	7
Total	6	1	7	13	3	16

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

SI			NO		
Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
1	1	2	1	2	3
1	3	4	2	4	6
1		1	3	4	7
3	4	7	6	10	16

3. A

SI		
Establecida	Nueva	
2		
4		
1		
7		

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	SI			NO		
	> 50%	< 50%	Total	> 50%	< 50%	Total
Grande	1	1	2	1	2	3
Mediana	3	1	4	3	3	6
Pequeña	1		1	6	1	7
Total	5	2	7	10	6	16

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

SI			NO		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
1	1	2	1	2	3
	4	4	2	4	6
	1	1	5	2	7
1	6	7	8	8	16

6.

SI		
Con exp. PMM	Sin exp. PMM	
2		
	4	
	1	
2	5	

TAMAÑO DE LA EMPRESA

/La mayoría

La mayoría de las empresas que estimaron que las disposiciones anteriores eran menos favorables que los mecanismos subregionales expresaron que antes las cosas no eran claras, que la legislación subregional (Decisión 24) complementaba la legislación nacional (Decreto 444) y que en lo tocante al requisito de transformación del porcentaje de propiedad extranjera de la Decisión 24, las empresas mixtas eran preferibles a las empresas extranjeras. Las empresas que se pronunciaron en favor de las disposiciones anteriores expresaron que éstas eran más flexibles y realistas y que estimulaban las inversiones extranjeras necesarias. Sin embargo, más de dos tercios de las empresas encuestadas prefirieron los mecanismos subregionales vigentes a las disposiciones nacionales previas.

Pregunta 10: ¿Piensa usted que la Decisión 24 ha tenido algunos efectos en el flujo de la inversión extranjera (IE) correspondiente a su país? ¿cuáles?

	Positiva	Negativa	Otras	Sin Opinión	Total
Número de empresas	15	8	4	1	28
Porcentaje	53.6	28.6	14.3	3.6	100

Todas las empresas con participación de capital extranjero que fueron encuestadas, respondieron que los efectos de la Decisión 24 en Colombia han sido positivos. Idéntica opinión expresó la mayoría de las empresas medianas y pequeñas, en especial aquellas que no tienen contratos de tecnología, se especializan en asignaciones del programa y tienen cierto éxito en las exportaciones. Todas las empresas nuevas opinaron que las repercusiones de la Decisión 24 habían sido favorables. Las que consideraron que los efectos de ésta habían sido negativos, eran empresas nacionales establecidas, con producción diversificada. Dos empresas fueron de opinión de que la Decisión 24 no había tenido repercusiones y una estimó que los efectos de tal Decisión habían sido menos importantes que los de las condiciones locales.

Las empresas que tenían una impresión favorable de la Decisión 24 estimaban que se había creado un ambiente estable para las inversiones, que había aumentado el poder negociador de las empresas nacionales y que las estadísticas u otra clase de información demostraban que habían seguido llegando al país inversiones extranjeras directas. En cambio, las que estimaban lo contrario, afirmaron que se habrían hecho más inversiones extranjeras directas si no hubiese existido

DISTRIBUCION DE FACTORES VIII

PREGUNTA 10

NUMERO DE EM

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	2		2	3		3
Mediana	6	1	7	3		3
Pequeña	4	2	6	2		2
Total	12	3	15	8		8

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

POSITIVO			NEGATIVO		
Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
1	1	2	2	1	3
3	4	7		3	3
2	4	6	2		2
6	9	15	4	4	8

3.

POSITIVO	
Establecida	Nueva
2	
5	2
2	4
9	6

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande		2	2	1	2	3
Mediana	5	2	7	2	1	3
Pequeña	6		6	2		2
Total	11	4	15	5	3	8

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

POSITIVO			NEGATIVO		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
	2	2	1	2	3
3	4	7		3	3
5	1	6	1	1	2
8	7	15	2	6	8

6.

POSITIVO	
Con exp. PMM	Sin exp. PMM
1	1
4	3
4	2
9	6

TAMAÑO DE LA EMPRESA

/Pregunta 11:

Pregunta 11: ¿Hasta qué punto cree usted que el gobierno debería reglamentar las inversiones extranjeras?

	Apoyan la Decisión 24	Critican la Decisión 24	Sin opinión	Total
Número de empresas	18	9	1	28
Porcentaje	64.3	32.1	3.6	100

Tanto las empresas con participación de capital extranjero como las empresas grandes se manifestaron más bien divididas en su opinión sobre la Decisión 24 como al papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras. Sin embargo, las empresas medianas y pequeñas apoyaron plenamente tal Decisión. Todas las empresas nuevas, salvo una, manifestaron su opinión favorable a la reglamentación subregional por considerar que representaba el papel que le correspondía al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras. Por otra parte, casi 40% de las empresas establecidas criticaron la Decisión 24. Las empresas que se especializan en las asignaciones se mostraron muy partidarias de la Decisión 24 como forma correcta de reglamentación de las inversiones extranjeras por el gobierno, pero las empresas no especializadas estuvieron más divididas en sus apreciaciones.

Algunas empresas que consideraron que la Decisión 24 era la forma adecuada en que el gobierno debía reglamentar las inversiones extranjeras, justificaron su punto de vista simplemente expresando que la Decisión 24 es adecuada. Otras especificaron los factores decisivos que las inclinaban a apoyarla, señalando que impedía los abusos, reglamentaba el uso del crédito bancario local e impedía las inversiones extranjeras en sectores donde se produciría una competencia desigual con las empresas nacionales.

Las empresas contrarias a la Decisión 24 como forma apropiada de reglamentación gubernamental de las inversiones extranjeras expresaron, en su mayor parte, que debería aplicarse en forma flexible y contemplar excepciones. De esta manera, más de la mitad de las que se oponían a la reglamentación subregional, eran firmas que rechazaban su rigidez y no su contenido. Tres empresas estimaron que el gobierno debería limitarse a establecer las pautas generales de política. Una expresó que deberían darse incentivos y garantías al capital extranjero. Sin embargo, una mayoría de dos tercios de las empresas participantes estimaron que la Decisión 24

DISTRIBUCION DE FACTORES

PREGUNTA 11

NUMERO DE EM

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	RESPALDA			CRITICA		
	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total
Grande	3		3	2	1	3
Mediana	7	1	8	3		3
Pequeña	5	2	7	2	1	3
Total	15	3	18	7	2	9

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

RESPALDA			CRITICA		
Sin contra-to	Con contra-to	Total	Sin contra-to	Con contra-to	Total
2	1	3	2	1	3
3	5	8	1	2	3
4	3	7	1	2	3
9	9	18	4	5	9

3. A

RESPALDA	
Esta-blecida	Nueva
3	
6	2
4	3
13	5

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	RESPALDA			CRITICA		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande	1	2	3		3	3
Mediana	5	3	8	2	1	3
Pequeña	7		7	3		3
Total	13	5	18	5	4	9

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPALDA			CRITICA		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
1	2	3		3	3
2	6	8	1	2	3
5	2	7	2	1	3
8	10	18	3	6	9

6.

RESPALDA	
Con exp. PMM	Sin exp. PMM
1	2
4	4
5	2
10	8

TAMAÑO DE LA EMPRESA

/Pregunta 12:

Pregunta 12: ¿Hasta qué punto cree usted que el gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología?

	Reglamentación activa	Reglamentación pasiva	Sin opinión	Total
Número de empresas	11	16	1	28
Porcentaje	39.3	57.1	3.6	100

Esta información no se refiere directamente a la Decisión 24, puesto que ella se ocupa principalmente de reglamentar la participación del capital extranjero en el programa de integración. Al mismo tiempo, los empresarios entrevistados revelaron no tener un conocimiento muy detallado de las decisiones que tratan de la tecnología o aspectos de la misma (nos. 85, 49, 46, etc.). Por ello, la pregunta se redactó de manera que sugería una opción entre una reglamentación activa (análoga a la del capital extranjero por la Decisión 24) y una reglamentación pasiva de la tecnología por el gobierno.

En contraposición a los puntos de vista generales sobre la reglamentación del capital extranjero, en el campo de la tecnología las empresas participantes se mostraron mucho más reticentes a sugerir el papel que le correspondía al gobierno en esta materia. Todas las empresas con participación de capital extranjero optaron por una reglamentación con el mínimo de intervención del gobierno y lo mismo hizo la mayoría de las empresas medianas y pequeñas. Curiosamente, las empresas que no tenían contratos de tecnología se mostraron partidarias de la misma actitud pasiva del gobierno que aquellas que sí lo tienen, que estuvieron más bien divididas al respecto. Las empresas nuevas, por un estrecho margen, fueron partidarias de una reglamentación activa, pero dos tercios de todas las empresas establecidas se pronunciaron en favor de una reglamentación pasiva. También por un margen estrecho, las empresas que se especializan en productos asignados fueron partidarias de una reglamentación con participación activa del gobierno, pero dos tercios de las no especializadas prefirieron una pasiva. Los monoproductores estuvieron en la misma posición de las empresas especializadas a diferencia de las empresas de producción diversificada que prefirieron una actitud pasiva del gobierno. En general, 60% de las empresas encuestadas expresaron que lo que correspondía era que el gobierno ejerciera un control pasivo de la transferencia de la tecnología.

La mayoría de las firmas partidarias de una reglamentación pasiva de la tecnología sugirieron que la Decisión 24 (o mejor dicho, la legislación subregional relativa a la transferencia de tecnología) debería aplicarse en forma flexible y contemplar excepciones. Como

DISTRIBUCION DE FACTORES X

PREGUNTA 12

NUMERO DE EM

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	ACTIVO			PASIVO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	3		3	2	1	3
Mediana	4		4	6	1	7
Pequeña	4		4	3	3	6
Total	11		11	11	5	16

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

ACTIVO			PASIVO		
Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
2	1	3	2	1	3
2	2	4	2	5	7
2	2	4	3	3	6
6	5	11	7	9	16

3.

ACTIVO	
Establecida	Nueva
3	
3	1
1	3
7	4

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	ACTIVO			PASIVO		
	>50%	<50%	Total	>50%	<50%	Total
Grande	1	2	3		3	3
Mediana	3	1	4	4	3	7
Pequeña	4		4	6		6
Total	8	3	11	10	6	16

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

ACTIVO			PASIVO		
Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
1	2	3		3	3
2	2	4	1	6	7
4		4	3	3	6
7	4	11	4	12	16

6.

ACTIVO	
Con exp. PMM	Sin exp. PMM
1	2
3	1
2	2
6	5

TAMAÑO DE LA EMPRESA

/El Comité

El Comité de Regalías había negado su autorización principalmente por plazo o montos pagados en los contratos de tecnología de varias empresas de la muestra metalmecánica. Es probable que esto explique mejor que cualquier otro factor las opiniones expresadas. Otras razones dadas para preferir un papel pasivo fueron que el gobierno debería limitarse a fijar las pautas generales de política, que sólo debería controlar o reglamentar a las filiales de las empresas transnacionales y que las empresas nacionales no necesitan asistencia del gobierno para buscar tecnología. Las empresas partidarias de una reglamentación activa de la tecnología deseaban más que nada asegurar que la tecnología fuese asimilada dentro de plazos fijos y que se controlaran los abusos, restricciones o cláusulas condicionales de los contratos. Dos empresas sostuvieron que el gobierno debería servir de intermediario entre los abastecedores extranjeros de tecnología y los compradores nacionales de ésta. En general, más de la mitad de las empresas sostuvo que el papel que corresponde al gobierno en materia de transferencia de tecnología es el de imponer una reglamentación pasiva.

Pregunta 13: ¿Cree usted que el funcionamiento de la Decisión 24 conjuntamente con las estipulaciones del programa metalmecánico han aumentado el poder negociador de su empresa frente a las empresas transnacionales? ¿Por qué? ¿Con qué efectos?

	Si	No	Sin opinión	No aplicable 22/	Total
Número de empresas	21	3	3	1	28
Porcentaje	75.0	10.7	10.7	3.6	100

Las empresas con participación de capital extranjero (exceptuada la filial), las empresas grandes, las empresas nuevas y la mayoría de las empresas pequeñas y medianas afirmaban que había aumentado su poder negociador con las empresas transnacionales. Sólo tres empresas, incluidas dos con contratos de tecnología y dos que se especializan en la producción de productos asignados, pero que no han logrado gran éxito en sus exportaciones, estuvieron en desacuerdo con este punto de vista.

La mayoría de las empresas que estimaban que su poder negociador había aumentado lo atribuyeron a que la Decisión 24 y las estipulaciones del programa metalmecánico dejan a las empresas extranjeras al margen del acceso al mercado ampliado. Otras expresaron que el gobierno defiende las empresas nacionales, que las empresas nacionales han adquirido experiencia negociadora y que ya no era necesario aceptar las condiciones impuestas por las empresas transnacionales. Las tres

DISTRIBUCION DE FACTORES XI

PREGUNTA 13

NUMERO DE EMP

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	5	1	6			
Mediana	6		6	2		2
Pequeña	6	3	9	1		1
Total	17	4	21	3		3

2. CONTRATOS DE TECNOLOGIA

	SI			NO		
	Con contrato	Sin contrato	Total	Con contrato	Sin contrato	Total
Grande	4	2	6			
Mediana	1	5	6	1	1	2
Pequeña	4	5	9	1		1
Total	9	12	21	2	1	3

3. A

	SI	
	Establecida	Nueva
Grande	6	
Mediana	5	1
Pequeña	4	5
Total	15	6

4. IMPORTANCIA DEL PROGRAMA

RESPUESTA	SI			NO		
	> 50%	< 50%	Total	> 50%	< 50%	Total
Grande	1	5	6			
Mediana	4	2	6	1	1	2
Pequeña	9		9	1		1
Total	14	7	21	22	1	3

5. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande	1	5	6			
Mediana	2	3	5		2	2
Pequeña	6	4	10	1		1
Total	9	12	21	1	2	3

6.

	SI	
	Con exp. PMM	Sin exp. PMM
Grande	4	2
Mediana	3	3
Pequeña	5	4
Total	12	9

TAMAÑO DE LA EMPRESA

%06/

90% de las empresas que dieron respuesta a la pregunta afirmaron que el funcionamiento de la Decisión 24 y las estipulaciones del programa metalmecánico se habían traducido en un incremento de su poder negociador frente a las empresas transnacionales.

Todos los cambios reales surgidos de este nuevo poder negociador se relacionaban con los contratos de tecnología y no con la participación del capital. Al respecto, se observaron diez cambios en siete contratos, relacionados principalmente con el menor costo de la tecnología y el fin a las limitaciones o restricciones a las exportaciones. Otros cambios mencionados fueron que se había puesto fin a la fijación de precios finales y a determinar el volumen de producción así como a la condición de proporcionar los insumos necesarios. Por lo tanto, en el corto tiempo en que han estado aplicándose la Decisión 24 y el programa metalmecánico se han producido cambios concretos en los contratos de tecnología.

A manera de síntesis, puede decirse lo siguiente sobre las opiniones de las empresas metalmecánicas acerca de la legislación subregional que reglamenta los vínculos con las empresas transnacionales:

- la mayoría de las empresas estiman que los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras y la tecnología son apropiados, principalmente porque es preciso controlar los vínculos con las empresas transnacionales. Sin embargo, algunas empresas estiman que los mecanismos subregionales son demasiado restrictivos;

- la mayoría de las empresas prefieren la legislación subregional a las disposiciones nacionales previas sobre inversiones extranjeras y transferencia de tecnología, principalmente porque antes había menos claridad y la Decisión 24 vino a complementar en vez de contradecir la legislación nacional anterior. Algunas empresas se manifestaron partidarias de las disposiciones anteriores porque las consideraron más flexibles y realistas;

- la mayoría de las empresas expresaron que los efectos de la Decisión 24 habían sido positivos porque se había creado un ambiente de estabilidad para las inversiones y había incrementado el poder negociador de las empresas nacionales. No obstante, algunas empresas sostuvieron que la Decisión 24 había sido perjudicial y de no haberse promulgado, se habrían hecho más inversiones extranjeras directas en el país;

- cuando se les pidió que comentaran hasta qué punto consideraban que el gobierno debería reglamentar las inversiones extranjeras la

- al pedírseles que comentaran sobre la acción del gobierno en la transferencia de tecnología la mayoría de las empresas eran partidarias de que éste desempeñara un papel más bien pasivo. En lo que toca a la reglamentación subregional sobre transferencia de tecnología, en general las empresas participantes se mostraron más reservadas y expresaron que las decisiones en esta materia deberían aplicarse en forma flexible y contemplar excepciones. Al parecer, este punto de vista tiene más relación con la aplicación de la legislación nacional por el Comité de Regalías que con alguna experiencia concreta respecto de las disposiciones subregionales, dado que los empresarios entrevistados tenían pocos conocimientos sobre estas últimas. Algunas empresas eran partidarias de que el gobierno desempeñe un papel activo y asegure la asimilación de la tecnología extranjera por las empresas nacionales en un plazo fijo;

- casi todas las empresas estimaron que debido a la aplicación de la Decisión 24 y a las estipulaciones del programa metalmecánico había aumentado su poder negociador con las empresas transnacionales, principalmente porque a éstas se les vedaba el acceso al mercado subregional ampliado a menos que se transformasen en empresas mixtas o nacionales. Algunas consecuencias prácticas de este incremento del poder negociador quedaban de manifiesto en los cambios registrados en los contratos de tecnología, no así en la participación del capital extranjero.

Los cuadros 16, 17, 18, 19, 20 y 21 ofrecen un análisis comparativo de las respuestas sobre la inversión extranjera y la tecnología, clasificadas de acuerdo con el tamaño de las empresas, los vínculos externos, su antigüedad, la importancia del programa para ellas, la diversificación de su producción y las exportaciones del programa. Las columnas tres y cinco de los cuadros indican la descomposición porcentual por agrupación.

El primero de estos cuadros, dispuesto según el tamaño de las empresas, es un factor importante para explicar las opiniones sostenidas por los diversos grupos. Las empresas pequeñas y medianas son mucho más partidarias del régimen subregional relacionado con las inversiones extranjeras y la tecnología, que las empresas grandes. Si bien éstas, en general, son más contrarias a la Decisión 24, se mostraron más tolerantes de una reglamentación activa de la transferencia de tecnología por el gobierno. De esta manera, el apoyo de las disposiciones subregionales sobre inversiones extranjeras parece tener una relación inversamente proporcional al tamaño de las empresas participantes, mientras que en lo que respecta

Cuadro 16

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	Otra a/ 6	Total
A. Empresas grandes (N = 7)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	6	2	33	4	67	1	7
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	5	3	60	2	40	2	7
3. Ele efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	5	2	40	3	60	2	7
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	6	3	50	3	50	1	7
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	6	3	50	3	50	1	7
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	6	100	-	-	1	7
B. Empresas medianas (N = 11)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	11	9	82	2	18	-	11
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	10	6	60	4	40	1	11
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	10	7	70	3	30	1	11
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	11	8	73	3	27	-	11
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	11	4	36	7	64	-	11
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	8	6	75	2	25	3	11
C. Empresas pequeñas (N = 10)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	9	7	78	2	22	1	10
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	8	7	88	7	12	2	10
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	8	6	75	2	25	2	10
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	10	7	70	3	30	-	10
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	10	7	40	6	60	-	10
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	10	9	90	1	10	-	10
D. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disponisiones nacionales previstas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	23	15	65	8	35	5	28
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	27	18	67	9	33	1	28
5. El gobierno debería reglamentar la							

El cuadro 17, confeccionado de acuerdo con los vínculos externos, acusa una notable coherencia a través de las categorías pertinentes e indica que los vínculos extranjeros reales o la falta de ellos de parte de las empresas participantes no parece ser factor determinante de las opiniones manifestadas. El primer grupo, formado por empresas con inversiones extranjeras directas es algo distinto de los demás grupos, pero la muestra de encuestados es tan pequeña que no puede considerarse demasiado significativa. Por otra parte, en general, este grupo apoya más la Decisión 24, salvo en lo que respecta a la tecnología. Las respuestas de las empresas que mantienen vínculos externos fueron menos definidas, como se comprueba por el número de otras respuestas. De esta manera, en general, los vínculos externos de las empresas participantes no parecen ser factor determinante de las opiniones manifestadas.

El cuadro 18, confeccionado en función de la antigüedad de las empresas en relación al inicio del programa, indica claramente que las nuevas, creadas desde la aprobación del programa metalmecánico en 1972 son las más celosas defensoras de todos los aspectos del régimen subregional sobre inversiones extranjeras y tecnología. Por otra parte, las firmas establecidas apoyan menos el régimen subregional, salvo en lo que toca a la transferencia de tecnología.

El cuadro 19, confeccionado de acuerdo con la importancia del programa metalmecánico para las empresas encuestadas indica que en cierta medida, las empresas especializadas apoyan más el régimen subregional. Esto no queda de manifiesto de inmediato debido a que, en realidad, las empresas no especializadas tienen una opinión más favorable sobre la Decisión 24 y menos favorable sobre las disposiciones nacionales anteriores, que las empresas especializadas. Sin embargo, las preguntas más sutiles sobre los efectos reales de la Decisión 24 en Colombia y el grado de reglamentación de las inversiones extranjeras y de la tecnología que debería imponer el gobierno revelaron que las empresas especializadas constituyen un grupo de apoyo del régimen subregional más significativo que las empresas no especializadas.

El cuadro 20, que trata de la diversificación de la producción de las empresas, señala que las empresas monoproductores son significativamente más partidarias de los mecanismos subregionales que las empresas diversificadas, incluidos los relacionados con la tecnología. Esto parece confirmar el punto de vista de que las empresas que dependen más del programa metalmecánico para llevar a cabo sus negocios normales son también las más partidarias de los mecanismos subregionales en todas sus manifestaciones.

Cuadro 17

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN VINCULACIONES EXTERNAS

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 2	$\frac{4}{1}$ x 100 5	Otra a/ 6	Total b/
A. Empresas con inversión extranjera directa (N = 5)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	3	3	100	-	-	2	5
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	4	3	75	1	25	1	5
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	3	3	100	-	-	2	5
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	5	3	60	2	40	-	5
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	5	-	-	5	100	-	5
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	4	4	100	-	-	1	5
B. Empresas con contratos de tecnología (N = 13)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	8	67	4	33	1	13
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	9	6	67	3	33	4	13
3. El efecto de ls Decisión 24 sobre Colombia es positivo	10	6	60	4	40	3	13
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	13	9	69	4	31	-	13
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	13	6	46	7	54	-	13
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	11	9	82	2	18	2	13
C. Empresas sin vinculaciones externas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	8	67	4	33	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	11	8	73	3	27	1	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	11	7	64	4	36	1	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	11	7	64	4	36	1	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	11	5	45	6	55	1	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	11	10	91	1	9	1	12
D. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre							

Cuadro 18

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN LA EXPERIENCIA DE LAS EMPRESAS

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	Otra a/ 6	Total
A. Empresas nuevas (N = 7)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	7	7	100	-	-	-	7
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	4	4	100	-	-	3	7
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	6	6	100	-	-	1	7
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	6	5	83	1	17	1	7
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	7	4	57	3	43	-	7
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	6	100	-	-	1	7
B. Empresas establecidas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	19	11	58	8	42	2	21
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	19	12	63	7	37	2	21
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	17	9	53	8	47	4	21
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	21	13	62	8	38	-	21
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	20	7	35	13	65	1	21
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	18	15	83	3	17	3	21
C. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previstas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	23	15	65	8	35	5	28
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	27	18	67	9	33	1	28
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	27	11	41	16	59	1	28
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	24	21	88	3	12	4	28

a/ Sin opinión, no especificada, no aplicable, etc.

Cuadro 19

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN IMPORTANCIA DEL PMM

	Número de respuestas	Respuestas sí	$\frac{2}{1}$ x 100	Respuestas no	$\frac{4}{1}$ x 100	Otra a/	Total
	1	2	3	4	5	6	
A. Empresas especializadas en el PMM (>50%) (N = 19)							
1 Son apropiados los mecanismos subregionales	18	12	67	6	33	1	19
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	15	10	67	5	33	4	19
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	16	11	69	5	31	3	19
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	18	13	72	5	28	1	19
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	18	8	44	10	56	1	19
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	16	14	88	2	12	3	19
B. Empresas no especializadas en el PMM (<50%) (N = 9)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	8	6	75	2	25	1	9
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	8	6	75	2	25	1	9
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	7	4	57	3	43	2	9
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	9	5	56	4	44	-	9
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	9	3	33	6	67	-	9
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	8	7	88	1	12	1	9
C. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	23	15	65	8	35	5	28
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	27	18	67	9	33	1	28
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	27	11	41	16	59	1	28
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	24	21	88	3	12	4	28

a/ Sin opinión, no especificada, no aplicable, etc.

Cuadro 20

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN LA DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION DE LA EMPRESA

	Número de respuestas	Respuestas sí	$\frac{2}{1}$ x 100	Respuestas no	$\frac{4}{1}$ x 100	Otra a/	Total
	1	2	3	4	5	6	
A. Empresas monoproductoras (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	9	75	3	25	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	9	8	89	1	11	3	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	10	8	80	2	20	2	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	11	8	73	3	27	1	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	11	7	64	4	36	1	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	10	9	90	1	10	2	12
B. Empresas con diversificación de producción (N = 16)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	14	9	64	5	36	2	16
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	14	8	57	6	43	2	16
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	13	7	54	6	46	3	16
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	16	10	63	6	37	-	16
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	16	4	25	12	75	-	16
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	14	12	86	2	14	2	16
C. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	23	15	65	8	35	5	28
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	27	18	67	9	33	1	28
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	27	11	41	16	59	1	28
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	24	21	88	3	12	4	28

a/ No opinión, no especificada, no aplicable, etc.

Cuadro 21

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN EXPORTACIONES DEL PMM

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	Otra a/ 6	Total
A. Empresas con exportaciones del PMM (N = 16)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	14	10	71	4	29	1	16
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	10	83	2	17	3	16
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	13	9	69	4	31	2	16
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	15	10	67	5	33	1	16
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	15	6	40	9	60	1	16
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	13	12	92	1	8	3	16
B. Empresas sin exportaciones del PMM (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	8	67	4	33	1	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	11	6	55	5	45	2	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	10	6	60	4	40	3	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	8	67	4	33	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	5	42	7	58	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	11	9	82	2	22	1	12
C. Todas las empresas (N = 28)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	26	18	69	8	31	2	28
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	23	16	70	7	30	5	28
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	23	15	65	8	35	5	28
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	27	18	67	9	33	1	28
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	27	11	41	16	59	1	28
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	24	21	88	3	12	4	28

a/ Sin opinión, no especificada, no aplicable, etc.

más estrechamente relacionadas con el programa son las que más apoyan sus mecanismos sobre inversiones extranjeras y tecnología.

De esta manera, en general, las empresas vinculadas más estrechamente con el programa metalmecánico tienden a conocer mejor los mecanismos subregionales en juego y estar más favorablemente dispuestas hacia ellos. El principal grupo de apoyo, formado por dos tercios de las empresas, se compone principalmente de empresas pequeñas y medianas, especialmente nuevas, que tienden a especializarse y a exportar dentro de las asignaciones del programa, y tienen una sola línea de producción. El principal grupo opositor, formado por un tercio de las empresas, se compone principalmente de empresas grandes, establecidas antes de la Decisión 57, que tienden a no estar especializadas en las asignaciones del programa, tienen producción diversificada y realizan pocas exportaciones del programa. No obstante, la mayoría de las firmas encuestadas están satisfechas con la reglamentación existente de los vínculos con las empresas transnacionales, salvo en lo que toca a la transferencia de tecnología.

Una medida del efecto del programa metalmecánico en función de los puntos de vista de los propios empresarios participantes, es relacionar los cambios que tienen lugar en las empresas, en materia de producción y exportaciones, con el programa metalmecánico.

Pregunta 14: ¿Han cambiado las condiciones de producción de su empresa en los últimos años? En caso de que hayan mejorado ¿a qué se debe?

	Mejorado	Empeorado	No aplicable 23/	Total
Número de empresas	25	1	2	28
Porcentaje	89.3	3.6	7.1	100

No hay duda que la situación de las empresas que participan en el programa metalmecánico está mejorando. Sin embargo, este programa no es el factor más importante para explicar a qué se debe este hecho. En realidad, a juicio de los empresarios, el factor individual más importante es el incremento de la demanda local. Le sigue en importancia el programa metalmecánico.

Razón de la mejor situación	Número de empresas 1a. menciones	2a.	3a.	Promedio ponderado	Porcentaje
Aumento de la demanda interna	13	3	3	8.0	32.0
Exportaciones a través del programa metalmecánico	2	7	1	3.5	14.0
Otras exportaciones al Grupo Andino	4	4	-	3.3	13.2
Mejoramiento de la calidad del producto	2	3	4	2.7	10.8

Pregunta 15: ¿Han aumentado las exportaciones de su empresa en los últimos años? Si la respuesta es afirmativa ¿por qué?

	Sí	No	No aplicable	Total
Número de empresas	18	7	3	28
Porcentaje	64.3	25.0	10.6	100

Aproximadamente dos tercios de las empresas participantes han aumentado sus exportaciones en los últimos años. Sin embargo, más de la mitad de ellas precisaron que el incremento de sus exportaciones se relaciona con mejoramientos introducidos por las propias empresas. Sólo un cuarto relacionó este aumento de las exportaciones con la existencia del programa de integración andino. Algunas lo atribuyeron a la política gubernamental colombiana. Sin embargo, en lo que respecta a factores individuales, el mejoramiento de la calidad del producto y la existencia del programa metalmecánico fueron con mucho los dos más importantes mencionados.

Razón del incremento de las exportaciones	Número de empresas 1a. menciones	2a. menciones	3a. menciones	Promedio ponderado	Porcentaje
1. Factores relacionados con la empresa	9	12	6	9.5	52.8
Mejor calidad del producto	3	3	2	2.8	15.6
Precios competitivos	1	3	-	1.5	8.3
Política de exportaciones agresiva	1	1	2	1.2	6.7
Otras razones relacionadas con la empresa	4	5	2	4.0	22.2
2. Factores relacionados con el el Grupo Andino	7	1	3	4.3	23.9
Programa metalmecánico	4	1	2	2.7	15.0
Incremento de la demanda subregional	2	-	-	1.0	5.6
Otras razones	1	-	1	0.6	3.3
3. Factores relacionados con la política del gobierno colombiano	-	3	4	1.7	9.4
Promoción de las exportaciones (PROEXPO)	-	2	3	1.2	6.7
Mayores facilidades para las importaciones	-	1	1	0.5	2.8
4. Otras o no especificadas	2	2	5	2.2	12.2
Subtotal	18	18	18	18	100
No aplicable	10	10	10	10	
Total	28	28	28	28	

Los problemas que se plantean son los siguientes: no se dispone de datos comparables para los años anteriores a 1974 porque el sistema de clasificación NABALALC no identifica claramente varias asignaciones metalmecánicas (a nivel de ítem) que distingue el actual sistema NABANDINA. El cuadro 22 presenta dos conjuntos de datos sobre los principales rubros de intercambio: uno de ellos de la DANE indica el comercio real, el otro de INCOMEX indica el valor del intercambio de acuerdo con las licencias de exportación aprobadas por las autoridades nacionales. Por desgracia, no se dispone de las cifras del intercambio real (DANE) para 1976 y, por lo tanto, hay que basarse exclusivamente en los datos de INCOMEX. Además, es posible que los datos disponibles sobre 1974 contengan un apreciable sesgo hacia arriba. En ese año, se registraron 93 millones de dólares estadounidenses de exportaciones ficticias para el conjunto de exportaciones colombianas. Probablemente una parte de este valor total,pueda estar incluido en los rubros que se presentan más adelante. Así, hay que tener presente la existencia de complicaciones en los datos.

Los principales rubros de exportación del programa metalmecánico proceden de diez asignaciones que abarcan quince posiciones arancelarias que representan más de 90% de todas las exportaciones realizadas a través de este programa. Por otra parte, sólo tres asignaciones que abarcan siete posiciones arancelarias representan alrededor de tres cuartos de estas exportaciones. De esta manera, las exportaciones generadas por el programa metalmecánico están muy concentradas en pocos rubros.

En 1975, el rubro más importante en materia de exportaciones efectuadas fueron los juguetes. En 1974, había cuatro productores con producción comprobada, de los que tres eran firmas nacionales y el cuarto, una empresa nueva mixta, con contrato de tecnología. En julio de 1977 una de las empresas nacionales y la mixta estaban en quiebra. Los productos de las dos empresas nacionales que quedan, una grande y una de tamaño mediano, tienen un elevado nivel de contenido local y para los efectos del programa metalmecánico pueden considerarse plenamente satisfactorios. Los principales mercados de estos productos fueron Perú, Ecuador y Chile. Los principales problemas de exportación que confrontan estas empresas son que algunos países miembros no eprueban las licencias de importación (en especial Perú), que existe algo de dumping de fuera de la región y finalmente, que hay dificultades de transporte.

El segundo rubro más importante en materia de exportaciones reales en 1975 fueron los aviones livianos. En Colombia, hay dos productores

Cuadro 22

COLOMBIA: EXPORTACIONES PRINCIPALES DEL PMM A PAISES MIEMBROS,[a/] SEGUN POSICIONES NABANDINA, 1974-1976

(Dólares)

Item	NABANDINA	1974		1975		1976
		DANE	INCOMEX	DANE	INCOMEX	INCOMEX
1. Juguetes, otros	97.03.89.01	1 105 702	1 154 276	638 500	639 382	846 710
Eléctricos	97.03.01.00	62 336	390 931	225 569	220 433	228 443
Fricción	97.03.02.00	202 057	71 719	2 389	4 024	3 301
Total		1 370 095	1 616 926	866 458	863 839	1 078 454
2. Aerodinos, con máquina propulsora	88.02.02.99	501 542	621 792	796 500	1 145 483	1 256 388
3. Máquinas de coser, uso doméstico	84.41.01.00	254 833	-	490 509	649 615	625 082
Partes y piezas	84.41.90.00	69 947	77 359	65 443	106 762	147 614
Cabezas	84.41.03.00	97 707	97 867	2 118	2 025	102 671
Total		422 487	175 226	558 070	758 402	875 367
4. Bombas, motobombas, turbobombas, centrífugas (exc. 1 etapa, <100 MM)	84.10.04.99	294 089	353 680	266 074	264 821	275 264
5. Válvulas de compuerta (>100 MM)	84.61.12.99	23 261	24 766	140 946	182 111	210 227
Otras	84.61.89.99	43 194	58 581	18 578	27 080	87 400
Total		66 455	73 347	159 524	209 191	297 627
6. Tijeras y sus hojas	82.12.00.00	331 171	371 579	151 916	124 911	245 211
7. Instrumentos médicos, otros	90.17.01.99	118 754	...	47 324	...	...
8. Cosechadoras de café	84.25.02.00	74 919	46 214	54 932	87 683	121 596
9. Instrumentos dentales, sobre pedestal	90.17.02.01	26 024	50 353	41 099	28 393	76 919
10. Máquinas para la industria del calzado	84.42.02.00	-	17 054	28 330	19 217	25 519
Total exportaciones principales		3 205 536	3 326 171	2 970 227	2 917 290	4 232 345
Otras		402 727	272 222	75 440	639 418	223 804
Total PMM		3 608 263	3 598 393	3 045 667	3 556 708	4 456 149

Fuentes: DANE, Anuario de comercio exterior, 1974 y 1975.
INCOMEX, Archivos.

Nota: DANE corresponde a cifras reales de comercio; INCOMEX: Corresponde a cifras de licencias aprobadas para exportaciones.

a/ Chile esta excluido en el año 1976.

niveles de integración nacional o contenido local fluctúan entre 22 y 38%. Los principales mercados de estas exportaciones fueron Bolivia, Ecuador y Perú. Los principales problemas de exportación que confrontan estas empresas son que los compradores estatales no respetan los aranceles del programa, el hecho de que el mercado resultó más pequeño de lo previsto y el impuesto nacional a las ventas que grava algunas clases de aviones.

El tercer grupo más importante está formado por máquinas de coser para uso doméstico. En Colombia hay dos productores con producción comprobada; ambos son empresas nacionales nuevas de tamaño mediano, con contratos de tecnología con empresas brasileñas. El nivel de integración nacional fluctúa entre 42 y 55%, según la empresa encuestada. Sin embargo, pese a ello, cabe señalar que la importación de cabezas de máquinas de coser de Brasil aumentó de 1.3 millones de dólares en 1974 a 1.6 millones de dólares en 1975. Las exportaciones se canalizaron fundamentalmente hacia el Perú y Ecuador. Los principales problemas de exportación con que tropezaron estas empresas fueron la comercialización de las exportaciones en un mercado que resultó inferior a lo previsto, la competencia desleal dentro de la subregión y la dificultad de obtener aprobación de las licencias de importación en el Perú.

El cuarto rubro de exportación más importante son las bombas centrífugas (de más de una etapa) y esta asignación se comparte con el Perú. En Colombia hay tres productores con producción comprobada. La situación actual de esta asignación no se conoce muy bien porque dos de los tres productores, ambos empresas nacionales, se negaron a responder al cuestionario. El tercero, una filial de mediano tamaño de una empresa transnacional demostró amplio espíritu de cooperación, pero no exporta a los países Andinos (y no puede utilizar el margen de preferencia). Además, el hecho de que no se hubiesen cumplido todos los requisitos del programa era un desestímulo para transformarse en una empresa mixta, lo que le permitiría exportar a la subregión. Las dos empresas nacionales, una de ellas con contrato de tecnología, son empresas establecidas, y con mercados de exportación. Las exportaciones del programa se dirigieron fundamentalmente a Ecuador y en segundo lugar al Perú.

El quinto rubro más importante son las válvulas de compuerta y otras válvulas similares. En Colombia hay seis productores cuya producción ha sido comprobada. Los productos de esta asignación son bastante heterogéneos o variados. Tres de los siete productores están fabricando otros productos asignados al mismo tiempo que válvulas

nacionales grandes antiguas (antes de la Decisión 57) y tres son empresas nacionales pequeñas, de las cuales dos eran antiguas y una es nueva. Tres de las cinco tienen contratos de tecnología. El contenido local fluctúa entre 90 y 100% en todas, salvo la empresa nueva, de tal modo que el producto puede considerarse nacional. Las exportaciones del programa se han orientado principalmente al Ecuador aunque Venezuela es el mayor comprador de estos productos. Los problemas de exportación de este grupo de empresas son diversos, pero tienen aspectos comunes en lo que toca a las dificultades para lograr la aprobación de las licencias de importación en algunos países y otros que se refieren al incumplimiento de los requisitos de programa en materia de aranceles y fomento de las inversiones en países que no tienen la asignación.

El sexto rubro más importante son las tijeras. Sólo hay un productor de este artículo asignado exclusivamente a Colombia, una empresa nacional grande, establecida antes de la Decisión 57. Este producto tiene un contenido local de 90 a 100% y por esa razón puede considerarse totalmente nacional. Los principales mercados de exportación fueron Perú, Ecuador y Chile. Los problemas de exportación que declara esta firma son fundamentalmente el dumping de las empresas brasileñas a través de la utilización de los apreciables incentivos a la exportación aplicables en ese país.

El séptimo rubro más importante son los instrumentos médicos, producidos por una pequeña nueva empresa mixta. El contenido de los productos es totalmente nacional. Como caso notable de falta de comunicación, cabe señalar que esta empresa existió durante tres años sin enterarse de los beneficios que podría obtener del programa metalmecánico. Por esta razón, la empresa estableció sus mercados de exportación sin solicitar la aplicación del margen de preferencia que contempla el programa en los países participantes. Los principales mercados de exportación dentro del programa estaban constituidos por Perú y Ecuador, pero el mercado más grande de la empresa es Venezuela. Entre los problemas de exportación de esta empresa se cuentan la demora en obtener que se comprobara su producción y el retardo de Venezuela en ingresar al programa.

El octavo rubro de exportación más importante son las cosechadoras de café que se producen exclusivamente en Colombia por una gran firma nacional establecida, que también produce otras dos asignaciones. No se conocen el nivel de integración nacional y los principales mercados de exportación.

El noveno rubro de exportación más importante son los instrumentos y equipo dentales producidos por una empresa nacional antigua de tamaño

muchos problemas en sus exportaciones a Ecuador y Perú, por no haberse completado los requisitos arancelarios del programa. Asimismo, los organismos estatales de adquisición no respetan los aranceles del programa.

El décimo rubro de exportación más importante es la maquinaria para la fabricación de calzado y otras manufacturas de cuero que es producida exclusivamente por una pequeña empresa mixta establecida antes de la Decisión 57. Según informaron, el contenido local de la maquinaria es del orden del 95%, por lo que hay que considerar que el producto es nacional. Los principales mercados de exportación fueron Perú y Ecuador. En el caso de esta empresa, los principales problemas para la exportación fueron el hecho de que no se completaran los requisitos arancelarios del programa en Ecuador y las dificultades para obtener la aprobación de las licencias de importación en algunos países.

El cuadro 23 resume las características de las principales exportaciones del programa metalmecánico en Colombia, considerando los efectos que en ellas introduce el cambio de los países miembros dentro del programa.

Las características de las empresas que producen los principales rubros de exportación del programa, o sea 90% del total del mismo, son las siguientes: hay dieciocho empresas que producen estos artículos, quince nacionales, dos mixtas y una filial extranjera. Ocho de las empresas tienen contratos de tecnología. En materia de tamaño, cinco son empresas grandes, seis medianas y seis pequeñas (el tamaño de una se desconoce). En cuanto a la antigüedad de las empresas, quince estaban establecidas antes de la Decisión 57 y tres nuevas. En lo que toca a la importancia del programa metalmecánico, seis se especializan totalmente en los productos asignados, cinco consagran más del 50% de la producción a los productos asignados y cuatro lo hacen en menos de 50% (los datos de una son desconocidos). Las seis empresas que producen las tres exportaciones principales del programa se especializan en asignaciones del programa. En materia de exportaciones, catorce son importantes exportadoras al Grupo Andino y cuatro no exportan a éste o recién inician sus exportaciones a la subregión. Los principales mercados de exportación son Perú y Ecuador, si bien Venezuela constituye un importante mercado fuera del programa.

Las asignaciones colombianas con arreglo al programa metalmecánico han confrontado y siguen confrontando cierta incertidumbre. En ello influyen dos factores principales, la competencia y el acceso a los mercados. Ambos factores deben relacionarse con los cambios que han experimentado los países miembros del programa metalmecánico: el retiro

Cuadro 23

COLOMBIA: EXPORTACIONES PRINCIPALES DEL PMM Y CAMBIOS IMPLICADOS

Orden	Producto asignado	Número de empresas con producción verificada	Número de empresas con IED	Número de empresas con contratos	Nivel de integración nacional	Mercados principales de exportación (PMM)	Mercado de mayor importancia 1975	Estatus de la asignación		
								Antes de la salida de Chile	Ahora	Propuest la entra Venezu
1.	Juguetes	2	-	-	90 - 100	Perú, Ecuador, Chile	Perú	Exclusiva	Exclusiva	Col. Ven.
2.	Aerodinos	2	-	2	22 - 38	Bolivia, Ecuador, Perú	Bolivia	Exclusiva	Exclusiva	Col. Ven.
3.	Máquinas de coser	2	-	2	42 - 55	Perú, Ecuador	Perú	Colombia, Chile	Exclusiva	Col. Per.
4.	Bombas, Motobombas, centrífugas	3 a/	1	1	No hay datos	Ecuador, Perú	Ecuador	Col. Ch. Per.	Col. Per.	Col. Per.
5.	Válvulas de compuertas, otras	6 a/	-	3	90 - 100	Ecuador	Venezuela	Col. Ch.	Exclusiva	Col. Ven.
6.	Tijeras y sus hojas	1	-	-	90 - 100	Perú, Ecuador, Chile	Perú	Exclusiva	Exclusiva	Col. Ven.
7.	Instrumentos médicos	1	1	-	90 - 100	Perú, Ecuador	Venezuela	Col. Ch.	Exclusiva	Exclusiva
8.	Cosechadoras de café	1 a/	-	-	No hay datos	No hay datos	No hay datos	Exclusiva	Exclusiva	Col. Ven.
9.	Instrumentos dentales	1	-	-	80	Perú, Ecuador	Perú	Col. Ch.	Exclusiva	Exclusiva
10.	Máquinas, calzada	1	1	-	90 - 100	Perú, Ecuador	Perú	Exclusiva	Exclusiva	Col. Ven.
	Total	18 b/	3	8				Exclusiva 5	Exclusiva 9	Exclusiva

Fuentes: DANE, Anuario de Comercio Exterior, 1975, Bogotá 1977.
JUNAC, Informe de la Junta sobre el avance de las producciones asignadas en el programa sectorial de la industria metalmecánica, JUN/di 194/Rev. 2, 17 de marzo de 1977.
JUNAC, Propuesta para la actualización del programa sectorial de desarrollo de la industria metalmecánica, JUN/ Propuesta 89, 14 de octubre de 1977.
CEPAL, Sobre la base de las encuestas.

a/ Hay dos empresas que producen más de una asignación.

b/ Cinco de las empresas con producción verificada, productores de bombas o válvulas, no son exportadores de mayor importancia. Por ello, los exportadores principales son sólo 14.

Antes que Chile se retirara del Grupo Andino y del programa metalmecánico, Colombia compartía con este país cinco de sus principales rubros de exportación - máquinas de coser y uso doméstico, bombas centrífugas, válvulas, instrumentos médicos y equipo e instrumentos dentales. La salida de Chile fortaleció apreciablemente a los productores colombianos de estos artículos, puesto que cuatro de estas cinco asignaciones se hicieron exclusivas. Como el mercado chileno no era el principal mercado de exportación de ninguno de estos artículos, el retiro de este país no constituyó una pérdida grave para estos productores. Sin embargo, otros productores, principalmente de juguetes y tijeras perdieron uno de sus principales mercados de exportación con la salida de Chile. En general, este hecho constituyó una ventaja neta para Colombia, ya que le dio nueve asignaciones exclusivas entre sus diez exportaciones más importantes del programa.

De acuerdo con la propuesta existente, el ingreso de Venezuela plantea la perspectiva de cambios importantes para Colombia en lo que toca a competencia y acceso preferencial a los mercados. Así, este país deberá compartir con Venezuela un total de ocho de las principales asignaciones del programa. Venezuela, por el momento fuera del programa, es el principal mercado de válvulas e instrumentos médicos, de tal modo que el acceso preferencial a los mercados sólo puede aumentar la rentabilidad de los productores colombianos de estos artículos. Los efectos para otros artículos no son en absoluto claros dadas las características más bien peculiares del mercado venezolano - población relativamente escasa con ingreso per cápita bastante alto.

Una de las consecuencias que podría tener el ingreso de Venezuela al programa metalmecánico sería darle nuevo impulso al establecimiento de empresas conjuntas entre empresarios venezolanos y colombianos. La abundancia de capital, pero la menor capacidad empresarial relativa en este sector de parte de Venezuela, frente a la mayor experiencia empresarial de Colombia y sus limitaciones en materia de capital, las diferencias de salario entre ambos países y aquellas de la estructura de sus mercados, son todos factores que conducen a nuevas posibilidades de empresas conjuntas colombo-venezolanas.

En síntesis, puede decirse que el programa metalmecánico, pese a una relativa inseguridad originada en los cambios en los países miembros, está efectivamente produciendo resultados concretos para las empresas encuestadas. En lo que respecta a las exportaciones en general del programa, es evidente que se concentran en un número reducido de artículos. En realidad, tres asignaciones que abarcan siete posiciones arancelarias representan la mayor parte de las exportaciones generadas. Las ventajas que obtiene Colombia en cuanto al balance de divisas resultan evidentes en el caso de su principal rubro de exportación

desempeña un papel decisivo. Sin embargo, en términos generales, es evidente que el programa metalmecánico está estimulando inversiones y exportaciones adicionales, particularmente en las pequeñas empresas originadas recientemente y está creando crecientes vínculos externos (principalmente contratos de tecnología) con las empresas transnacionales.

IV. EL PROGRAMA PETROQUIMICO (DECISION 91) EN COLOMBIA

En agosto de 1975,24/ al cabo de años de negociaciones entre países, finalmente se aprobó el programa sectorial petroquímico. Por lo tanto, sólo ha transcurrido un corto período a partir del cual se podría evaluar este acuerdo. Por el hecho que la mayoría de las inversiones en este sector requieren cinco o más años entre la decisión inicial y la etapa de producción y el programa tiene poco más de dos años, hay que considerar a los resultados del presente análisis como preliminares.

En esta oportunidad se utilizará la misma metodología general o marco analítico adoptados para examinar el programa metalmecánico, pero con algunas modificaciones importantes debido a las diferencias entre ambos programas y la naturaleza de las empresas en juego. Los programas metalmecánicos y petroquímico presentan tres diferencias fundamentales. Primero, el programa petroquímico se ocupa de dos clases de productos: asignados y no asignados. Los productos básicos en que se basa la industria petroquímica (aromáticos: benceno, tolueno, xileno; u oleofínicos: etileno, propileno y butadieno) son no asignados y cada país concibe su propia industria básica. Las decisiones aquí adoptadas determinan las opciones industriales disponibles con respecto a los productos intermedios y finales en función de los recursos existentes o de la matriz de costos de cada país miembro. Al respecto, el objetivo de las asignaciones del programa para Colombia era fundamentalmente ampliar y complementar la producción textil introduciendo un conjunto de asignaciones relacionadas con las fibras sintéticas. Además, Colombia aumentaría y consolidaría su producción existente de resinas plásticas. En el presente trabajo se analizarán sólo las asignaciones y no el proceso de decisión sobre los productos básicos aunque éste sea el marco necesario para lograr progresos en los productos asignados.

Segundo, aparte de los compromisos generados por decisiones relativas a productos básicos y del período relativamente prolongado de maduración de las inversiones petroquímicas, existen compromisos formales derivados del acuerdo de complementación en materia de productos petroquímicos que materializaron en 1968 bajo los auspicios de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio. Los participantes iniciales de estos acuerdos fueron Bolivia, Colombia, Chile, Perú y Venezuela. La formación del Grupo Andino, cuyos miembros originales eran Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, dio lugar a propuestas para darle un carácter andino (es decir, que incluyera al Ecuador) al acuerdo petroquímico (propuesta 13). El ingreso de Venezuela al Grupo Andino en 1973

en el marco andino (Propuesta 44). Finalmente, en 1975 se suscribió dicho programa sectorial. El cuadro 24 señala la evolución más bien cambiante de las asignaciones de Colombia de acuerdo con la Decisión 91 y la fecha de fundación de las empresas productoras de Colombia. Es evidente que el suspenso generado por los largos procesos de toma de decisiones y de negociación han creado gran incertidumbre entre las empresas interesadas y, como consecuencia de ello, se han hecho muy pocas nuevas inversiones. De esta manera, lisa y llanamente y a diferencia del caso del programa metalmecánico, no hay muchos acontecimientos empresariales nuevos que considerar.

Tercero, pese que el programa petroquímico ha existido por más de dos años aún no se pone en vigencia en dos de los países miembros participantes. Esto significa que no existe el mercado subregional de productos petroquímicos previsto y, por lo tanto, las normas y reglamentos del programa no se aplican en forma pareja o equitativa.

Finalmente, para captar la realidad de algunos aspectos del programa es preciso bajar el análisis al plano de la asignación y en algunos casos al de la empresa individual. Como es natural, esto se contrapone a la necesidad de confidencialidad y complica muchísimo el examen del programa.

En síntesis, la metodología o marco analítico de los programas metalmecánico y petroquímico son los mismos, salvo en la medida en que fue preciso modificar la forma de investigación debido a las diferencias mencionadas entre ambos programas.

1. Avances logrados

El programa petroquímico de Colombia consiste en dieciocho asignaciones que abarcan diecisiete posiciones arancelarias de la NABANDINA. Como lo indica el anexo 7, estas asignaciones se clasifican en tres grupos. Estos grupos, relacionados con el caucho, las fibras textiles y las industrias de plásticos demuestran la clase de especialización a que aspira el programa para Colombia. Sólo tres de las asignaciones son exclusivas. De las otras quince, cinco son compartidas con otro país, tres con dos países y siete con todos los países miembros. Siete de las nueve asignaciones que se están produciendo se comparten entre todos los países.25/

25/ El hecho de que la mayoría de las asignaciones que se producen en Colombia son compartidas por todos los miembros induce a preguntarse cuál es exactamente el sentido de una "asignación" para todos los países miembros. Parece que el efecto neto de este mecanismo es producir una liberación arancelaria más acelerada, proporcionando una ventaja inicial a los países que tienen

Cuadro 24

COLOMBIA: EVOLUCION DE LAS ASIGNACIONES DE LA Decisión 91 (PPQ)

Clasificación	Productos asignados	ALALC Acuerdo complementación 6 (VII/68)	Grupo Andino Propuesta 13 (VII/71)	Grupo Andino Propuesta 44 (III/74)	Grupo Andino Decisión 91 (VIII/75)	Fecha de fundación de la empresa productora en Colombia
	i) Asignaciones producidas					
Int.	Negro de humo	Col., Per.	Col., Per.	Col., Per., Ven.	Col., Per., Ven.	1965
Int.	Dicloro etileno			Col., Ch., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
Int.	Cloruro vinilo		Col., Per., Ch.	Col., Ch., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
Int.	Anhídrido ftálico		Col., Per.	Col., Ch., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1956
Int.	Caprolactama	Col.	Col.	Col., Ec.	Col., Ec.	1967
Final	Polietileno (baja densidad)		Col., Per., Ch.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
Final	Polyestireno		Col., Bol., Ch.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
Final	PVC, suspensión		Col., Per., Ch.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
Final	Cloroacetato polivinilo				Col., Bol., Ch., Ec., Per., Ven.	1965
	ii) Asignaciones no producidas					
Int.	Anhídrido maleico		Ec.	Col.	Col.	-
Int.	Acido tereftálico	Col.	Col., Ch.		Col.	-
Int.	DMT	Col	Col., Ch.	Col.	Col.	-
Final	Resinas ABS, SAN		Ec.	Col., Ec.	Col., Ec.	-
Final	Poliacrilonitrilo	Col., Per.	Col., Per., Ec.	Col., Per.	Col., Per.	-
Final	SBR		Per.		Col., Per., Ven.	-
Final	BR		Ch.		Col., Per., Ven.	-
Final	Fibras acrílicas (discontinuas)	Col., Per.	Col., Per., Ec.	Col., Per.	Col., Per.	-
Final	Cables	Col., Per.	Col., Per., Ec.		Col., Per.	-

Fuente: Documentos oficiales, entrevistas.

Nota: Int. = Productos intermedios.

En Colombia, el programa petroquímico no había logrado hasta la fecha de este estudio - julio de 1977 - ningún avance notorio. La industria que existía antes del programa representa la única asignación con producción. En el tiempo transcurrido desde que se acordó el programa no se han creado empresas nuevas. El único logro de importancia fue la ampliación de la planta para una asignación, por una empresa establecida. Los vínculos externos de las empresas participantes en lo que toca a capital extranjero siguen siendo más o menos los mismos que los anteriores al programa, en que había cuatro filiales de empresas transnacionales y una empresa mixta. Se han producido cambios con relación a los contratos de tecnología, principalmente en el sentido de que las empresas extranjeras ya no remiten las regalías de acuerdo con contratos, pero este efecto tiene otras causas. En síntesis, en Colombia no se han registrado avances apreciables como resultado del programa petroquímico.

2. La encuesta

a) Características generales de la muestra

En julio de 1977 el universo total del programa petroquímico estaba formado por nueve empresas, de las que se entrevistaron ocho. A esta muestra se agregaron cuatro empresas que se interesaron por participar en la asignación de las fibras acrílicas.

Dada la falta de resultado o logros del programa petroquímico, se resolvió entrevistar a algunas empresas que se habían interesado por asignaciones del programa pero que habían decidido no hacer las inversiones necesarias. A estas firmas les interesaban especialmente las dos asignaciones del campo de las fibras sintéticas (NABANDINA 56.01.11.00 y 56.02.11.00), que se comparten con el Perú y tienen las siguientes características: una es una empresa mixta de gran tamaño (previamente filial de una transnacional); la segunda es una filial local de tamaño mediano de la primera; la tercera es una gran empresa mixta y la cuarta una empresa nacional grande que en 1973 era mixta. Dos de las empresas tienen participación de capital de sociedades anónimas de los Estados Unidos y una de compañía holandesa. Tres tienen contratos de tecnología con empresas de los Estados Unidos y una con una empresa holandesa. Todas estas empresas locales se crearon antes de 1966. Se llevaron a cabo entrevistas con estas empresas a fin de determinar con mayor exactitud algunos de los problemas o frustraciones con que han tropezado los participantes o las partes interesadas en el programa petroquímico. De esta manera, la muestra total de firmas entrevistadas se compone de doce empresas. Sin embargo, en lo que toca a información cuantitativa,

Los datos cuantitativos pertinentes son la importancia del programa para las empresas participantes, el tamaño de las empresas y su estructura de capital, los vínculos entre estas empresas y las empresas transnacionales y las características de las firmas que exportan asignaciones del programa. El cuadro 25 contiene los datos relativos a la importancia del programa para las empresas participantes.

Cuadro 25

COLOMBIA: IMPORTANCIA DE LAS ASIGNACIONES PETROQUIMICAS PARA LAS EMPRESAS PRODUCTORAS, 1976

(Número de empresas)

Importancia de los productos asignados a/	F a c t o r					
	Producción		Ventas		Exportaciones	
	Número de empresas	% total de empresas	Número de empresas	% total de empresas	Número de empresas	% total de empresas
100	2	25	2	25	1	12.5
> 50	4	50	4	50	3	37.5
< 50	2	25	2	25	4	50
Total	8	100	8	100	8	100

a/ Porcentaje de la producción ventas o exportaciones totales de cada empresa.

Los datos indican que la mayoría de las empresas participantes tienen una relativa especialización en las asignaciones de programa; sin embargo, como en todos los casos se trata de empresas existentes esto es más bien una coincidencia entre las asignaciones definitivas del programa y el hecho de que las firmas petroquímicas tienden a especializarse en un número reducido de productos. Un cuadro similar de años anteriores revelaría la misma producción por las empresas, lo que significa que como resultado del programa no se han producido nuevas especializaciones. Además, como en el caso del programa metalmecánico, no todas las firmas son exportadoras y no es fácil realizar exportaciones.

El cuadro 26 resume la información reunida en relación con el tamaño de las empresas participantes y su estructura de capital. Ella demuestra que las empresas participantes están equitativamente distribuidas en cuanto a tamaño entre firmas grandes y medianas (no hay empresas pequeñas participantes) o igualmente se dividen por partes iguales en empresas nacionales y empresas que cuentan con capital extranjero.

Cuadro 26

COLOMBIA: TAMAÑO Y ESTRUCTURA DEL CAPITAL DE LAS EMPRESAS PRODUCTORAS DEL PROGRAMA PETROQUIMICO, 1976

(Número de empresas)

Tamaño		Estructura del capital (Decisión 24)			
Categoría según empleo (trabajadores)		Nacional	Mixto a/	Extranjero	Total
Grandes	> 200	2	1	1	4
Medianas	50 - 199	2	-	2	4
Pequeñas	0 - 49	-	-	-	-
Total		4	1	2	8

a/ Una de las complicaciones que plantea esta forma de análisis es el caso de la empresa mixta. En términos estrictos hay dos empresas de esta naturaleza en que los accionistas tienen las siguientes características:

Caso 1. 56% Sector privado colombiano
44% Empresas transnacionales

Caso 2. 47.2 Sector público colombiano
47.2 Sector público venezolano
5.6 Sector público holandés

Como en este caso el objetivo es distinguir entre empresas mixtas y extranjeras (con vínculos de capital con las empresas transnacionales) y las empresas transnacionales, se resolvió incluir el caso 2 en la categoría nacional.

En lo que toca a los vínculos externos, tanto de capital como de tecnología, los datos pertinentes aparecen en el cuadro 27, en función del tamaño de las empresas y de la importancia del programa para ellas. En lo que respecta a los contratos de tecnología, cabe señalar que salvo una excepción, todas las empresas reciben tecnología extranjera.

Cuadro 27

COLOMBIA: VINCULOS EXTERNOS DE LAS EMPRESAS QUE PRODUCEN PARA EL PROGRAMA PETROQUIMICO, POR TAMAÑO E IMPORTANCIA DEL PROGRAMA, 1976

(Número de empresas)

Tamaño de las empresas	Importancia del programa	Número de empresas	Con inversiones extranjeras directas	Con contratos de tecnología (con regalías)
Grandes	>50	4	2	1
	<50	-	-	-
Medianas	>50	2	1	1
	<50	2	1	1
Total	>50	6	3	2
	<50	2	1	1

Sin embargo, sólo tres de las empresas (todas ellas nacionales) pagan regalían con arreglo a contratos de tecnología. Presumiblemente las demás pagan la tecnología mediante dividendos, intereses, comisiones o bien a través de la adquisición de la planta y el equipo. Hay que recordar que de acuerdo con la Decisión 24 para muchos sectores de las economías andinas no están permitidos los pagos de tecnología entre una empresa transnacional y su filial. De esta manera, resulta sumamente difícil cuantificar la situación real en materia de contratos de tecnología y la apreciación de los vínculos externos de las empresas participantes no es todo lo clara que podría ser.

Examinando esta situación desde el ángulo de las perspectivas de exportación del programa petroquímico es evidente que, como lo indica el cuadro 28, los principales exportadores de productos asignados son aquellos que tienen una participación de capital extranjero superior a 20%. No obstante, no hay que olvidar que las tres filiales extranjeras no pueden utilizar el margen de preferencia, por lo que, desde el punto de vista técnico, es errado denominarlas exportaciones del programa. Se trata de exportaciones de productos asignados que no pueden disfrutar de ninguna de las ventajas emanadas del margen de preferencia. Por otra parte, en general, son exportaciones establecidas de las empresas en cuestión y, como se indicará, su relación con el programa petroquímico es escasa o nula. Así, pues, sería simplista afirmar que el programa petroquímico está estimulando las exportaciones subregionales de las empresas transnacionales. De hecho, la realidad del programa petroquímic es mucho más complicada como se explicará en la sección correspondiente a las exportaciones.

Las respuestas de las empresas encuestadas se analizan de acuerdo co cuatro factores, indicándose la distribución de las empresas por cada factor en función de las opiniones expresadas. El cuadro 29 contiene la matriz de distribución de las firmas encuestadas (incluidas las cuatro empresas antes mencionadas que, según se dijo, finalmente se mantuvieron al margen del programa mismo).

b) Opiniones de los participantes

Las opiniones pedidas a los participantes en el programa petroquímico se refirieron a tres temas: funcionamiento del programa; legislación subregional y nacional que regula los vínculos con las empresas transnacionales y cambios que tienen lugar en las propias empresas participantes.

Se pidió a los participantes (y a las cuatro empresas interesadas) que respondieran a siete preguntas acerca del funcionamiento del programa petroquímico.

Cuadro 28

COLOMBIA: EMPRESAS CON EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ASIGNADOS A PAISES MIEMBROS, 1976

	PPQ	Sin exportaciones PPQ	Total
Con IED	4	-	4
Sin IED	2	2	4
Total	6	2	8

Cuadro 29

COLOMBIA: RESUMEN DE LA DISTRIBUCION DE LA MUESTRA SEGUN FACTORES

(Número de empresas)

	Grande	Mediana	Total
1. Estructura del capital a/			
Nacional	3	1	4
Mixta o extranjera	4	4	8
Total	7	5	12
2. Situación según PPQ b/			
Productor	3	1	4
No productor	4	4	8
Total	7	5	12
3. Diversificación de la producción c/			
Monoproducto	-	3	3
Diversas	7	2	9
Total	7	5	12
4. Exportaciones de productos asignados d/			
Exportaciones	3	3	6
No exportaciones	4	2	6
Total	7	5	12

a/ Situación de la empresa de acuerdo con la Decisión 24.

b/ Productores son las empresas, según JUNAC, que fabrican productos asignados en el PPQ.

c/ Empresas monoproductoras son las que tienen un 90% de su producción dedicada a un producto o a un limitado grupo de productos.

d/ Exportaciones del programa significan la exportación de un producto asignado a un país miembro del PPQ.

DISTRIBUCION DE FACTORES XII

PREGUNTA 1(a)

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	3	4	7			
Mediana	1	2	3	1	1	2
Total	4	6	10	1	1	2

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	SI			NO		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	To
	4	3	7			
	2	1	3	2	-	
	6	4	10	2		

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		7	7			
Mediana	2	1	3	1	1	2
Total	2	8	10	1	1	2

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	SI			NO		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	To
	3	4	7			
	2	1	3	1	1	
	5	5	10	1	1	

/Durante el

Durante el proceso de negociación más de 80% de las empresas fueron consultadas por organizaciones nacionales. Dos no lo fueron directamente, pero una de ellas es filial de la empresa estatal de petróleo y, por lo tanto, la consulta resultaba innecesaria. De esta manera, sólo una empresa, una filial extranjera de tamaño mediano, quedó fuera de las consultas realizadas. Se consultó a las cuatro empresas interesadas en la asignación de las fibras sintéticas. Así, pues, se realizaron bastantes consultas entre las organizaciones nacionales y las empresas pertinentes.

Los empresarios indicaron que la principal organización nacional en cuanto a las consultas había sido la Asociación Nacional de Industrias, ANDI, (71%) y que el Ministerio de Planeación Nacional (14%) y el Instituto de Comercio Exterior, INCOMEX, (14%), lo habían hecho en menor grado. Una vez más, se hace hincapié en el papel que desempeña la asociación industrial en las comunicaciones entre el gobierno y las empresas.

En lo que respecta a las firmas consultadas, se reveló un gran desaliento con relación a las asignaciones recibidas por Colombia.

	Positiva	Negativa o parcial	Total
Número de empresas	3	7	10
Porcentaje	30	70	100

Siete de las diez empresas se mostraron descontentas con los resultados del proceso de consulta en su propio caso. Cinco de siete empresas grandes y dos de tres medianas fueron de esta opinión. Seis de las siete empresas descontentas tenían una apreciable participación de capital extranjero, es decir, eran empresas mixtas o extranjeras. Cuatro de las seis consultadas que producen productos asignados se mostraron insatisfechas de los resultados del proceso de consulta en lo que respecta a las asignaciones recibidas, y lo mismo sucedió con tres de las cuatro firmas interesadas que nunca lograron entrar al programa. Las dos empresas monoproductoras consultadas expresaron no estar satisfechas y lo mismo hicieron cuatro de las cinco empresas consultadas que no han logrado exportar productos asignados. En síntesis, sólo un número reducido de las empresas consultadas durante el proceso de negociación estimaron que en su propio caso los resultados habían sido positivos.

Pregunta 2: A su juicio, el programa petroquímico, en su estado actual ¿beneficia o perjudica al sector industrial colombiano o favorece a algunas empresas y perjudica a otras? ¿Por qué?

	Beneficios	Perjudica o favorece a algunas	Total

DISTRIBUCION DE FACTORES XIII

PREGUNTA 1(b)

NUMERO DE LAS EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 10

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO 1/		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	2		2	1	4	5
Mediana	1		1		2	2
Total	3		3	1	6	7

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

POSITIVO			NEGATIVO		
Productor	No productor	Total	Prodcutor	No productor	Total
1	1	2	3	2	5
1		1	1	1	2
2	1	3	4	3	7

3. DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		2	2		5	5
Mediana		1	1	2		2
Total		3	3	2	5	7

4. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ASIGNADOS

POSITIVO			NEGATIVO		
Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total
1	1	2	2	3	5
1		1	1	1	2
2	1	3	3	4	7

1/ o resultados parciales.

DISTRIBUCION DE FACTORES XIV

PREGUNTA 2

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

TAMAÑO DE LA EMPRESA / RESPUESTA	FAVORECE			DESFAVORECE 1/		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	1	2	3	2	2	4
Mediana	1		1	1	3	4
Total	2	2	4	3	5	8

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

TAMAÑO DE LA EMPRESA	FAVORECE			DESFAVORECE		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	Tot
Grande	2	1	3	2	2	
Mediana	1		1	3	1	
Total	3	1	4	5	3	

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

TAMAÑO DE LA EMPRESA / RESPUESTA	FAVORECE			DESFAVORECE		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		3	3		4	4
Mediana		1	1	3	1	4
Total		4	4	3	5	8

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

TAMAÑO DE LA EMPRESA	FAVORECE			DESFAVORECE		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Tot
Grande	2	1	3	1	3	
Mediana	1		1	2	2	
Total	3	1	4	3	5	

1/ o favorece algunas.

/Estos datos

Estos datos demuestran claramente que la mayoría de las empresas que participan o se interesan en el programa petroquímico estiman que las asignaciones recibidas no son muy satisfactorias. Esto sucede especialmente en el caso de las empresas de tamaño mediano. Cinco de las siete empresas mixtas o extranjeras fueron de la misma opinión. Cinco de las seis empresas no exportadoras consideraban que las asignaciones eran desfavorables. En general, las empresas insatisfechas sostuvieron que en las asignaciones se había sacrificado a Colombia en favor de otros países y que en las negociaciones habían intervenido demasiados factores políticos. Otras críticas mencionaron la pérdida de algunas asignaciones específicas o el hecho de que se considere que un producto asignado a todos los países miembros deja de ser una asignación. Todas las empresas que estimaron que las asignaciones eran favorables justificaron su punto de vista basándose en que permitían el acceso al mercado ampliado de la subregión.

Pregunta 3: ¿Cuáles fueron las expectativas más importantes que se formó de su empresa con relación al programa petroquímico? ¿Resultaron como se esperaba? ¿Cuáles fueron los principales problemas con que se tropezó?

Expectativas	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda menciones	Tercera		
Iniciar o aumentar las exportaciones	1	7	-	2.8	23.3
Pleno uso de la capacidad instalada	5	-	-	2.5	20.8
Otras	5	3	4	4.2	35.0
No especificadas	-	1	7	1.5	12.5
Caso especial 26/	1	1	1	1.0	8.3
Total	12	12	12	12	100

Cinco de siete empresas grandes y tres de cuatro medianas afirmaron que no habían logrado ninguna de sus expectativas o que se habían visto perjudicadas. Cinco de las seis empresas extranjeras o mixtas compartieron el mismo punto de vista. Las seis empresas no exportadoras también consideraron que se habían visto perjudicadas de manera análoga. En realidad, dos de las cinco firmas exportadoras no habían logrado ninguna materialización de sus expectativas. Sólo dos empresas nacionales y una mixta consideraron que habían logrado en cierta medida sus expectativas.

Los problemas tendían a relacionarse con aspectos específicos, pese a lo cual hay elementos comunes. Cuatro empresas se refirieron a que no se habían completado los requisitos del programa, en especial la efectiva

D I S T R I B U C I O N D E F A C T O R E S XV

P R E G U N T A 3

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 11

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	1	1	2	2	3	5
Mediana	1		1	1	2	3
Total	2	1	3	3	5	8

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	SI			NO		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	Total
TAMAÑO DE LA EMPRESA	2		2	2	3	5
	1		1	2	1	3
	3		3	4	4	8

3. DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION

RESPUESTA	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		2	2		5	5
Mediana		1	1	2	1	3
Total		3	3	2	6	8

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	SI			NO		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total
	2		2	1	4	5
	1		1	1	2	3
	3		3	2	6	8

propias de la firma como el principal problema que les había impedido lograr sus expectativas iniciales. Dos empresas reiteraron que su mayor problema había sido la pérdida de asignaciones. Tres dieron otros argumentos. De ellos se deduce claramente que entre estos empresarios existe un gran descontento con relación al programa petroquímico.

Pregunta 4: Indique las principales ventajas obtenidas por su firma a través de su participación en el programa petroquímico.

Ventajas	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda menciones	Tercera		
Exportaciones nuevas o aumento de las existentes	2	1	-	1.3	10.8
Mejor uso de la capacidad instalada	1	1	1	1.0	8.3
Otras	-	1	2	0.7	5.8
Sub total	3	3	3	3.0	25.0
Ninguna ventaja	9	9	9	9.0	75.0
Total	12	12	12	12	100

Un total de nueve de las doce empresas estiman que no han obtenido beneficio alguno del programa petroquímico. Cinco de siete empresas grandes y cuatro de cinco medianas fueron de la misma opinión. También expresaron el mismo punto de vista seis de siete compañías con participación de capital extranjero. No hay duda que las empresas interesadas que nunca ingresaron al programa deben ser de esta opinión, pero cinco de las ocho empresas participantes también consideraron que el programa no producía beneficios. Las empresas que exportan productos asignados tenían sus opiniones compartidas y todas las no exportadoras expresaron que no habían obtenido ventaja alguna del programa. Por lo tanto, parece que las ventajas que produce el programa petroquímico en Colombia son escasas y esporádicas.

Pregunta 5: Indique las principales dificultades con que tropezó su empresa a través de su participación o interés en el programa petroquímico.

DISTRIBUCION DE FACTORES XVI

PREGUNTA 4

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	BENEFICIA			NO BENEFICIA		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	1	1	2	2	3	5
Mediana	1		1	1	3	4
Total	2	1	3	3	6	9

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

BENEFICIA			NO BENEFICIA		
Productor	No productor	Total	Productor	No productor	Tot
2		2	2	3	5
1		1	3	1	4
3		3	5	4	9

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	BENEFICIA			NO BENEFICIA		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		2	2		5	5
Mediana		1	1	3	1	4
Total		3	3	3	6	9

4. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ASIGNADOS

BENEFICIA			NO BENEFICIA		
Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Tot
2		2	1	4	5
1		1	2	2	4
3		3	3	6	9

/Dificultad

Dificultad	Número de empresas			Promedio ponderado	Porcentaje
	Primera	Segunda menciones	Tercera		
No se completaron los requisitos del programa	2	2	-	1.7	14.0
Competencia de otras empresas	1	3	1	1.7	14.0
Falta de producción excedente para exportar	3	-	-	1.5	12.4
Competencia desleal: dumping	-	3	1	1.2	10.0
Productos no conocidos en la región	2	-	-	1.0	8.3
Obstáculos burocráticos en la región	-	-	3	0.5	4.1
Otras	4	4	1	3.5	28.9
No especificadas	-	-	6	1.0	8.3
Total	12	12	12	12	100

Aunque las empresas confrontaban diversos problemas, muchos de los cuales eran específicos, hay varios que son comunes. Uno de los principales era el hecho de que no se hubiesen completado los requisitos del programa, en especial el margen de preferencia. Este fue especialmente el caso de Ecuador y Bolivia, en que no se ha puesto en práctica el programa. Otro problema importante mencionado fue la competencia de otras empresas de la subregión. Este problema afectaba de manera particular a las empresas que tenían interés en el programa pero que no habían logrado incorporarse a él. En tercer lugar, para tres empresas el problema principal consistía simplemente en que no tenían excedente de producción para exportar a la subregión y, por lo tanto, el programa no revestía mucha importancia dentro de su estrategia comercial. Finalmente, algunas firmas se veían perjudicadas por el dumping empleado por las empresas tanto de la región como de fuera de ella. En síntesis, prácticamente todas las empresas tropezaron con dificultades al tratar de utilizar el programa petroquímico.

Pregunta 6: A su juicio ¿cuáles son los tres factores principales que ilustran el objetivo de los programas sectoriales de desarrollo industrial?

/Objetivos

Objetivos	Número de empresas Primera	Segunda menciones	Tercera	Promedio ponderado	Porcentaje
Evitar la duplicación de las inversiones	5	1	3	3.3	27.5
Sustituir las importaciones	1	1	2	1.2	10.0
Fomentar las exportaciones	-	3	-	1.0	8.3
Otros	6	7	6	6.3	52.5
No especificados	-	-	1	0.2	1.7
Total	12	12	12	12	100

En general, los industriales señalaron que, a su juicio, los objetivos de los programas sectoriales eran concretos y específicos. El más importante era evitar la duplicación de inversiones, que fue mencionada por nueve empresas y que guarda mucha relación con su experiencia particular con el programa petroquímico. También se mencionó como importante la sustitución de importaciones y el fomento de las exportaciones. Se atribuyó escasa significación a factores relacionados con la situación geopolítica o con la equidad en la subregión.

Pregunta 7: ¿Cuáles son, a su juicio, las principales razones que explican por qué hasta ahora sólo se han aprobado dos programas sectoriales?

Razones	Número de empresas Primera	Segunda menciones	Tercera	Promedio ponderado	Porcentaje
Predominio de los intereses nacionales	10	1	-	5.3	44.5
Falta de acción de los gobiernos miembros	1	2	1	1.3	10.9
Las perspectivas iniciales fueron exageradamente optimistas	-	3	-	1.0	8.4
Otras	1	5	10	3.8	31.9
No especificadas	-	1	1	0.5	4.2
Total	12	12	12	12	100

Una abrumadora mayoría de industriales señaló que, a su juicio, el predominio de los intereses nacionales ha hecho difícil sostener una perspectiva subregional en la negociación de los programas sectoriales. El segundo factor importante, relacionado con los gobiernos miembros, era su falta de acción. Finalmente, se expresó que las perspectivas iniciales con relación a la programación sectorial había sido exageradamente

Para resumir las opiniones de las empresas petroquímicas con relación al funcionamiento al programa petroquímico:

- en Colombia antes de las negociaciones entre países acerca de las asignaciones se realizaron muchas consultas entre las asociaciones industriales, las autoridades nacionales y los industriales interesados, pero sólo un número reducido de éstos se mostraron satisfechos de los resultados de este proceso de consulta;

- en general, los industriales, tanto individualmente como en el plano nacional, no están satisfechos con los resultados de las negociaciones en lo que toca a las asignaciones recibidas. Muchos manifestaron que, en el proceso de negociación, se había sacrificado a Colombia en beneficio de los demás países;

- los industriales se habían formado diversas expectativas en torno al programa petroquímico; sin embargo, los elementos comunes eran el deseo de iniciar o aumentar las exportaciones y hacer pleno uso de la capacidad instalada de sus plantas. Sólo tres empresas habían logrado sus expectativas en cierta medida y seis empresas llegaron a afirmar que no sólo no habían alcanzado ninguna de sus expectativas sino que el programa petroquímico las había perjudicado. Los principales problemas mencionados fueron el hecho de que los países miembros no hubiesen completado los requisitos del programa, otros problemas específicos de las empresas y la pérdida de asignaciones;

- en lo que toca a ventajas reales, sólo tres firmas de las doce entrevistadas expresaron haberlas logrado. Nueve afirmaron categóricamente que no habían obtenido ventaja alguna del programa petroquímico;

- las principales dificultades con que tropezaron las empresas eran que no se hubiesen completado los requisitos del programa (especialmente el margen de preferencia) por los países miembros; la competencia de otras empresas, tanto dentro como fuera de la subregión; el hecho de que algunas empresas no tenían capacidad excedente para exportar; el dumping en la subregión que complicaba la situación en el caso de algunos productos; que los productos de algunas empresas no fuesen conocidos en la subregión; y en algunos casos los obstáculos burocráticos;

- a juicio de los industriales, los objetivos de los programas sectoriales eran fundamentalmente evitar la duplicación de inversiones, sustituir las importaciones y fomentar las exportaciones;

- para estos industriales, las principales razones por las que en julio de 1977 sólo se habían aprobado dos programas sectoriales eran el predominio de los intereses nacionales, que dificultaban una perspectiva subregional, y la falta de acción de parte de los gobiernos.

Se pidió a los industriales que respondieran a cinco preguntas relacionadas con la legislación subregional y nacional que reglamenta los vínculos con las empresas transnacionales, en materia de participación de capital extranjero y de tecnología.

Pregunta 8: ¿Cree usted que los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras y la tecnología, es decir, los vínculos con las empresas foráneas, son adecuados? ¿Por qué?

	Sí	No	Total
Número de empresas	5	7	12
Porcentaje	41.7	58.3	100

Al parecer, el tamaño de la empresa no desempeña un papel importante en las opiniones sostenidas por los empresarios, ya que la mayoría de las empresas grandes y medianas estimaron que los mecanismos subregionales son inadecuados. En este sentido tiene más importancia la estructura del capital puesto que seis de siete empresas con una apreciable participación de capital extranjero consideraron que la Decisión 24 era inadecuada mientras que cuatro de cinco empresas nacionales estimaron que los mecanismos subregionales eran adecuados. Entre las empresas que producen actualmente productos asignados las opiniones se encuentran compartidas, pero tres de los cuatro no productores criticaron la Decisión 24. Cuatro de las seis empresas exportadoras se mostraron partidarias de los mecanismos subregionales, en cambio las opiniones de los no exportadores estuvieron divididas. En general, se estimó que los mecanismos subregionales que reglamentan la inversión extranjera y la tecnología son inapropiados.

La mayoría de las empresas contrarias a la Decisión 24 opinan que este mecanismo es demasiado rígido y no estimula el capital extranjero necesario o que el requisito de transformación de las empresas extranjeras no es realista. Las empresas que expresaron que los mecanismos subregionales eran apropiados fueron de esta opinión por estimar que este mecanismo constituye el espíritu del Grupo Andino y que el control y la transformación de las empresas extranjeras mixtas son elementos necesarios.

Pregunta 9: ¿Cree usted que las disposiciones sobre inversiones extranjeras y tecnología vigentes en Colombia antes de que se constituyera el Grupo Andino eran mejores o más favorables que los mecanismos subregionales? ¿Por qué?

	Sí	No	Total
Número de empresas	6	6	12
Porcentaje	50	50	100

La opinión de estas empresas estuvo dividida. Las grandes por un

DISTRIBUCION DE FACTORES XVII

PREGUNTA 8

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
TAMAÑO DE LA EMPRESA	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	2	1	3	1	3	4
Mediana	2		2		3	3
Total	4	1	5	1	6	7

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	SI			NO		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	Total
Grande	2	1	3	2	2	4
Mediana	2		2	2	1	3
Total	4	1	5	4	3	7

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		3	3		4	4
Mediana	1	1	2	2	1	3
Total	1	4	5	2	5	7

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	SI			NO		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total
Grande	1	2	3	2	2	4
Mediana	1	1	2	2	1	3
Total	2	5	3	4	3	7

DISTRIBUCION DE FACTORES XVIII

PREGUNTA 9

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA

TAMAÑO DE LA EMPRESA	SI			NO		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande		3	3	3	1	4
Mediana		3	3	2		2
Total		6	6	5	1	6

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	SI			NO		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	Total
Grande	1	2	3	3	1	4
Mediana	2	1	3	2		2
Total	3	3	6	5	1	6

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA

	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		3	3		4	4
Mediana	2	1	3	1	1	2
Total	2	4	6	1	5	6

4. EXPORTACIONES DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	SI			NO		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total
Grande	1	2	3	2	2	4
Mediana	2	1	3	1	1	2
Total	3	3	6	3	3	6

/nacionales opinaron

nacionales opinaron que los mecanismos subregionales eran más apropiados. Por un estrecho margen los productores de productos asignados se pronunciaron en favor de los mecanismos subregionales. Tres de los cuatro no productores (todos ellos con participación de capital extranjero) fueron partidarios de las disposiciones anteriores. Así, pues, la participación de capital extranjero parece ser la variable crítica para explicar las opiniones de los industriales acerca de la legislación nacional y subregional que reglamenta las inversiones extranjeras.

La mayoría de las empresas que estimaron que las disposiciones anteriores eran más favorables expresaron que entonces no existía el requisito de transformación de la empresa extranjera en empresa mixta, motivo por el cual tenían esa opinión. Otras empresas sostuvieron simplemente que las disposiciones anteriores eran menos restrictivas. Las empresas que consideraban que los mecanismos subregionales eran más favorables señalaron que a las disposiciones anteriores les faltaba claridad y que los mecanismos subregionales habían corregido esa falla. En general, las opiniones de las empresas en esta materia estuvieron divididas.

Pregunta 10: ¿Cree usted que la Decisión 24 ha influido en la afluencia de inversiones extranjeras directas a Colombia?

	Sí	No	Total
Número de empresas	3	9	12
Porcentaje	25	75	100

Cinco de las siete empresas grandes y cuatro de las cinco de tamaño mediano observaron que la Decisión 24 en Colombia había tenido repercusiones desfavorables. Seis de las siete con participación de capital extranjero y tres de las cinco firmas nacionales fueron de la misma opinión y otro tanto puede decirse de seis de los siete productores y tres de los cuatro no productores. Los tres monoproductores estimaron que la Decisión 24 había tenido consecuencias negativas en Colombia y lo mismo opinaron cinco de las seis empresas exportadoras. En suma, nueve de las doce empresas tenían una impresión negativa de la Decisión 24 en cuanto a sus efectos en la afluencia de inversiones extranjeras directas a Colombia.

La mayoría de las empresas expresaron ya sea que la Decisión 24 había dificultado las inversiones extranjeras y que sin ella habría habido más inversiones o que las empresas extranjeras han demostrado que no desean ser accionistas minoritarios ni aceptar que se limiten sus remesas, créditos, etc. Una empresa nacional señaló que las empresas locales no desean restricciones en su búsqueda de tecnología o capital. De las tres empresas que consideraron que la Decisión 24 había tenido efectos posi-

DISTRIBUCION DE FACTORES XIX

PREGUNTA 10

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO		
	Naciones	Mixta extranjera	Total	Naciones	Mixta extranjera	Total
Grande	1	1	2	2	3	5
Mediana	1		1	1	3	4
Total	2	1	3	3	6	9

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	POSITIVO			NEGATIVO		
	Productor	No productor	Total	Productor	No productor	To
	1	1	2	3	2	
	1		1	3	1	
	2	1	3	6	3	

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	POSITIVO			NEGATIVO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		2	2		5	5
Mediana		1	1	3	1	4
Total		3	3	3	6	9

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	POSITIVO			NEGATIVO		
	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	To
		2	2	3	2	
	1		1	2	2	
	1	2	3	5	4	

/Pregunta 11:

Pregunta 11: ¿Hasta qué punto cree usted que el gobierno debería reglamentar las inversiones extranjeras?

	Apoyan la Decisión 24	Contrarias a la Decisión 24	Total
Número de empresas	4	8	12
Porcentaje	35	67	100

Cuatro de las cinco empresas de tamaño mediano estimaron que la Decisión 24 no representa el papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras. Seis de siete empresas con participación de capital extranjero fueron de la misma opinión. Los puntos de vista de los productores estuvieron divididos, no obstante, las cuatro empresas que tenían interés en el programa petroquímico pero que nunca habían ingresado en él criticaron la Decisión 24. Los exportadores y no exportadores estuvieron igualmente divididos. Una vez más, la participación del capital extranjero parece ser el principal factor que determina las opiniones sostenidas en la materia.

Las empresas contrarias a la Decisión 24 como papel del gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras expresaron ya sea que la Decisión 24 debería aplicarse en forma flexible y contemplar excepciones o que el gobierno debería limitarse a definir los sectores en que las inversiones extranjeras son deseables (pautas generales de política). Las empresas que apoyan la Decisión 24 como papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras expresaron principalmente que la Decisión 24 era adecuada en el sentido de que las inversiones extranjeras deberían hacerse a través de empresas mixtas sujetas a límites en materia de tecnología y remesas de utilidades. En general, las empresas se mostraron contrarias a la Decisión 24 por los motivos expuestos.

Pregunta 12: ¿Hasta qué punto estima usted que el gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología?

	Reglamentación activa	Reglamentación pasiva	Total
Número de empresas	6	6	12
Porcentaje	50	50	100

Para los efectos de esta pregunta, reglamentación activa es aquella análoga a la de la Decisión 24 en el campo de las inversiones extranjeras. Al respecto, la Decisión 85 es la más aplicable, pero el hecho de que, en general, no fuese conocida por los encuestados impidió referirse expresamente a su texto. Por esta razón se eligieron los calificativos "activa" y "pasiva".

D I S T R I B U C I O N D E F A C T O R E S XX

P R E G U N T A 11

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	RESPALDA			CRITICA		
	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta extran-jera	Total
Grande	2	1	3	1	3	4
Mediana	1		1	1	3	4
Total	3	1	4	2	6	8

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

RESPALDA			CRITICA		
Produc-tor	No pro-ductor	Total	Produc-tor	No pro-ductor	Total
3		3	1	3	4
1		1	3	1	4
4		4	4	4	8

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	RESPALDA			CRITICA		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		3	3		4	4
Mediana	1		1	2	2	4
Total	1	3	4	2	6	8

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

RESPALDA			CRITICA		
Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total
2	1	3	1	3	4
	1	1	3	1	4
2	2	4	4	4	8

T A M A Ñ O D E L A E M P R E S A

DISTRIBUCION DE FACTORES XXI

PREGUNTA 12

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 12

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	ACTIVA			PASIVA		
	Nacional	Mixta extranjera	Total	Nacional	Mixta extranjera	Total
Grande	1	3	4	2	1	3
Mediana	1	1	2	1	2	3
Total	2	4	6	3	3	6

2. ESTARUS DENTRO DEL PPQ

ACTIVA			PASIVA		
Productor	No productor	Total	Productor	No productor	To
3	1	4	1	2	
2		2	2	1	
5	1	6	3	3	

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	ACTIVA			PASIVA		
	Mono prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande		4	4		3	3
Mediana		2	2	3		3
Total		6	6	3	3	6

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

ACTIVA			PASIVA		
Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	To
2	2	4	1	2	
2		2	1	2	
4	2	6	2	4	

/participación de

participación de capital extranjero fueron levemente partidarias de una reglamentación activa mientras que las nacionales se inclinaron más a una reglamentación más pasiva de la transferencia de tecnología. Los productores de productos asignados fueron partidarios de una reglamentación activa, a diferencia de los no productores que en su mayoría se pronunciaron en favor de una pasiva. Las tres empresas monoproductoras prefirieron esta última. Los exportadores eran partidarios de la reglamentación activa y los no exportadores de una pasiva. En general, las opiniones de las empresas respecto del papel que correspondía al gobierno en la reglamentación de la transferencia de tecnología estaban divididas en iguales partes, a diferencia de los puntos de vista predominantes expresados con relación a la reglamentación de las inversiones extranjeras.

La justificación de los puntos de vista sostenidos acusa una polarización de actitudes. Los partidarios de la reglamentación activa señalaron que el gobierno debería asegurar la asimilación de la tecnología fijando plazos para la capacitación de personal, la entrega de información técnica, etc., y sólo autorizar el pago de regalías en caso de que haya una verdadera transferencia de tecnología. Las empresas partidarias de una reglamentación pasiva expresaron principalmente que el gobierno debería proporcionar un medio más adecuado para la transferencia de tecnología sin interponer obstáculos, y que el gobierno sólo debería establecer las pautas generales de política.

Pregunta 13: ¿Cree usted que la aplicación de la Decisión 24, y las estipulaciones del programa petroquímico han aumentado el poder negociador de su empresa frente a las empresas transnacionales? ¿Por qué? ¿Con qué resultado?

	Sí	No	No aplicable 27/	Total
Número de empresas				12
Porcentaje	8.3	41.7	50	100

A la mitad de las empresas encuestadas no se les formuló esta pregunta, de tal modo que el resto de la muestra es muy reducido. Sin embargo, cabe señalar que de las empresas restantes, todas ellas empresas grandes, expresaron que su posición negociadora no había mejorado. En síntesis, sólo una empresa nacional de tamaño mediano que produce y exporta asignaciones del programa fue de opinión de que la posición negociadora de su empresa frente a las transnacionales había mejorado gracias a la Decisión 24 y al programa petroquímico. Justificó su punto de vista aduciendo que tan sólo las empresas mixtas tenían acceso al mercado ampliado. Las otras cinco empresas expresaron que su poder

D I S T R I B U C I O N D E F A C T O R E S XXII

P R E G U N T A 13

NUMERO DE EMPRESAS QUE RESPONDIERON (N) = 6

TAMAÑO DE LA EMPRESA

1. ESTRUCTURA DEL CAPITAL

RESPUESTA	SI			NO		
	Nacio-nal	Mixta Extran-jera	Total	Nacio-nal	Mixta Extran-jera	Total
Grande				3	1	4
Mediana	1		1	1		1
Total	1		1	4	1	5

2. ESTATUS DENTRO DEL PPQ

SI			NO		
Produc-tor	No pro-ductor	Total	Produc-tor	No pro-ductor	
			3	1	
1		1	1		
1		1	4	1	

3. DIVERSIFICACION DE PRODUCCION

RESPUESTA	SI			NO		
	Mono Prod.	Divers.	Total	Mono Prod.	Divers.	Total
Grande					4	4
Mediana		1	1	1		1
Total		1	1	1	4	5

4. EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

SI			NO		
Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	Total	Con exp. PPQ	Sin exp. PPQ	
			2	2	
1		1		1	
1		1	2	3	

/las estipulaciones

las estipulaciones del programa y los efectos de la Decisión 24 habían dificultado la situación. El único cambio observado en relación con el mejoramiento del poder negociador fue la eliminación de algunas de las limitaciones de los mercados de exportación implícitas en los contratos de tecnología.

Aunque se excluyó de esta pregunta a la mayoría de las filiales extranjeras de propiedad mayoritaria, muchas expresaron interesantes opiniones sobre la materia. En especial, sugirieron que el mercado ampliado contenido en el programa petroquímico no era lo bastante significativo ni estaba funcionando lo suficientemente bien como para inducir a la transformación de las empresas extranjeras interesadas. Tres subsidiarias exportaban a los países andinos (sin márgenes de preferencia) precisamente por que el programa petroquímico no funcionaba bien y no se había puesto en práctica en todos los países miembros. Sólo cuando se establezca el margen de preferencia de las empresas mixtas y de los productores regionales mejorará el poder negociador de éstos frente a las empresas transnacionales. Entretanto es evidente que para las empresas participantes los resultados prácticos de las estipulaciones del programa petroquímico y de los efectos de la Decisión 24 en materia de poder negociador frente a las empresas transnacionales han sido muy reducidos.

Las opiniones de los industriales participantes y de los interesados sobre la legislación subregional que reglamenta los vínculos con las empresas transnacionales podrían resumirse como sigue:

- una leve mayoría de industriales estiman que los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras y la tecnología no son adecuados, principalmente porque son demasiado rígidos, no estimulan el capital extranjero necesario y porque el requisito de transformación de las empresas extranjeras no es realista. No obstante, una minoría de las empresas opina que de hecho la Decisión 24 constituye el espíritu del programa de integración andina y que el control y la transformación son partes integrantes de este programa;

- las empresas estaban divididas respecto de sus preferencias por los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras de la tecnología o por las disposiciones previas vigentes en Colombia. Las empresas nacionales preferían los mecanismos subregionales porque antes faltaba claridad, mientras que las empresas con participación de capital extranjero se pronunciaban por las disposiciones nacionales previas debido a que no existía el requisito de transformación y en general, a que eran menos restrictivas;

- en lo que toca a los efectos de la Decisión 24 en la afluencia

algunas empresas expresaron que la Decisión 24 había tenido efectos positivos, más que nada dado que las estadísticas u otras clases de información habían demostrado que las inversiones extranjeras directas habían seguido aumentando;

- en lo que toca al papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras, dos tercios de las empresas, principalmente aquellas con participación de capital extranjero, expresaron opiniones contrarias a una reglamentación activa en la materia. Estas empresas sugirieron que la Decisión 24 debería aplicarse en forma flexible y contemplar excepciones y que el gobierno sólo debería establecer las pautas generales de política. Un tercio de las empresas estimaron que la Decisión 24 representaba el papel correcto que le correspondía al gobierno en esta materia;

- en lo que respecta al papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de la transferencia de tecnología, las opiniones de las empresas estuvieron divididas. La mitad de las partidarias de una reglamentación activa deseaban que se garantizara la asimilación de la tecnología dentro de plazos fijos. La otra mitad deseaba que el gobierno desempeñara un papel pasivo y se limitara a establecer las pautas principales de política. La participación de capital extranjero no era la variable clave en este caso;

- sólo una empresa estimó que su poder negociador con las empresas transnacionales había mejorado por la aplicación del programa petroquímico y por los efectos de la Decisión 24. A la mitad de la muestra no se le formuló la pregunta por tratarse de subsidiarias extranjeras o empresas de propiedad mayoritaria extranjera. De todas formas, ello significa que cinco empresas no han mejorado su situación negociadora. Dos empresas llegaron al extremo de expresar que ahora sus negociaciones serán <u>más</u> difíciles. En este sentido, las firmas nacionales que operan en el programa petroquímico habían obtenido pocas ventajas.

Los cuadros 30, 31, 32, 33 y 34 ofrecen un análisis comparativo de las respuestas sobre las inversiones extranjeras y la tecnología clasificadas según tamaño de las empresas, vínculos externos, situación con relación al programa, diversificación de la producción y exportaciones de productos asignados. Las columnas 3 y 5 de los cuadros indican la composición porcentual de cada factor. Pese a que la muestra es bastante pequeña se pueden derivar conclusiones importantes de los datos reunidos.

Cuadro 30

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN TAMAÑO DE LA EMPRESA

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	No aplicable 6	Total
A. Empresas grandes (N = 7)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	7	3	43	4	57	-	7
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	7	4	57	3	43	-	7
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	7	2	29	5	71	-	7
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	7	3	43	4	57	-	7
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	7	4	57	3	43	-	7
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	4	-	-	4	100	3	7
B. Empresas medianas (N = 5)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	5	2	40	3	60	-	5
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	5	2	40	3	60	-	5
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	5	1	20	4	80	-	5
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	5	1	20	4	80	-	5
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	5	2	40	3	60	-	5
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	2	1	50	1	50	3	5
C. Todas las empresas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	5	42	7	58	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	6	50	6	50	-	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	12	3	25	9	75	-	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	4	33	8	67	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	6	50	6	50	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	1	17	5	83	6	12

/Cuadro 31

Cuadro 31

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN IED

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	No aplicable 6	Total
A. Empresas con IED (N = 7)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	7	1	14	6	86	-	7
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	7	1	14	6	86	-	7
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	7	1	14	6	86	-	7
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	7	1	14	6	86	-	7
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	7	4	57	3	43	-	7
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	1	-	-	1	100	6	7
B. Empresas sin IED (N = 5)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	5	4	80	1	20	-	5
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	5	5	100	-	-	-	5
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	5	2	40	3	60	-	5
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	5	3	60	2	40	-	5
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	5	2	40	3	60	-	5
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	5	1	20	4	80	-	5
D. Todas las empresas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	5	42	7	58	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	6	50	6	50	-	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	12	3	25	9	75	-	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	4	33	8	67	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	6	50	6	50	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	1	17	5	83	6	12

/Cuadro 32

Cuadro 32

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN ESTATUS DENTRO DEL PPQ

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	No aplicable 6	Total
A. Empresas productoras de productos asignados (N = 8)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	8	4	50	4	50	-	8
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	8	5	63	3	37	-	8
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	8	2	25	6	75	-	8
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	8	4	50	4	50	-	8
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	8	5	63	3	37	-	8
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	5	1	20	4	80	3	8
B. Empresas no productoras de productos asignados (N = 4)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	4	1	25	3	75	-	4
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	4	1	25	3	75	-	4
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	4	1	25	3	75	-	4
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	4	-	-	4	100	-	4
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	4	1	25	3	75	-	4
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	1	-	-	1	100	3	4
C. Todas las empresas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	5	42	7	58	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	6	50	6	50	-	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	12	3	25	9	75	-	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	4	33	8	67	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	6	50	6	50	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	1	17	5	83	6	12

/Cuadro 33

Cuadro 33

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN DIVERSIFICACION DE LA PRODUCCION

	Número de respuestas 1	Respuestas sí	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	No aplicable 6	Total
A. Empresas monoproductoras (N = 3)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	3	1	33	2	67	-	3
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	3	1	33	2	67	-	3
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	3	-	-	3	100	-	3
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	3	1	33	2	67	-	3
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	3	-	-	3	100	-	3
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	1	-	-	1	100	2	3
B. Empresas con producción diversificada (N = 9)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	9	4	44	5	56	-	9
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	9	5	56	4	44	-	9
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	9	3	33	6	67	-	9
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	9	3	33	6	67	-	9
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	9	6	67	3	33	-	9
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	5	1	20	4	80	4	9
C. Todas las empresas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	5	42	7	58	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	6	50	6	50	-	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	12	3	25	9	75	-	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	4	33	8	67	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	6	50	6	50	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	1	17	5	83	6	12

/Cuadro 34

Cuadro 34

COLOMBIA: ANALISIS COMPARATIVO DE LAS RESPUESTAS SOBRE INVERSION EXTRANJERA Y TECNOLOGIA, SEGUN EXPORTACION DE PRODUCTOS ASIGNADOS

	Número de respuestas 1	Respuestas sí 2	$\frac{2}{1}$ x 100 3	Respuestas no 4	$\frac{4}{1}$ x 100 5	No aplicable 6	Total
A. Empresas que exportan productos asignados a/ (N = 6)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	6	2	33	4	67	-	6
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	6	3	50	3	50	-	6
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	6	1	17	5	83	-	6
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	6	2	33	4	67	-	6
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	6	4	67	2	33	-	6
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	3	1	33	2	67	3	6
B. Empresas que no exporten productos asignados (N = 6)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	6	3	50	3	50	-	6
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	6	3	50	3	50	-	6
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	6	2	33	4	67		6
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	6	2	33	4	67		6
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	6	2	33	4	67		6
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	3	-	-	3	100	3	6
C. todas las empresas (N = 12)							
1. Son apropiados los mecanismos subregionales	12	5	42	7	58	-	12
2. Los mecanismos subregionales son mejores que las disposiciones nacionales previas	12	6	50	6	50	-	12
3. El efecto de la Decisión 24 sobre Colombia es positivo	12	3	25	9	75	-	12
4. El gobierno debería reglamentar la inversión extranjera	12	4	33	8	67	-	12
5. El gobierno debería reglamentar la transferencia de tecnología	12	6	50	6	50	-	12
6. Ha aumentado el poder de negociar con las ET	6	1	17	5	83	6	12

a/ A los países miembros del PPQ.

/El cuadro

El cuadro 30, confeccionado de acuerdo con el tamaño de las empresas indica que este factor tiene cierta importancia en la determinación de las actitudes manifestadas. En general, las empresas de tamaño mediano tienden a tener una idea más negativa que la de las empresas grandes sobre los mecanismos subregionales que regulan las inversiones extranjeras y la tecnología. Sin embargo, las diferencias no son tan importantes ya que la muestra es relativamente pequeña. No obstante, las firmas de tamaño mediano tienen opiniones bastante más conservadoras acerca del papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de las inversiones extranjeras y la tecnología. Por lo tanto, el tamaño de las empresas explica en cierta medida las actitudes de las empresas en juego frente a la reglamentación de los vínculos con las empresas transnacionales.

El cuadro 31, confeccionado de acuerdo con los vínculos externos señala muy claramente que la participación de capital extranjero en una empresa es uno de los factores importantes que determina las opiniones de los ejecutivos de estas empresas. Las empresas con capital extranjero (de propiedad mayoritaria extranjera, en este caso) son muy contrarias a la reglamentación vigente sobre inversiones extranjeras y tecnología. En cambio, los puntos de vista de las empresas nacionales (incluida la empresa mixta de propiedad minoritaria extranjera) son mucho más positivos a este respecto. Esto no quiere decir en modo alguno que las empresas nacionales sean muy partidarias de la Decisión 24. Sin embargo, es evidente que la participación de capital extranjero en las diversas empresas petroquímicas determina de manera importante las opiniones sostenidas.

El cuadro 32, confeccionado según la situación frente al programa, demuestra en forma categórica que las cuatro empresas que se interesaban por la asignación petroquímica para la fabricación de fibras acrílicas y que nunca lograron entrar en producción, se cuentan entre las empresas que tienen conceptos más negativos acerca de todos los aspectos de los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras y la tecnología. Tres de estas firmas también tienen participación de capital extranjero, por lo que es evidente que las principales críticas a la Decisión 24 provienen de las empresas con participación de capital extranjero que han tenido experiencias desalentadoras con relación al programa petroquímico. La situación frente al programa es, por lo tanto, un factor importante para explicar las opiniones expresadas por las empresas petroquímicas respecto de la reglamentación de los vínculos con las empresas transnacionales.

El cuadro 33, que trata de la diversificación de los productos

opiniones más negativas sobre los mecanismos conexos, obviamente porque sus experiencias han sido desalentadoras. Sin embargo, hay que observar que la muestra es muy pequeña por lo que no puede considerarse demasiado significativa.

El cuadro 34, organizado de acuerdo con el estado de las exportaciones no ofrece muchas luces sobre las opiniones de las empresas petroquímicas. La única diferencia significativa de opinión entre exportadores y no exportadores de los productos asignados se refiere al papel que corresponde al gobierno en la reglamentación de la tecnología extranjera, en el sentido de que los primeros se inclinan a tener una idea mucho más favorable sobre la reglamentación activa.

De esta manera, el estado de las exportaciones sólo explica en pequeña medida las opiniones acerca de los mecanismos subregionales que reglamentan las inversiones extranjeras y la tecnología.

En síntesis, las actitudes hacia la reglamentación de los vínculos con las empresas transnacionales son bastante negativas. Es evidente que las empresas con participación de capital extranjero, las de tamaño mediano, las que optaron por mantenerse al margen del programa y los monoproductores más perjudicados por el programa son las empresas que tienen puntos de vista más negativos acerca de la reglamentación de la inversión extranjera y la tecnología. En general, las empresas petroquímicas están descontentas con la reglamentación existente.

Otro ángulo de investigación en el examen de los efectos de la programación, en función de los puntos de vista de los propios empresarios, es relacionar los cambios que tienen lugar en las empresas en materia de producción y exportaciones, con el programa petroquímico.

Pregunta 14: ¿Han cambiado las condiciones de producción de su empresa en los últimos años? De haber mejorado ¿a qué se debe?

	Han mejorado	Son iguales	Total
Número de empresas	11	1	12
Porcentaje	92	8	100

Al parecer, la situación de las empresas relacionadas con el programa petroquímico parece estar mejorando. Sin embargo, este mejoramiento es casi totalmente independiente del programa. En efecto, el factor individual más importante del mejoramiento de estas empresas ha sido, con mucho, el incremento de la demanda local. En esta materia, el programa petroquímico es un factor marginal y de muy escasa importancia, y sólo afecta a una empresa.

Razón del mejoramiento	Número de empresas Primera	Segunda menciones	Tercera	Promedio ponderado	Porcentaje
Aumento de la demanda interna	7	1	-	3.8	34.5
Mejoramiento de la calidad del producto	1	2	1	1.3	11.8
Mayor diversificación de la producción	1	2	-	1.2	10.9
Exportaciones fuera de los países de la región andina	-	2	2	1.0	9.1
Exportaciones no pertenecientes al programa, a los países del Grupo Andino	1	-	1	0.7	5.4
Exportaciones a través del programa petroquímico	-	1	-	0.3	2.7
Otras	1	2	2	1.5	13.6
No especificadas	-	1	5	1.2	10.9
Subtotal	11	11	11	11	100
No aplicable	1	1	1	1.0	
Total	12	12	12	12	100

Pregunta 15: ¿Han aumentado las exportaciones de su empresa en los últimos años? En caso afirmativo ¿por qué?

	Sí	No	Total
Número de empresas	4	8	12
Porcentaje	33	67	100

Sólo un tercio de las empresas aumentaron sus exportaciones. Los factores más importantes fueron, con mucho, los relacionados con la propia empresa. Sólo una empresa mencionó el programa petroquímico, pero de manera muy marginal. De esta manera, a juicio de los propios empresarios, el programa petroquímico prácticamente no ha influido en las exportaciones de estas empresas.

Razones del aumento de las exportaciones	Número de empresas Primera	Segunda menciones	Tercera	Promedio ponderado	Porcentaje
Factores relacionados con la empresa	4	3	1	3.2	80.0
Mejoramiento de la calidad del producto	2	-	-	1.0	25.0
Introducción de un producto nuevo (no relacionado con el programa petroquímico)	1	-	-	0.5	12.5
Otras	1	3	1	1.7	42.5
Factores relacionados con el Grupo Andino	-	-	1	0.2	5.0
Programa petroquímico	-	-	1	0.2	5.0

El análisis de las estadísticas oficiales del comercio permite demostrar la magnitud del intercambio en juego y los productos o rubros específicos incluidos. Estos datos adolecen de los mismos problemas señalados en el caso del programa metalmecánico, pese a lo cual pueden sacarse conclusiones importantes.

En 1976, los principales rubros de exportación del programa petroquímico sólo llegaron a cinco, que probablemente representan casi todas las exportaciones del programa correspondientes a ese año. No obstante, es evidente que las estadísticas oficiales existentes acerca del comercio son inadecuadas para hacer un buen análisis de las exportaciones colombianas generadas por el programa petroquímico. Hay cifras reales del comercio hasta 1975, año en que se aprobó el programa, pero en Colombia, Perú y Venezuela no se aplicó hasta 1976. De esta manera, los datos correspondientes a 1974 y 1975 indican el comercio establecido pero no la utilización del margen de preferencia. Respecto del año 1976 los únicos datos disponibles corresponden a las licencias de exportación (INCOMEX) y no al comercio real (DANE). Por lo tanto, necesariamente se manejan aproximaciones. Además, Chile se retiró del programa petroquímico en octubre de 1976 y no se puede distinguir el período anterior a este retiro en función del número de licencias de exportación autorizadas. Finalmente, el programa no se ha aplicado en Ecuador ni en Bolivia por lo que los exportadores colombianos no tienen margen de preferencia en esos países, y ello significa que en Colombia las empresas extranjeras pueden exportar a Ecuador y Bolivia sin un trato diferente a las empresas mixtas o nacionales. Todas estas limitaciones hacen difícil evaluar las exportaciones del programa desde Colombia, pese a lo cual el cuadro 35 ofrece los datos pertinentes.

Debe quedar de manifiesto, como en el caso del programa metalmecánico, que los comentarios que siguen sobre las principales exportaciones colombianas de los productos asignados no constituyen de manera alguna una evaluación comparativa de las ventajas que ha obtenido Colombia del programa en relación con otros países miembros participantes. Las observaciones tampoco entrañan conclusiones concretas acerca de las ventajas relativas de las asignaciones compartidas entre los países miembros. Para ello, habría que llevar a cabo un estudio independiente referido simultáneamente a todos los países del programa. Los comentarios que ofrece el presente trabajo se refieren únicamente a la situación y perspectivas de las principales exportaciones colombianas de productos asignados y las dificultades con que se ha tropezado en cada caso.

Cuadro 35

COLOMBIA: EXPORTACIONES PRINCIPALES DE PRODUCTOS ASIGNADAS POR EL PPQ, A PAISES MIEMBROS, 1976

(En dólares)

Orden	Producto asignado	NABANDINA	1974 DANE	1974 INCOMEX	1975 DANE	1975 INCOMEX	1976 INCOMEX	1976 Mercados (porcentaje)	Estatus del productor
			(antes de la vigencia del PPQ)						
1.	Negro de humo	28.03.00.00	2 062 238	2 257 430	1 819 887	1 804 974	2 207 267	P(64), Ch(22) E(12), B(2)	EE, EE
2.	Epsilon caprolactama	29.35.11.01	2 102 995	2 520 000	1 731 475	1 988 750	1 722 474	V(93), Ch(7)	EN a/
3.	Cloroacetato polivinil	39.02.07.00	-	-	145 816	147 413	242 863	V(65), E(35)	EM, b/ EN
4.	Anhídrido ftálico	29.15.21.04	-	-	20 591	20 716	182 810	P(67), E(29), Ch(4)	EE, EN
5.	Dicloruro etileno	29.02.01.07	-	-	-		25 000	V(100)	EM b/
	Total		4 165 233	4 777 430	3 717 769	3 961 853	4 380 414		7 Empresas

Fuentes: DANE, Anuario de Comercio Exterior, 1974 y 1975.
INCOMEX, Archivos.

Nota: DANE = Corresponde a cifras reales de comercio.
INCOMEX = Corresponde a cifras de licencias aprobadas de exportación.
EE = Empresa extranjera.
EM = Empresa mixta.
EN = Empresa nacional

a/ Véase nota a/ en la página .
b/ La misma empresa.

/El principal

El principal rubro de exportación del programa parece ser el negro de humo. Los dos productores son filiales de empresas transnacionales con base en los Estados Unidos. De acuerdo con lo expresado por una de las empresas entrevistadas, el contenido local del producto es muy alto. Los principales mercados del programa fueron Perú, Chile, Ecuador y Bolivia. Como los dos productores colombianos son empresas extranjeras, sus exportaciones no pueden disfrutar del margen de preferencia del programa. Sin embargo, éste de ningún modo se aplicaba en Chile, Ecuador y Bolivia. Cuando Chile se retiró del programa petroquímico, lo más probable es que se haya reemplazado por el margen de preferencia mínimo establecido en el acuerdo de complementación previo, que es el número 6. En el caso de Chile esto efectivamente podría reducir el margen de 30 a 25 puntos, lo que significaría que las empresas extranjeras de Colombia que producen productos asignados con arreglo al acuerdo de complementación tendrían una preferencia. En lo que toca a Ecuador y Bolivia, como ninguno de estos países ha puesto en ejecución el programa, la falta de margen de preferencia de las empresas extranjeras que exportan desde Colombia no debería perjudicar sus operaciones. De esta manera, dadas estas circunstancias especiales no resulta sorprendente que en el caso de Colombia la exportación más importante del programa sea una efectuada por empresas extranjeras, al parecer en contraposición a las normas y reglamentos del programa. Las empresas han aprovechado la no aplicación de los requisitos del programa. Lo que podría oscurecer el horizonte de los productores colombianos es que tanto Venezuela como Perú producen negro de humo, pese a que este último país recién está probando su nueva planta. Esto probablemente significaría que al ponerse en práctica el programa en todos los países miembros las empresas extranjeras de Colombia competirán con los productores nacionales de Venezuela y Perú que disfrutarán de un margen de preferencia apreciable. En síntesis, de hecho, los dos productores colombianos podrían tener que confrontar un mercado de exportaciones desfavorable en la subregión, a menos que estén dispuestos a transformarse en empresas mixtas o nacionales.

La exportación que sigue en importancia dentro del programa es el epsilon-caprolactama. El productor colombiano es una empresa conjunta colombo-venezolana con pequeña participación de capital de una empresa transnacional holandesa. De acuerdo con los datos de INCOMEX, en 1976 los únicos dos mercados del programa fueron Venezuela y Chile. Según el programa, el productor colombiano disfruta de un margen de preferencia de 30 puntos en todos los países miembros, salvo Ecuador con quien comparte la asignación. Al retirarse Chile, el margen de preferencia

Resulta significativo que las dos exportaciones más importantes de productos asignados son rubros asignados a Colombia en 1968 de conformidad con el acuerdo de complementación número 6. Esto demuestra claramente la importancia de la estabilidad de las asignaciones para que puedan realizarse las inversiones necesarias con un riesgo razonable.

La tercera exportación más importante en 1976 fue el cloracetato de polivinil (PVC). Lo producen dos empresas, una mixta con participación minoritaria de capital de una transnacional estadounidense y la otra nacional. Los principales mercados del programa han sido Venezuela y Ecuador, pese a que se estaban realizando exportaciones a Perú. El retiro de Chile del programa representó la pérdida de un mercado potencial, pero al mismo tiempo constituirá una ventaja apreciable sobre un competidor extranjero con base en Chile (la Dow Chemical Co.) siempre y cuando se hagan operativos los requisitos del programa. Los principales problemas que se le plantean a estas empresas colombianas son: a) el producto está asignado a todos los países, lo que en este caso no da lugar a ventajas sustanciales para los productores existentes a corto plazo; b) a uno de los productores le fracasó una empresa conjunta en Ecuador; c) un productor tuvo dificultades con la aplicación del margen de preferencia en Venezuela; d) había cierta preocupación por el dumping en la subregión, utilizado por la filial extranjera establecida en Chile; e) hay competidores establecidos tanto en Perú como en Venezuela, pese a que en este último país la planta aún está en estado de prueba.

La exportación del programa que ocupa el cuarto lugar en importancia es el anhídrido ftálico que se asignó a todos los países miembros. Los productores de Colombia son una filial extranjera, que acaba de asociarse con una de las principales empresas transnacionales de petróleo, y una empresa nacional. Los principales mercados del programa han sido Perú y Ecuador. Uno de los problemas especiales señalados por la empresa extranjera era que, a diferencia de las demás empresas extranjeras petroquímicas de Colombia, tiene que competir directamente con el productor nacional. La empresa conjunta propuesta entre los dos productores fracasó y esta empresa extranjera decidió instalar su propia planta en forma independiente. Al respecto, la empresa estima que se encuentra en una situación desventajosa para negociar frente al gobierno colombiano, y la transformación de la empresa en empresa mixta o nacional ha resultado difícil. Los principales problemas confrontados por ambos productores han sido la complicación de los aranceles entre los precedentes de la ALALC y los requisitos del programa; el organismo comercializador estatal del Perú;

En quinto lugar de importancia posiblemente haya que situar el dicloruro de etileno, que se asignó a todos los países miembros. El productor colombiano es una empresa mixta de propiedad minoritaria extranjera. El principal mercado del programa parece ser Venezuela, donde actualmente una empresa nacional se encuentra probando su nueva planta. También hay una planta establecida en Perú y se piensa instalar una en Ecuador. Por lo tanto, lo más probable es que esta signación nunca se convierta en una exportación importante del programa.

No hay duda que en lo que respecta al programa petroquímico, el número de empresas colombianas que efectúan exportaciones es muy reducido. En total, hay tres empresas extranjeras medianas, una mixta grande, una nacional grande y dos nacionales medianas. Según los datos de INCOMEX, los dos primeros rubros de exportación representan el 90% de las exportaciones totales del programa. El principal rubro de exportación, el negro de humo, producido por dos empresas extranjeras, podría tener perspectivas más bien limitadas en materia de exportaciones cuando el programa petroquímico esté plenamente en operación, a menos que las empresas se transformen. La exportación que le sigue en importancia, el epsilon-caprolactama, producido por una empresa conjunta colombo-venezolana parece tener mejores perspectivas de exportación después de haber iniciado e interrumpido varias veces la producción.

En resumen, el aspecto comercial del programa petroquímico en Colombia parece más bien problemático y limitado. Las principales exportaciones se concentran en un número reducido de rubros que de todas formas tenían mercados establecidos. El programa petroquímico ha dado escasos resultados, sea en materia de inversiones o de exportaciones nuevas. Las plantas que se están instalando en otros países miembros harán aún más difícil las exportaciones de las empresas colombianas establecidas, al menos en lo que toca a las asignaciones compartidas. En Colombia, se nota mucho la presencia de las empresas transnacionales en las asignaciones del programa y el funcionamiento de éste en los últimos dos años ha contribuido poco o nada a alterar o disminuir tal presencia. En general, los efectos del programa petroquímico en Colombia han sido escasos o nulos y muy poco ha cambiado en lo que toca a las operaciones de las empresas transnacionales relacionadas con el programa.

V. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA PROGRAMACION SECTORIAL ANDINA: DIEZ CASOS EN COLOMBIA

De los capítulos anteriores se desprende claramente que las vinculaciones con empresas transnacionales constituyen una importante característica de las empresas ligadas a ambos programas sectoriales en Colombia. Resulta igualmente evidente que la modalidad dominante de estas vinculaciones es distinta para ambos programas. En el programa metalmecánico, predominan los contratos de tecnología y en el petroquímico la participación del capital extranjero.

En general los autores de estudios sobre empresas transnacionales tienden a tratar a éstas como un grupo identificable de enormes empresas caracterizadas por un conjunto más o menos homogéneo de normas de comportamiento. En este estudio se ha supuesto a priori que, a pesar de haber muchos rasgos de comportamiento que son comunes a todas las empresas transnacionales, en el plano de cada empresa el comportamiento tiene muchos rasgos propios. En este capítulo se presentarán diez casos de empresas transnacionales vinculadas a la programación en Colombia, con el fin de poner a prueba dicho supuesto.

A fin de comprender el diferente comportamiento de las diez empresas transnacionales, éstas deben ponerse dentro del marco de los programas sectoriales. Esencialmente, intentamos explicar cómo estas empresas se han adaptado - o han dejado de adaptarse - a los programas.

Por su misma naturaleza, la programación sectorial crea condiciones de privilegio en los mercados de los productos al asignarlos a un país en particular, o a un pequeño grupo de países y protegerlo con una barrera arancelaria común hacia terceras naciones. En general, existe en cada uno de los países con asignaciones un grupo pequeño de productores, y el acceso al mercado subregional no cambia mayormente esta situación. Actualmente hay 54 empresas que producen 36 rubros distintos en el programa metalmecánico, lo que quiere decir, grosso modo, 1,5 empresas por cada rubro. Estas condiciones de privilegio son las que crean el marco de negociación entre empresas nacionales y transnacionales dentro del contexto andino. De acuerdo con los términos de la Decisión 24 y de los programas mismos, en este contexto las empresas extranjeras no pueden gozar de los beneficios del mercado subregional ni tampoco utilizar el margen de preferencia de los programas sectoriales sin antes acceder a transformarse en empresas mixtas. Esto representa una limitación efectiva de las modalidades de participación de las

o bien iii) a una combinación de las dos primeras.28/ Así, las empresas transnacionales que deseen gozar de estas ventajas deben entrar en negociaciones con productores privados o públicos, dentro de los límites fijados por las pautas del grupo andino. Dichas negociaciones determinan en lo sucesivo en forma esencial la distribución de beneficios entre empresas transnacionales y productores mixtos o nacionales.

Existe mucha documentación que corrobora la idea de que las empresas transnacionales ingresaron a los mercados protegidos de los países del tercer mundo en condiciones oligopólicas y obteniendo ganancias del mismo carácter. Esta afirmación suele ir apoyada por una gran cantidad de estudios de la concentración industrial y del capital extranjero en el plano sectorial. Dicha información resulta útil en general; sin embargo, su aplicación a casos concretos no produce grandes resultados. Este capítulo analizará diez casos en el plano de los mercados de cada producto en particular, en vez de hacerlo por sectores o subsectores.

Al estudiar estos casos se ha hecho evidente que son muy numerosos los factores que influyen en cado uno. Sin embargo, existe un grupo de factores que en general resultan comunes en todos los esquemas. Son los siguientes:

i) la existencia de una posición oligopólica dentro del mercado del producto en el plano mundial, de la subregión andina y de Colombia;

ii) el funcionamiento de la asignación de productos - su definición (específica o por grupo de productos; número de países asignados a cada producto) y su ejecución (necesidades del programa);

iii) el funcionamiento del programa - su definición (asignaciones, márgenes de preferencia, etc.) y su ejecución (participación de los países miembros, etc.);

iv) condiciones de la empresa productora (extranjera, mixta o nacional, y fuentes de tecnología);

v) características de la empresa productora (empresa establecida o nueva empresa; producción diversificada o especializada; importancia del programa sectorial; exportaciones extra-regionales o subregionales, etc.);

vi) características de la empresa transnacional interesada (tamaño, número y ubicación de sus filiales, especialización, etc.);

vii) ubicación de la empresa transnacional dentro de América Latina y características oligopólicas de los diversos mercados de la región;

viii) prácticas normales de la empresa transnacional (participación de capital, sea ésta subsidiaria, de mayoría o de minoría; licencias, etc.).

Esta enumeración de factores no pretende ser exhaustiva, pero contiene aquellos de mayor importancia para el examen de los casos que figuran a continuación.

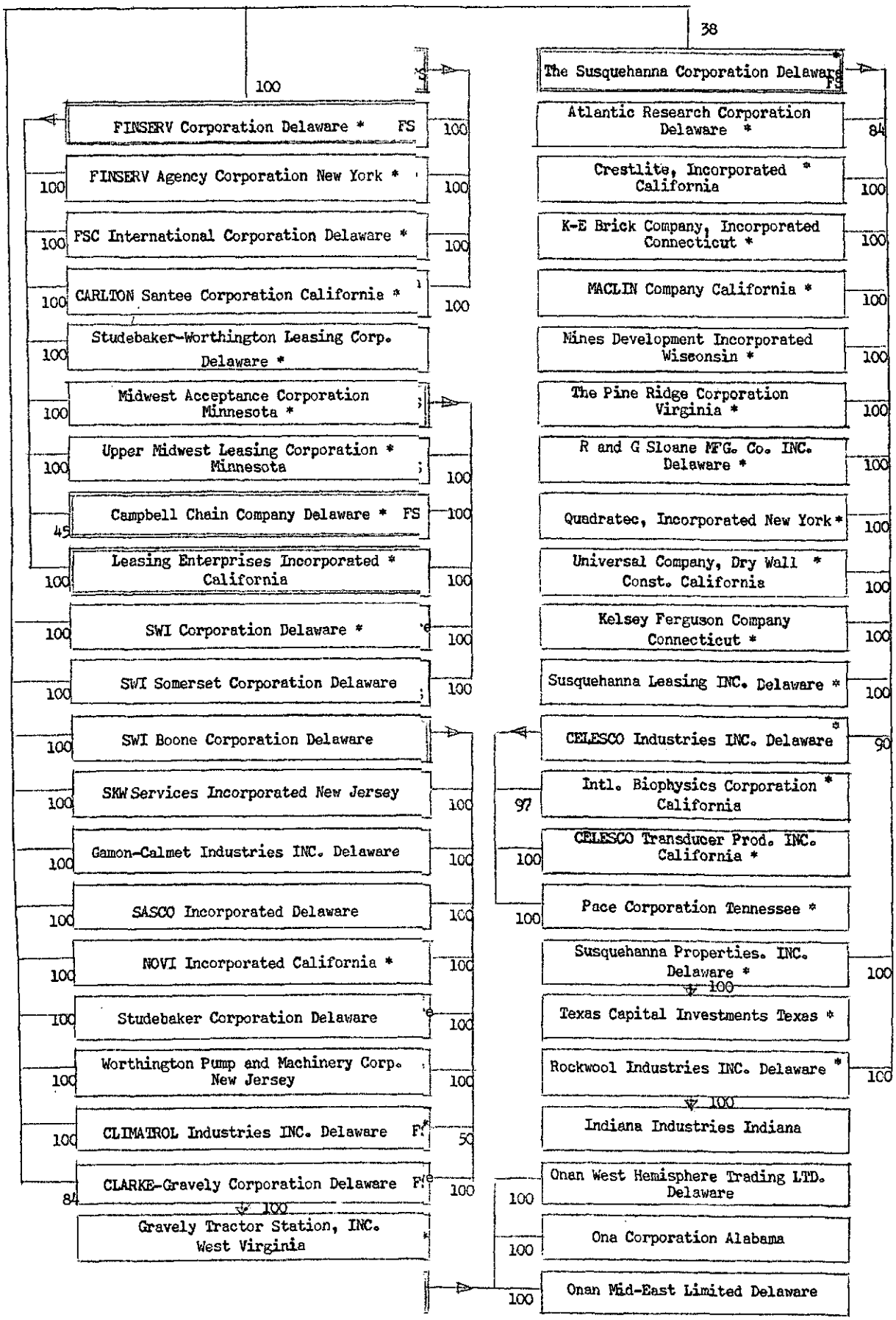
Los diez casos aquí estudiados ponen en evidencia varios rasgos de las condiciones oligopólicas de los mercados de productos. Los casos señalan por qué algunas empresas transnacionales no se han adecuado de hecho a las pautas andinas; el marco general en que se produjeron casos particulares de adaptación a dichas pautas, y las modalidades de cada caso. Esta información se hace necesaria para lograr que el marco de negociaciones se haga más favorable para los productores mixtos y nacionales, y también para garantizar que la mayor parte de las ganancias de la programación sectorial sean obtenidas por ciudadanos de los países del grupo andino, en cumplimiento de los objetivos del Acuerdo de Cartagena.

Los diez casos seleccionados presentan las siguientes características: i) seis casos son del programa metalmecánico, y cuatro del programa petroquímico; ii) tres casos se refieren a filiales extranjeras de empresas transnacionales, uno a una filial extranjera de una empresa transnacional que también tiene contratos de tecnología con otras firmas del país, dos casos de firmas del país con participación minoritaria de capital extranjero y con contratos de tecnología, y cuatro casos de simples contratos de tecnología; iii) tres casos tratan de firmas nuevas y siete de firmas establecidas; iv) siete empresas exportan asignaciones del programa a países miembros, mientras que tres no han realizado todavía tales exportaciones; y v) nueve de los diez casos corresponden a empresas vinculadas a empresas transnacionales con sede en los Estados Unidos.

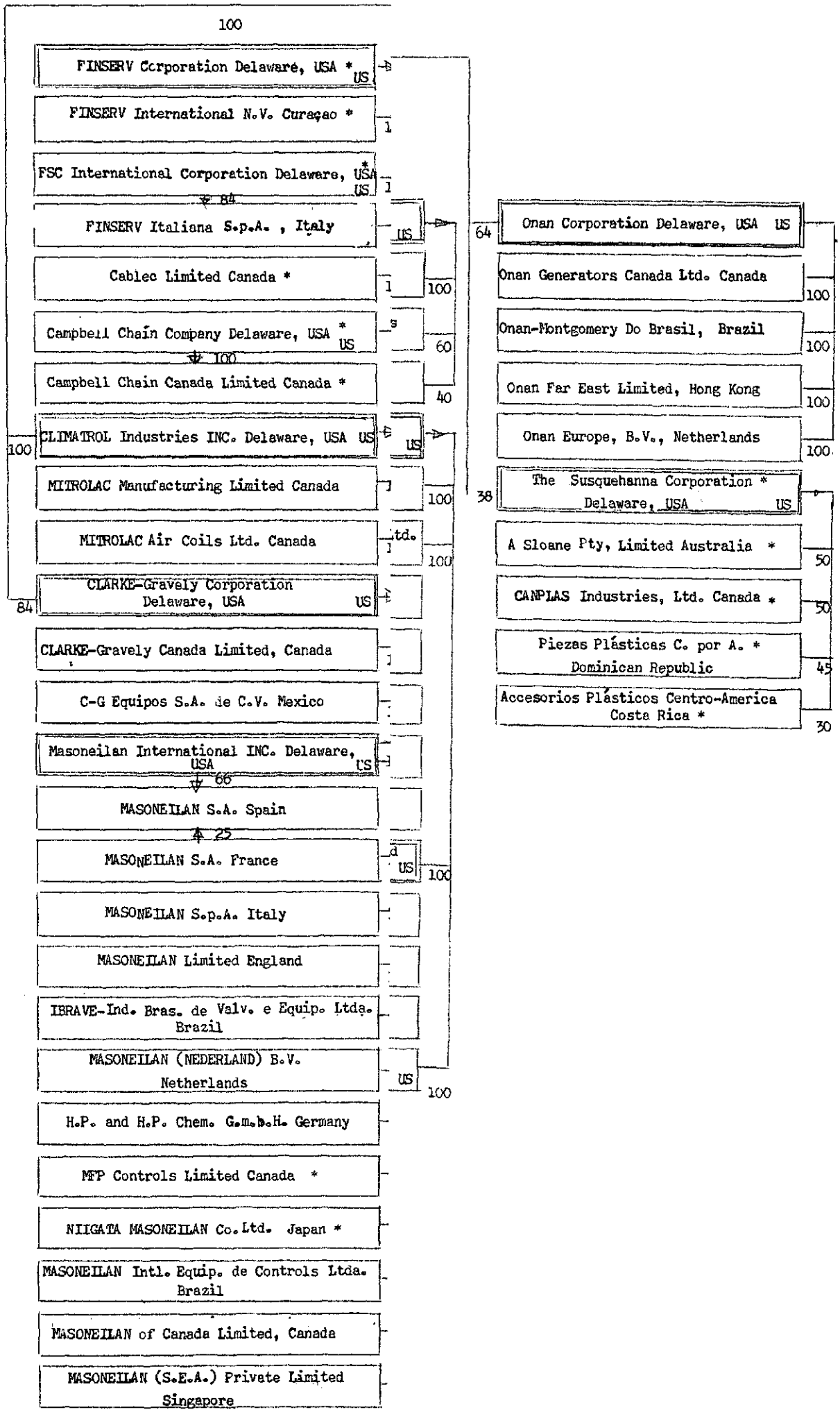
Primer caso: Studebaker-Worthington Inc.

El primer caso es el de una gran empresa transnacional con una filial que produce en Colombia bombas centrífugas; éstas son un producto asignado del programa metalmecánico. La asignación de bombas fue compartida inicialmente con Chile y el Perú. Para comprender el papel de la filial dentro del programa se hace necesario esbozar la estructura corporativa dentro de la cual funciona dicha filial.

La Studebaker-Worthington Incorporated es una gran empresa



FS = Has Foreign Subsidiaries. * Subsidi



US = Listed beforehand under US-based operat

la de Equipos de Procesos y la de Productos Industriales y de Consumo. La División de Equipos de Proceso se compone de cinco compañías filiales principales, que proporcionan equipos a las industrias de elaboración de materias primas y a las industrias energéticas, y dio origen al 55% del total de ventas consolidadas de la Studebaker-Worthington durante 1975. La División de Productos Industriales y de Consumo comprende asimismo cinco filiales principales, con escasa especialización, que dieron origen al 45% del total de ventas consolidadas de la empresa principal durante 1975. El cuadro 36 muestra las características de los principales componentes de la empresa. Las columnas 1 a 5 corresponden a la División de Equipos de Proceso, mientras que las columnas 6 a 10 se refieren a la División de Productos Industriales y de Consumo.

Otras actividades comerciales de la Studebaker-Worthington son el financiamiento, el arrendamiento y la venta de equipos, las operaciones relacionadas con bienes raíces y los servicios financieros, de seguros, administrativos y otros entre compañías (Finserv Corporation). Durante 1975, Studebaker-Worthington se estaba deshaciendo de dos de sus principales filiales, Susquehanna Corporation y Pasco Incorporated. Otras entidades, entre las cuales figuraban Gamon-Calmet, ciertas filiales de Finserv Corporation y Peterco, una filial brasileña, también estaban en proceso de liquidación.

La Studebaker-Worthington Inc. es uno de los mayores productores de bombas del mundo. En cuanto a ventas, ocupaba en 1975 entre las empresas con sede en Estados Unidos el lugar 149,29/ tiene un amplio sistema de filiales y compañías asociadas en América Latina.

De la información anterior se pueden obtener varios rasgos de las operaciones latinoamericanas de la Studebaker-Worthington y el marco dentro del cual se desempeña la filial productora de bombas centrífugas en Colombia:

- la parte más importante de la presencia del grupo Studebaker-Worthington en América Latina se concentra en Brasil;

- la filial colombiana, productora de bombas centrífugas y en menor medida de compresoras, corresponde a Worthington Corporation-Worthington Pump Inc. componente del grupo Studebaker-Worthington;

- el grupo Studebaker-Worthington fabrica bombas centrífugas en otras partes de América Latina, principalmente en Brasil, Argentina y México;

Cuadro 36

STUDEBAKER-WORTHINGTON INC. (1975): CARACTERISTICAS DE LOS PRINCIPALES COMPONENTES DE LA EMPRESA

Porcentaje

	WORTHINGTON PUMP Inc. (100%) sede en Mountainside, New Jersey (1)	WORTHINGTON Compressors Inc. (100%0 sede en West Springfield, Mass. (2)	TURBODYNE Corp. (82%) sede en Minneapolis, Minnesota (3)	MASONEILAN International Inc. (78%) sede en Norwood, Mass. (4)	WORTHINGTON Service Inc. (100%) sede en Fairfield, New Jersey (5)	WAGNER Electric Corporation (88%) sede en Parseppow, New Jersey (6)	ONAN Corp. (64%) sede en Minneapolis, Minn. (7)	CLARKE-GRAVELY Corporation (84% sede en Mushegan Michigan (8)
I. Ubicación de las principales plantas								
Estados Unidos	4	2	3	2		8	2	2
Europa	11	5	-	5	No hay plantas;	-	-	1
Canadá	1	1	-	1	31 centros de servicios a través	1	-	-
Japón	1	-	-	-	del mundo	-	-	-
Africa	-	-	-	-		-	-	-
Asia	-	-	-	2 Singapur a/ Australia a/		-	-	-
América Latina	4 Argentina Brasil México Colombia	3 Brasil Argentina a/ Colombia a/	-	1 Brasil		-	1 Brasil	1 México a/
II. Principales productos	Bombas, eyectores, conmutadores plantas de tratamiento de aguas	Compresores de aire equipamiento de construcción herramientas	Turbinas de vapor turbinas a gas, unidades generadoras grandes motores industriales variadores de velocidad y controles	Válvulas automáticas de control instrumentos de control de nivel y de presión, reguladores de presión y válvulas de retención	Ingeniería, maquinado, pruebas, mantención y reparación de productos Worthington	Piezas de automóviles, frenos, piezas electrónicas y eléctricas	Motores, generadores, conectadores de carga	Equipos de mantención, tractores para prados y jardines
III. Total de ventas (porcentaje de vantas extranjeras)	US$ 174 054 000 (52%)	US$ 132 855 000	US$ 149 431 000 (50%)	US$ 102 169 000 (62%)	US$ 40 363 000	US$ 225 640 000	US$ 128 364 000 (25%)	US$ 64 995 00 (19%)
IV. Empleo total	7 000	3 600	2 820	3 000	700	5 550	2 285	1 121
V. Principales marcas registradas	WORTHINGTON	WORTHINGTON	Componentes, fabricados con licencia de BROWN - BOVERI Limitada Canadá	MASONEILAN CAMPLEX MINITORK	WORTHINGTON	WAGNER WAGNER - LOCKHEED TUNG - SOL	ONAN	CLARKE, CRAVELY

a/ Asociadas.

La filial colombiana productora de bombas centrífugas constituye una parte minúscula de la empresa Studebaker-Worthington (0.08% del total de las ventas y 0.3% del total de empleo) y una parte pequeña de la Worthington Corporation-Worthington Pump Inc., integrante del grupo (0.5% del total de las ventas y 1% del total del empleo). En este marco, queda claro que la filial colombiana desempeña un papel muy secundario dentro de la organización empresarial de la entidad matriz; sin embargo, podría desempeñar un papel estratégico en el programa metalmecánico, puesto que es la única planta Studebaker-Worthington dentro de la subregión.

La Worthington Colombiana S.A. se estableció en 1954 (se denominaba entonces Worthington Limitada) en calidad de representante de ventas de la Studebaker-Worthington. Más tarde inició su producción de bombas centrífugas y de compresoras. Ha logrado captar más de una tercera parte del mercado colombiano de dichas bombas, y exporta en pequeña escala a América Central. Esta empresa extranjera no ha firmado un acuerdo de transformación, por lo cual no puede hacer uso del margen de preferencia establecido para las exportaciones a otros países miembros por el programa metalmecánico.

Aparentemente, la premisa inicial y las circunstancias reales de esta asignación dentro del programa pueden servir para explicar parcialmente el porqué de las dudas de la Studebaker-Worthington en relación con dicho programa metalmecánico. En primer lugar, el mercado de bombas centrífugas de Colombia presenta características oligopólicas, y Worthington Colombiana S.A. es su principal productor. La empresa parece tener una escala adecuada al mercado nacional. En 1973, cuando las autoridades del programa metalmecánico verificaron la producción de bombas centrífugas por parte de la Worthington Colombiana, también lo hicieron con tres productores de Chile, dos del Perú y otros dos productores colombianos. De ello se desprende, aparentemente, que la Studebaker-Worthington se vio ante la alternativa de: a) transformar su filial en una empresa mixta (lo que significa pérdida de su control) a cambio de beneficios inciertos provenientes del mercado subregional, o b) mantener su control sobre la filial colombiana y su predominio dentro del mercado nacional. Evidentemente, la segunda alternativa pareció más segura, y la empresa se mantuvo en actitud expectante.

De hecho, parece haber existido cierta incertidumbre en cuanto a la aplicación de los requisitos del programa o a su cumpli-

condición necesaria. En segundo lugar, la inestabilidad de los miembros del programa es también un serio problema. La salida de Chile, junto con la próxima incorporación de Venezuela, producen complicaciones dentro del proceso decisorio de las empresas. En este sentido, la posición de la Studebaker-Worthington fue inteligente en relación con su propio interés. En este caso, el factor oligopólico del mercado local, más seguro, resultó ser más importante que la atracción de un mercado subregional incierto que contaba con muchos productores incorporados a la exportación, y que exigía además una transformación de la empresa.

Segundo y tercer casos: Phillips Petroleum Company y Cabot Corporations

El segundo y el tercer caso se refieren a dos empresas transnacionales, ambas con una filial, que en Colombia producen negro de humo, producto asignado del programa petroquímico. En dicho programa, este producto, asignado originalmente a Colombia y Perú en virtud del acuerdo de complementación Nº 6, se extendió luego a Venezuela.

La Phillips Petroleum Company, constituida legalmente en el estado de Delaware y con sede en Bartlesville, Oklahoma, es una compañía petrolera plenamente integrada, con operaciones a nivel mundial destinadas a la exploración y el desarrollo de los recursos naturales y a la transformación de estos recursos en combustibles y productos químicos. La Cabot Corporation, constituida legalmente en el estado de Delaware y con sede en Boston, Massachussets, es una empresa controlada por una familia y dedicada a la producción y venta de energía, bienes de capital y productos intermedios para la industria química y del petróleo. Las operaciones mundiales de cada una de estas empresas figuran en los gráficos 2 y 3.

Interesa recordar algunas características de estas empresas como indicadores de su dimensión, tanto absoluta como relativa. El cuadro 37 indica cuál es su composición organizativa, según sus ventas. El cuadro 38 da una visión comparativa de diversos aspectos de las empresas. De esta información se desprende claramente que ambas son, en términos absolutos, empresas de grandes dimensiones, y que la Phillips es más de diez veces más grande que la Cabot. En 1976, de acuerdo con sus ventas, la Phillips era la empresa número 24 de los Estados Unidos, y la Cabot la número 389. 30/

Dentro del campo que interesa - el del negro de humo - la Phillips no presenta una diferencia de dimensión tan grande respecto de la Cabot. Mundialmente (sin considerar los países socialistas) existen siete principales productores de negro de humo: cuatro

US-Based Opera

100	Alamo Chemical Company Delaware, USA.
100	American Fertilizer and Chemical Co. Delaware, USA.
100	American Thermoplastics Corporation Delaware, USA.
100	Applied Automation, INC. Delaware, USA.
49	Kenai LNG Corporation * Delaware, USA.
100	Petroleum Terminal Company Delaware, USA.
80	PHILLIPS Fibers Corporation Delaware, USA.
49	PHILLIPS Gas Supply Corporation * Delaware, USA.
100	PHILLIPS Marketing Properties, INC. Delaware, USA.
100	PHILLIPS Natural Gas Company Delaware, USA
51	PHILLIPS Pacific Chemical Company Delaware, USA.
100	PHILLIPS Pipeline Company Delaware, USA.
100	PHILLIPS Products Co., INC. Delaware, USA.
49	Powder River Corporation * Delaware, USA
100	Pyramid Oil Company Michigan, USA
100	Revonah Spinning Mills Pennsylvania, USA.
100	Sealright Co., INC. Delaware, USA.
100	H.P. Smith Paper Co. USA
100	Wall Tube and Metal Products Co. New Jersey, USA
100	PHILLIPS Coal Company Nevada, USA
100	PHILLIPS Puerto Rico Core INC. Delaware USA
100	PHILLIPS Paraxylene, INC. Delaware, USA
100	Lee and Pomeroy Oil Company Florida, USA

100	ARCTIC LNG Transportation Company Liberia *
100	CALATRAVA Petroquímica S.A. Spain *
100	COCHIN Refineries Limited India *
100	PHILLIPS Carbon Black Limited India *
100	PHILLIPS Petroleum International France France,
100	Plasticos Vanguardia S.A. Spain *
100	Polar LNG Shipping Corporation Liberia *
100	Walton Insurance Limited Bermuda
100	PHILTANKERS INC. Liberia
100	Multinational Gas and Petrochemical Co. Liberia
100	PHILLIPS Petroleum International Corp. Panama
100	International Petroleum Sales INC. Panama
100	PHILLIPS Sixty-Six Pty. Limited Australia
100	PHILLIPS Carbon Black Co. (Pty.) Limited South Africa *
100	PHILLIPS Carbon Black Italiana S.p.A. Italy *
100	PHILLIPS Petroleum International A.G. Switzerland
100	PHILLIPS Petroleum Intl. Benelux, Belgium
100	PHILLIPS Petroleum Intl. G.m.b.H. Germany
100	PHILLIPS Petroleum Intl. INC. Panama
100	PHILLIPS Petroleum Intl. LTD. Japan
100	PHILLIPS Petroleum Intl. S.p.A. Italy

49 ← 43.5

49 → 26.4

45

30

50

49

51

Chart 3

CABOT CORPORATION
DELAWARE, USA
Shareholding: 45% Cabot Family (30 September 1976)

Total Sales (net): US$ 4
% Foreign:
Total Assets: US$ 5
Total Employment:
Rank Fortune 1976:

US - Based Operations

- 100 — Eastern Energy Corporation, Delaware, USA
- 100 — Distrigas Corporation, Delaware, USA
- 100 — Distrigas of Massachusetts Corp., Delaware, USA
- 100 — Coastal Cryogenics, Inc., Delaware, USA
  - 100 — Coastal Cryogenics Tankship Corp., Delaware, USA
- 100 — Appalachian Exploration and Devt. Inc., Delaware, USA
- 100 — Cabot Alloys Europe Ltd., Delaware, USA
- 100 — Cabot Interamerica, Inc., Delaware, USA
- 100 — Cabot Oil and Gas Corporation, Delaware, USA
- 100 — Cabot Producing Corporation, Delaware, USA
- 100 — E-A-R Corporation, Delaware, USA
- 100 — Industrial Gas Corporation, Delaware, USA
- 100 — Pampa Properties Corporation, Delaware, USA
- 100 — Tull Aviation Corporation, Delaware, USA
- 100 — Cabot International Capital Corp., Delaware, USA

Foreign - Based Operations

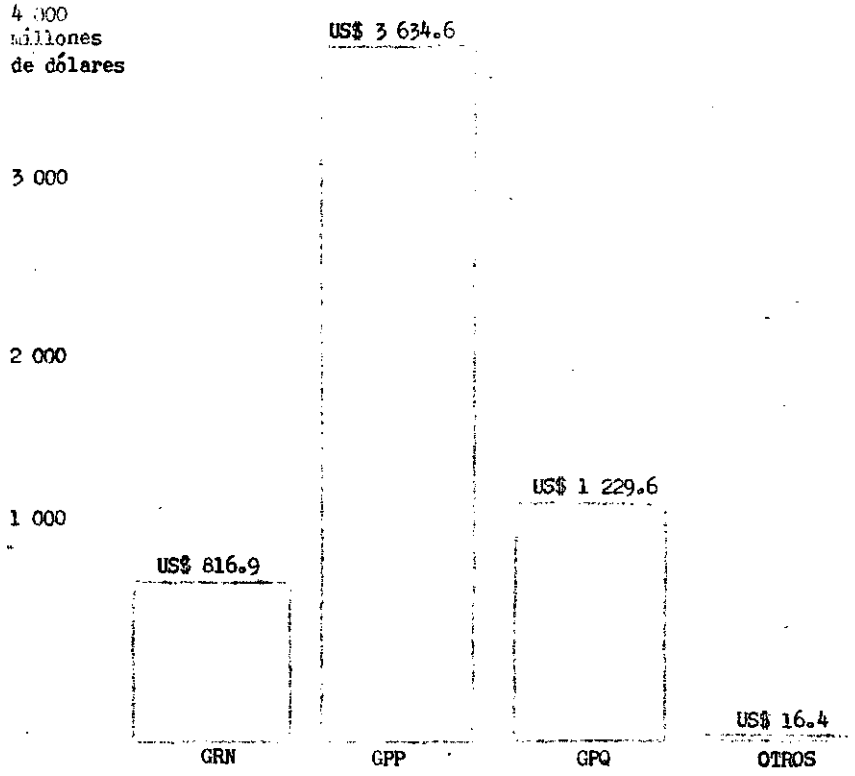
- Cabot Carbon of Canada, Ltd., Canada
- Cabot Colombiana S.A., Colombia
- Australian Carbon Black Pty Limited, Victoria, Australia
- Capuava Carbonos Industriais S.A., Brazil
- Iran Carbon Company Ltd., Iran
- Ketjen Carbon B.V., Netherlands
- * 100 — Cabot Argentina S.A.I. y C., Argentina
- 100 — Cabot Belgium S.A., Belgium
- 100 — Cabot Carbon Limited, England
- 100 — Cabot France S.A., France
- 100 — Cabot GmbH., Germany
- * 100 — Cabot Italiana S. p. A., Italy
- 100 — Cabot S.A., Spain
- 100 — Energy Transport Limited, Bermuda

* The Cabot Corp. Report States: "Local law imposes certain restrictions on the voting power of Cabot's shares which do not materially affect Cabot's control of the subsidiary in

/Cuadro 37

PHILLIPS PETROLEUM COMPANY, 1976

Total de ventas US$ 5 697 500 000



G.R.N. = Grupo de Recursos Naturales. Descubre y produce las materias primas utilizadas en la manufactura de combustibles y productos químicos.

G.P.P. = Grupo de productos de petróleo, refina, transporta y comercializa petróleo crudo, gas licuado natural y productos del petróleo, y proporciona materias primas para la petroquímica.

G.P.Q. = Grupo de productos químicos. Manufactura y comercializa una amplia variedad de productos químicos a base de petróleo, incluso negro de humo.

/Cuadro 8

Cuadro 37

VENTAS COMPARATIVAS DE PHILLIPS Y CABOT

CABOT CORPORATION, 1976

Total de ventas US$ 460 997 000

ENERGIA = Produce petróleo crudo, gas natural y gas natural licuado: importaciones, almacenamiento y distribución de gas licuado natural.

BIENES DE CAPITAL = Manufactura de aleaciones de alta resistencia, equipo de prospección, mantención y extracción de petróleo, difusión de plástico y sistemas de microonda para aeropuertos.

INSUMOS QUIMICOS = Manufactura negro de humo, silicatos quemados.

Cuadro 38

COMPARACION ENTRE PHILLIPS Y CABOT, 1976

Aspecto	PHILLIPS	CABOT
1. Producción diaria de:		
a) Gas natural	1 380 MM pies cúbicos	102 MM pies cúbicos
b) Petróleo crudo y condensante	252.6 M barriles	4.1 M barriles
c) Gas natural licuado	131.1 M barriles	3.9 M barriles
Otros	Carbón, uranio	-
2. Propiedades importantes:	Reservas disponibles:	
	185.4 MM barriles a/	-
	921.0 miles de millones de gas natural	-
	9 refinerías de petróleo	-
	7 400 millas de oleoductos	2 200 millas de oleoductos
	19 buques petroleros	720 carros de ferrocarril
	etc.	Terminales para gas licuado importado
3. Operaciones extranjeras (en miles de dólares)		
Activos totales	2 027.8	133.9
Pasivo y créditos	(682.9)	(67.9)
Capital social	1 344.8	66.0
Número de filiales (control mayoritario)	16	10

a/ Petróleo y gas licuado natural.

Cabot se considera a sí misma el mayor productor de negro de humo del mundo. Ambas empresas tienen importantes sistemas mundiales de plantas de negro de humo:

Area	Phillips Petroleum Co.	Cabot Corporation
Norteamérica	Estados Unidos	Estados Unidos
	Canadá	Canadá
Europa	República Federal de Alemania	República Federal de Alemania
	Reino Unido a/	Reino Unido
	Francia a/	Francia
	Bélgica a/	Países Bajos a/
	Italia a/	Italia
	Suecia a/	España
	España a/	
Asia	Australia	Australia a/
	India a/	Malasia a/
		Irán a/
Africa	Sudáfrica	
América Latina	Colombia	Colombia
	México a/	Argentina
		Brasil a/

a/ Operaciones conjuntas o participación minoritaria.

Tres de las plantas de la empresa Cabot se han incorporado durante los últimos tres años, en Irán (1975), Brasil (1976) y Malasia (1977), lo que indica la permanente expansión internacional de la Cabot y su aceptación del papel de accionista minoritario.

Uno de los aspectos interesantes del mercado del negro de humo es que gran parte de sus ventas se destinan a las empresas transnacionales dedicadas a la manufactura de neumáticos para automóviles y camiones. Existen ocho de las mayores empresas transnacionales dedicadas a esta línea de productos: Dunlop, Pirelli, Firestone, General, B.F. Goodrich, Goodyear, Michelin y Uniroyal. Existe pues un aspecto oligopsónico en esta parte del mercado del negro de humo. En Colombia, la planta de negro de humo de la Phillips Petroleum Co. se encuentra justo al lado de la planta de neumáticos de Goodyear, situado cerca de Cali. En los Estados Unidos, Phillips tiene medios para controlar en cierta medida este

- las plantas en Colombia constituyen parte considerable del componente latinoamericano de las organizaciones mundiales de ambas empresas transnacionales;

- ambas plantas se dedican fundamentalmente al negro de humo; por ello, ambas filiales están dentro de una sola división organizativa de cada una de las empresas transnacionales;

- el negro de humo es manufacturado por ambas empresas transnacionales en otros lugares de América Latina;

- las operaciones colombianas de la Phillips, única filial productora de negro de humo que fue entrevistada en la encuesta, sólo constituyen una parte minúscula de las ventas totales de la empresa (0.06%) y del empleo en la misma (0.3%). Incluso dentro de la división de productos químicos de la Phillips, la planta colombiana sólo representa un 0.3% de las ventas;

- no hay en Colombia competidores locales para la Phillips y la Cabot.

Aun cuando las plantas colombianas parecen representar operaciones menores de estas empresas transnacionales en lo que se refiere a sus ventas globales y al empleo, parece que ambas son parte importante de las redes latinoamericanas de las empresas de origen. Más aún, estas dos plantas parecen constituir las bases naturales de la participación de estas empresas en el programa petroquímico.

Ambas plantas fueron establecidas en 1965, año en que se creó una parte considerable de la industria petroquímica colombiana. El hecho de que no existan competidores locales para ambas empresas sugiere que el factor oligopólico desempeña un importante papel en la estrategia de la gestión de sus respectivas empresas de origen. Ninguna de las dos empresas extranjeras ha firmado el acuerdo de transformación, por lo cual no pueden utilizar el margen de preferencia establecido por el programa petroquímico para las exportaciones a otros países miembros.

Una vez más, parece ser que las circunstancias iniciales y reales de la asignación sirven para explicar y comprender la renuencia de ambas empresas extranjeras frente a la transformación necesaria para utilizar el margen de preferencia. En primer lugar, y puesto que son los únicos dos productores en Colombia, estas firmas evidentemente gozan de condiciones oligopólicas (las importaciones copan una parte insignificante del mercado nacional). En segundo lugar, en conformidad con el anterior acuerdo de complementación estas firmas gozaron de acceso preferente a los países

debieron haber puesto fin a ello; sin embargo, como ya se ha observado, el negro de humo sigue siendo el principal rubro colombiano de exportación de un producto asignado, aun cuando no se utiliza el margen de preferencia. Esto se debe a que Ecuador y Bolivia no han cumplido con los requisitos del programa. Frente a esta realidad, no es de extrañar el que ambas empresas transnacionales no se interesaran en asumir la decisión de la transformación, puesto que no obtendrían beneficios de ello, y menos aún después del retiro de Chile.

Lo anterior indica una vez más la importancia del buen funcionamiento de un programa con miembros estables, lo que constituye un prerrequisito para inducir a la transformación de las empresas extranjeras. Parece ser que el mercado nacional asegurado, junto con la posibilidad de seguir realizando exportaciones (aprovechando la falta de cumplimiento de los requisitos del programa, y actualmente el acceso preferencial a Chile por vía del acuerdo de complementación) tendieron a evitar que las empresas extranjeras en cuestión consideraran la posibilidad de una transformación. La incorporación de una planta en el Perú y la expansión de la planta venezolana, en la cual participa un competidor transnacional, podrían llegar a limitar las exportaciones futuras de ambas empresas extranjeras y tal vez provocarían una reconsideración de los beneficios relativos en caso que el programa petroquímico fuera puesto en práctica en forma plena y estable. Ello por cuando las condiciones oligopólicas parecen tender a disminuir a medida que nuevos productores se incorporan al mercado.

Antes de considerar el cuarto caso, vale la pena hacer unas breves observaciones acerca del caso de otra filial extranjera vinculada al programa petroquímico en Colombia, debido a los rasgos especiales que presenta en relación con el marco empresarial dentro del cual funciona. La filial extranjera, productora de anhídrido ftálico, era en 1975, sólo poco tiempo antes de la aprobación del programa petroquímico dentro de la subregión andina, una filial de Millmaster Onyx. En abril de ese año, sin embargo, Millmaster Onyx, compañía productora de jabón y de cosméticos y entonces la empresa número 740 dentro de los Estados Unidos, fue adquirida por Kewanee Industries (más tarde llamada Kewanee Oil) una empresa de productos químicos que entonces ocupaba el lugar 436 dentro de las empresas de los Estados Unidos en 1975 (de acuerdo con sus ventas). El efecto de este cambio de propiedad sobre la estrategia de la filial colombiana frente al

son también desconocidos. Al mencionar estos hechos se intenta sugerir que la inestabilidad producida por los cambios en las propias empresas transnacionales, que incide en la participación de la firma en el programa petroquímico, puede afectar gravemente el proceso decisorio de la empresa participante, en este caso en lo que se refiere a la decisión de transformarse o no en una empresa mixta. Hasta la fecha, esta filial no se ha adaptado a las normas fijadas del programa petroquímico.

Cuarto caso: Dow Chemical Company

El cuarto caso es el de una gran empresa transnacional que tiene en Colombia una filial productora de poliestireno y asimismo un contrato de tecnología con una firma colombiana productora de polietileno de baja densidad. Ambos son productos asignados del programa petroquímico. La Dow también tiene - o tenía - un contrato de tecnología con la empresa estatal que produce los productos básicos petroquímicos sobre los cuales se basan las asignaciones del programa. Tanto el poliestireno como el polietileno de baja densidad están asignados a todos los países miembros.

La Dow Chemical Company, constituida legalmente en el estado de Delaware y con sede en Midland, Michigan, es una empresa transnacional diversificada con una gran red mundial de operaciones, como puede verse en el gráfico 4 a) y b). Principalmente, la Dow se dedica a la manufactura y venta de productos químicos, metales, materiales y productos plásticos y productos farmacéuticos, agropecuarios y de consumo; asimismo, proporciona ciertos servicios especializados. En estas actividades, la empresa produce más de 2 300 productos diferentes.

La Dow tiene tres divisiones principales: productos químicos y metales, plásticos y embalaje, y bioproductos y productos de consumo. La importancia relativa de cada una de estas divisiones se indica en el cuadro 39.

La división de productos químicos y de metales, que tiene más de la mitad del total de ventas de la Dow, abarca una gama muy amplia de productos. Los productos químicos comprenden todos los siguientes: acetona, soda cáustica, cloro, ácido clorhídrico, aminoetileno, dibromuro de etileno, dicloruro de etileno, etilenglicol y propilenglicol, oxido de etileno y propileno, glicerina, éteres de glicol, bromuros orgánicos e inorgánicos, aminas de isopropanol, aminas de etanol, clorobencenos, hidróxido de magnesio, metilcelulosa, oleafinas y aromáticos, fenol, solventes y otros; resinas de intercambio iónico, aditivos para motores, antidetonantes y productos

CHART 4 (a)

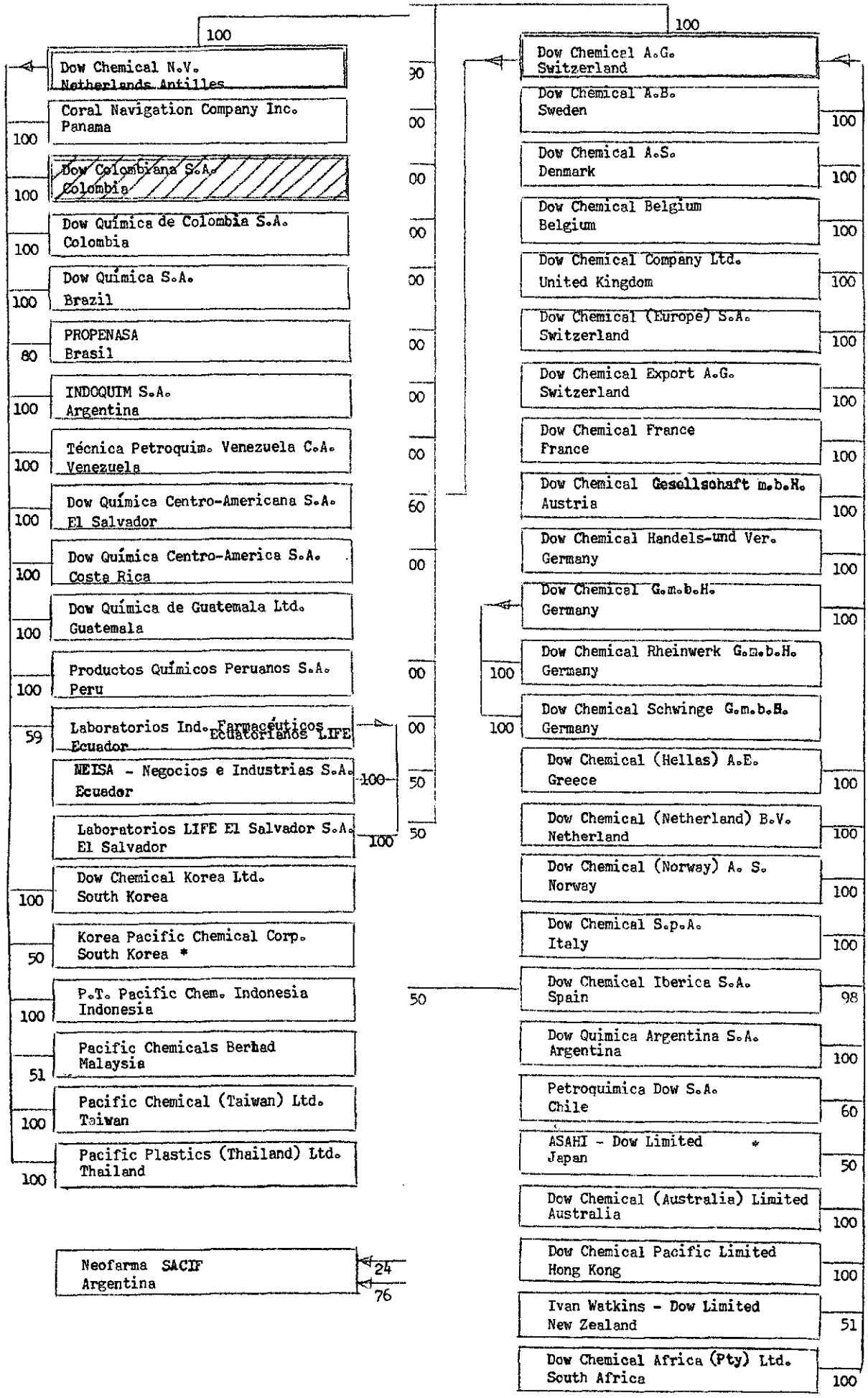
Dow Chemical Company Delaware, USA

112 297 Shareholders (31 December 1976)

Total sales (net): US$ 5 652 100 000
% Foreign: 45
Total assets: US$ 6 848 664 000
Total employment: 53 000
Rank fortune 1976: 25

US-based operations

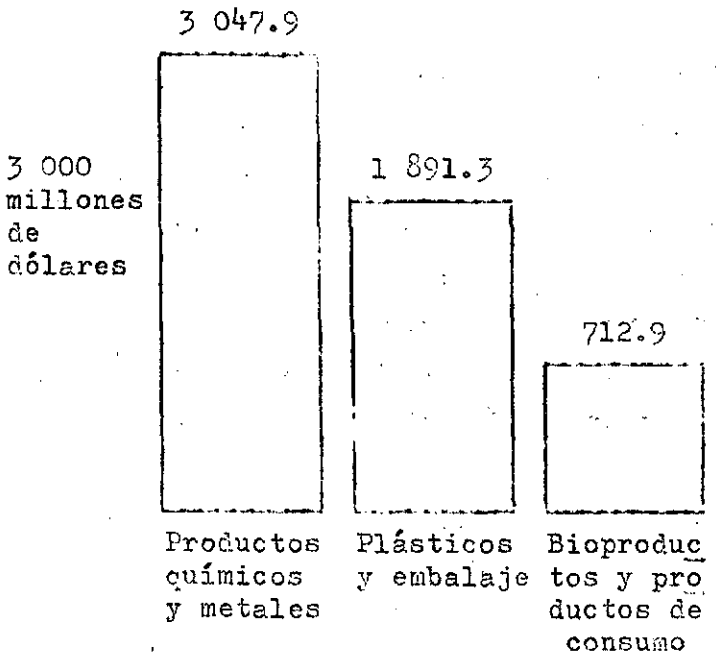
- BID-Science enterprises California FS (100)
  - Bio-Science Hosp. and Clinic Lab. California (100)
  - Bio-Science Laboratories California (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. Illinois (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. Maryland (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. Michigan (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. Missouri (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. New York (100)
  - Bio-Science Laboratories Inc. Pennsylvania (100)
  - Boston Medical Lab. Inc. Massachusetts (100)
  - CLMG Inc. California (100)
  - Jennings Laboratory Inc. California (100)
  - Pathology Associates Inc. Hawaii (100)
  - Photovolt Corporation New York (100)
- WANDA Petroleum Company Texas (100)
- Pinto Pipeline Company Texas (100)
- Midland Pipeline Corporation Delaware (100)
- Hydroscience incorporated New Jersey (100)
- General Pharmaceuticals Inc. Virgin Islands (100)
- Dow Engineering Company Delaware (100)
  - Dow Engineering Inc. Michigan (100)
- Dow Chemical Overseas Mngt. Co. Delaware (100)
- Dow Chemical (Quebec) Ltd. Delaware (100)
- Dow Chemical Intl. Inc. Delaware (100)
- Dow Chemical Intl. Ltd. Delaware (100)
- Dow Chemical Inter-Amer. Ltd. Delaware (100)
- Dow Chemical Arizona Inv. Corp. Arizona (100)
- Bronco Pipeline Company Texas (100)
- Chemical Transportation Co. Texas (100)
- Dow Corning Corporation Michigan * (50)
- The Kartridg-pak Company Iowa * (50)
- Cordis Dow Corporation Delaware * (50)
- Dow Badische Company Delaware (50)


100
Dow Chemical N.V.
Netherlands Antilles
Coral Navigation Company Inc.
Panama
100
Dow Colombiana S.A.
Colombia
100
Dow Química de Colombia S.A.
Colombia
100
Dow Química S.A.
Brazil
100
PROPENASA
Brasil
80
INDOQUIM S.A.
Argentina
100
Técnica Petroquim. Venezuela C.A.
Venezuela
100
Dow Química Centro-Americana S.A.
El Salvador
100
Dow Química Centro-America S.A.
Costa Rica
100
Dow Química de Guatemala Ltd.
Guatemala
100
Productos Químicos Peruanos S.A.
Peru
100
Laboratorios Ind. Farmacéuticos Ecuatorianos LIFE
Ecuador
59
NEISA - Negocios e Industrias S.A.
Ecuador
100
Laboratorios LIFE El Salvador S.A.
El Salvador
100
Dow Chemical Korea Ltd.
South Korea
100
Korea Pacific Chemical Corp.
South Korea *
50
P.T. Pacific Chem. Indonesia
Indonesia
100
Pacific Chemicals Berhad
Malaysia
51
Pacific Chemical (Taiwan) Ltd.
Taiwan
100
Pacific Plastics (Thailand) Ltd.
Thailand
100
Neofarma SACIF
Argentina
24
76
90
00
00
00
00
00
00
60
00
00
00
50
50
50
100
Dow Chemical A.G.
Switzerland
Dow Chemical A.B.
Sweden
100
Dow Chemical A.S.
Denmark
100
Dow Chemical Belgium
Belgium
100
Dow Chemical Company Ltd.
United Kingdom
100
Dow Chemical (Europe) S.A.
Switzerland
100
Dow Chemical Export A.G.
Switzerland
100
Dow Chemical France
France
100
Dow Chemical Gesellschaft m.b.H.
Austria
100
Dow Chemical Handels-und Ver.
Germany
100
Dow Chemical G.m.b.H.
Germany
100
Dow Chemical Rheinwerk G.m.b.H.
Germany
100
Dow Chemical Schwinge G.m.b.H.
Germany
100
Dow Chemical (Hellas) A.E.
Greece
100
Dow Chemical (Netherland) B.V.
Netherland
100
Dow Chemical (Norway) A. S.
Norway
100
Dow Chemical S.p.A.
Italy
100
Dow Chemical Iberica S.A.
Spain
98
50
Dow Quimica Argentina S.A.
Argentina
100
Petroquimica Dow S.A.
Chile
60
ASAHI - Dow Limited *
Japan
50
Dow Chemical (Australia) Limited
Australia
100
Dow Chemical Pacific Limited
Hong Kong
100
Ivan Watkins - Dow Limited
New Zealand
51
Dow Chemical Africa (Pty) Ltd.
South Africa
100

Cuadro 39

THE DOW CHEMICAL COMPANY, 1976

Ventas totales: US$ 5 625 100 000



Ventas por región

Area de gestión	Miles de dólares	%
Estados Unidos	3 076.9	54.4
Europa	1 052.8	26.6
América Latina	432.4	7.7
Canadá	369.8	6.5
Pacífico Oriental	270.2	4.8
Total	5 652.1	100.0

productos para procesos. Los servicios incluyen Dow Industrial Service (servicio, tecnología y productos de limpieza de instalaciones industriales), la División Dowell (servicio especializado de pozos petroleros y de gas, que incluyen disyunción, acidificación y cementación), la Hydroscience Inc. (servicio completo de ingeniería, incluso encuestas de base, para resolver problemas industriales y municipales de contaminación, tratamiento de desechos, diseño conceptual de plantas de tratamiento de aguas servidas y evaluación de arroyos, estuarios, ríos y similares desde el punto de vista del medio ambiente), la Wanda Petroleum Company (compraventa y comercialización de productos del petróleo) y servicio nuclear. Dada la enorme amplitud de su producción química, la Dow ha sido llamada "la compañía química de las compañías químicas", por cuanto gran cantidad de sus productos químicos básicos son vendidos a otras empresas de la misma industria.

La división de plásticos y embalaje abarca principalmente los siguientes productos o grupos de productos: materiales de moldeado y de extrusión (poliestireno, polietileno de alta y baja densidad, polietileno clorado, "saran", ABS, SAN y otras resinas plásticas) monómeros y materiales de revestimiento (estireno, tolueno vinilo, benceno divinil, cloruro de vinil y otros) materiales de embalaje,

La división de bioproductos y productos de consumo de la Dow tiene tres grupos principales de productos: los agropecuarios, los de consumo (envoltura Saran, Handiwrap, limpiador para baños Dow, limpiador Dow para hornos, bolsas Ziploc y productos de protección contra el sol Aztec) y servicios para cuidar la salud (incluyendo BioScience Entérprises, la cual proporciona servicios de diagnóstico a la profesión médica).

Para realizar las actividades antes mencionadas, la Dow Chemical Company no sólo opera a través de su sistema mundial de filiales de su propiedad, sino también a través de importantes acuerdos con otras grandes empresas. Una de estas operaciones conjuntas, realizada con Corning Corporation, fabrica productos de silicona. La Dow Badische Company produce productos químicos orgánicos y fibras textiles sintéticas. Asahi Dow Limitada manufactura productos químicos y plásticos. La Dowell Schlumberger Corporation y sus filiales ofrecen servicios para pozos petroleros y de gas fuera de los Estados Unidos y de Canadá. La Kartridg Pak Co. manufactura equipos de embalaje. Cordis Dow Corporation produce riñones artificiales.

Los productos Dow se comercializan principalmente a través de ventas realizadas por la misma organización. Las patentes, licencias y marcas comerciales registradas tienen un papel muy importante dentro de las actividades de venta. La compañía es propietaria de 7 250 patentes en los Estados Unidos y de 9 150 fuera de dicho país. Ha celebrado muchos convenios de patentes, licencias y tecnología, y en 1976 obtuvo un saldo neto de 17.4 millones de dólares provenientes de estas actividades. Dow hace gran uso de marcas registradas dentro de los Estados Unidos y en otras zonas; entre ellas, "Dow in Diamond".

Puede verse así que la Dow Chemical Company es una de las principales empresas químicas transnacionales del mundo, y ocupa el vigesimoquinto lugar entre las empresas transnacionales con sede en los Estados Unidos.31/ Durante los últimos cinco años, Dow ha sido la empresa química de mejor rendimiento entre las 500 empresas de Fortune; dicho rendimiento se mide en términos de la utilidad promedio del capital social de los accionistas. Para el explosivo crecimiento mostrado por la empresa durante los últimos dos decenios, es de especial importancia el papel de sus operaciones extranjeras. Las ventas en el extranjero aumentaron desde casi cero a 2 600 millones de dólares. Las operaciones en el extranjero son más importantes para la Dow que para cualquiera

En lo que respecta a América Latina, la Dow Chemical Company tiene 19 plantas de manufacturas en seis países, como se ve en la siguiente lista:

Argentina	2
Brasil	8 (2 en construcción)
Chile	3
Colombia	3
Ecuador	1
México	3
	19

Debido al hecho que la Dow parece haber concentrado sus operaciones en el Brasil, resulta útil examinar como ha funcionado en este país. El cuadro 40 muestra las principales filiales de la Dow en el Brasil, señalando su dimensión relativa según su capital, sus ventas y el número de sus empleados. Todas las divisiones de la Dow están representadas en el Brasil: i) productos químicos y metales, Mineração e Quimica do Nordeste S.A., Cloroquim S.A. y Agro-quimica Maringá S.A.; ii) plásticos y embalaje: Dow Quimica S.A., PROPENASA, Spuma-Pac y Piramides Brasilia S.A.; y iii) bioproductos y productos de consumo: Laboratorios Lepetit S.A. y Biociencia Lavoisier S.A. La división de plásticos y embalaje es sin duda la más importante en el Brasil, y de ella proviene alrededor del 75% de las ventas de la Dow en dicho país.

Las actividades de las filiales y de las empresas asociadas a la Dow en el Brasil se concentran en los puntos fuertes de dicha empresa transnacional.

Producto	Materia prima principal	Proceso a/	Usuario en el Brasil
1. estireno	etilbenceno	deshidrogenación	Dow Quimica S.A.
2. poliestireno	estireno	polimerización	Dow Quimica S.A.
3. látex SBR	estireno butadieno	polimerización	
4. óxido de propileno	propileno	clorhidrino	PROPENASA b/
5. glicoles de propileno	óxido de propileno	hidratación catalítica bajo presión	PROPENASA
6. artículos de poliestireno	poliestireno	-	Spuma-Pac Pirámides

Cuadro 40

DOW CHEMICAL COMPANY: PRINCIPALES FILIALES Y EMPRESAS ASOCIADAS EN BRASIL, 1975

Participación de la DOW (porcentaje)	Compañía (fecha de fundación)	Ventas (millones de cruceros)	Lugar a/	Capital (millones de cruceros)	Lugar a/	Empleados	Lugar a/	Actividades
100	DOW Química S.A. (1965) Sao Paulo, S.P.	540.0	231	315.3	216	850	908	Resinas de poliestireno; resinas epóxicas; lat (butadieno - estireno)
100	Laboratorios LEPETIT S.A. (1946) Sao Paulo, S.P.	390.0	325	128.6	519	1 610	439	Manufactura gran variedad de productos farmacéuticos
80b/	PROPENASA - Productos Petroquímicos Nacionais S.A. Guarujá, S.P.	200.0	658	28.5	2 452	70	3 985	Glicoles de propileno, oxido de propileno y de vados del propileno; importación de materias mas, productos terminados y aditivos
100	Mineração e Química do Nordeste S.A. Salvador, B.A.	7.0	4 274	46.0	1 600	400	1 874	Actividades mineras y elaboración de minerales
40	SPUMA - PAC cía., brasileira de embalacens plásticas (1970 Jundiaí, S.P.	124.0	1 077	30.9	2 288	400	1 848	Poliestireno expandido, bandejas para huevos, frutas y otras especialidades
24	PIRÂMIDES Brasilia S.A. Sao Paulo, S.P.	309.4	421	146.0	460	1 346	557	Espuma de polietileno; colchones, almohadas, p ticos, artículos de poliestireno, inclusive t
	Otros para los cuales no se dispone de información							
49	BIOCIENCIA - Lavoisier S.A.							Análisis clínicos
20	CLOROQUIM S.A.							Tetracloruro de carbono
<50	AGRO-- QUIMICA Maringá S.A.							Productos químicos agropecuarios, fertilizante
>50	DOW Plásticos Ltda.							Plásticos

Fuentes: United States, Securities and Exchange Commission, Form 10K, The DOW Chemical Company, 31 de diciembre de 1976.
Jean Bernet, Guía Interinvest: O Brasil e o capital internacional, Río de Janeiro 1975-1976.
Visao, "Quem é quem na economía brasileira", Sao Paulo, 31 de agosto de 1976.
BANAS, Brasil Industrial 1976-1977, Editora BANAS S.A., Sao Paulo, 1976.

a/ Lugar entre las 5 000 empresas más grandes del Brasil (en 1975).
b/ El otro 20% es de propiedad de PIRÂMIDES Brasilia, S.A.

El rubro más importante de la Dow es el poliestireno, y éste parece constituir el centro del grupo Dow en el Brasil. Banas calcula que la Dow controla un 43% del mercado de poliestireno del Brasil, mientras que uno de sus principales rivales mundiales - la Koppers Company Inc., con sede en los Estados Unidos - controla un 44%. El raciocinio empresarial del grupo de la Dow en el Brasil parece muy evidente. Desgraciadamente, no se dispone de información acerca de los poseedores de licencias tecnológicas de la Dow en el Brasil, lo que permitiría completar el presente análisis.

Volviendo a nuestro principal interés - el programa petroquímico andino y la participación que tiene la Dow en el mismo - resulta claro que la Dow está muy bien representada en los países miembros, como lo muestra la lista que sigue:

País	Compañía	Planta	Participación de la Dow
Venezuela	Técnica Petroquímica Venezuela C.A.		100
	Lepetit de Venezuela C.A.		100
Colombia	Dow Colombiana S.A.		100
	Dow Química de Colombia	x b/	100
	Lepetit de Colombia S.A.	x	100
Ecuador	LIFE	x	59
	Negocios e Industrias S.A. "Neisa"		100
Perú	Productos Químicos Peruanos S.A.		100
Chile a/	Petroquímica Dow S.A.	x c/	70
	Dow Química Chilena S.A.	x d/	100
	Laboratorios Lepetit S.A.	x	100

a/ Chile se retiró del Grupo Andino en octubre de 1976.

b/ Poliestireno.

c/ Polietileno de baja densidad.

d/ Cloruro de polivinilo.

De hecho, la Dow producía en la subregión tres de las asignaciones del programa petroquímico. Más aún, en Colombia entró en operaciones conjuntas con una empresa estatal para producir polietileno de baja densidad (producido también por una filial

1974. Además, la empresa estatal petrolera colombiana misma tiene (o tenía) un contrato tecnológico con la Dow acerca de la producción de productos básicos petroquímicos.

Por lo anterior puede apreciarse que, en lo que se refiere al grupo de asignaciones de la industria del plástico contemplado en el programa petroquímico, la Dow tenía, a través de su red de filiales, una presencia importante. De hecho, podría decirse que dicha Compañía gozaba de una posición de predominio respecto de este grupo de asignaciones, puesto que tenía participación directa en tres asignaciones en Colombia y en Chile; un acuerdo de licencias, en otra asignación en Colombia; la función de proveedor de materias primas petroquímicas en Colombia, y un bien desarrollado grupo de filiales en el Brasil, que podía apoyarla mediante exportaciones en caso necesario. En lo que respecta a las asignaciones de poliestireno y polietileno de baja densidad, las filiales de la Dow gozaban de una posición oligopólica particularmente fuerte.

En el caso de la filial de la Dow en Colombia, la flexibilidad del sistema Dow se hace evidente. Esta filial es el único productor de poliestireno de Colombia, y también importante exportador. Ha importado en Colombia grandes cantidades de productos asignados: polietileno de Chile y resinas ABS y SAN de otros lugares. Aun cuando esta filial es una parte minúscula de la Dow Chemical Company (0.03% de las ventas totales, 0.6% del empleo total) parece ser una filial de importancia estratégica en lo referente al programa petroquímico. Sin embargo, no ha firmado convenio alguno para transformarse en una empresa mixta, y por ello no puede utilizar el margen de preferencia para el poliestireno consultado en el programa.

Dicha falta de interés en transformarse por parte de la filial de la Dow en Colombia puede entenderse tomando en cuenta cinco factores. El primero, y sin duda el más importante, es que esta filial ostenta una posición oligopólica muy fuerte dentro del mercado nacional y tiene negocios de exportación establecidos con clientes ajenos al grupo andino. Enfrenta poca competencia por parte de las importaciones, en general, aunque su competidor (Dart Industries) con una empresa mixta en Venezuela podría utilizar el margen de preferencia para el poliestireno. El segundo es que, la filial de la Dow en Colombia no obtuvo lo que se proponía en el proceso de negociación destinado a establecer las asignaciones. Esta filial se interesaba en la asignación de polietileno de alta densidad, que fue otorgada a Bolivia, Ecuador y Venezuela. En tercer lugar,

esta filial ha colocado pequeñas exportaciones de poliestireno, presumiblemente de poca importancia, en el Ecuador y el Perú. Esto podría significar que la aplicación del margen de preferencia (dentro de un programa caracterizado por la falta de aplicación de los requisitos) no constituye incentivo suficiente para la transformación, desde el punto de vista de la filial. Finalmente, "una asignación" otorgada a todos los países participantes, cuando una empresa extranjera ya produce dentro de uno de los principales mercados, y cuando se hace evidente que no se aplican los requisitos del programa, no contribuye a que las empresas competidoras monten nuevas plantas, aun existiendo importantes beneficios provenientes de las posiciones oligopólicas de esos productos "asignados". De este modo, y desde la perspectiva de la filial de la Dow en Colombia, no parece que la transformación de la empresa y la consiguiente utilización del margen de preferencia para el poliestireno traiga consigo mayores beneficios. Como en el caso de las filiales colombianas de Phillips y de Cabot, este ejemplo muestra la importancia de la estabilidad del programa y de la estricta aplicación de los requisitos del mismo: sólo en estas condiciones las empresas transnacionales actualmente productoras de los rubros asignados podrán ser inducidas a transformarse en empresas mixtas de acuerdo a lo establecido en la Decisión 24.

Quinto caso: Diamond Shamrock Corporation

El quinto caso es el de una empresa mixta productora de dicloruro de etileno, cloruro de vinilo, PVC (suspensión) y cloroacetato de polivinilo, todos productos asignados dentro del programa petroquímico. Una participación minoritaria del capital de esta empresa (44%) corresponde a Diamond Shamrock Corporation, empresa transnacional con sede en los Estados Unidos. Todos los países miembros participantes en el programa petroquímico gozan de estas cuatro asignaciones.

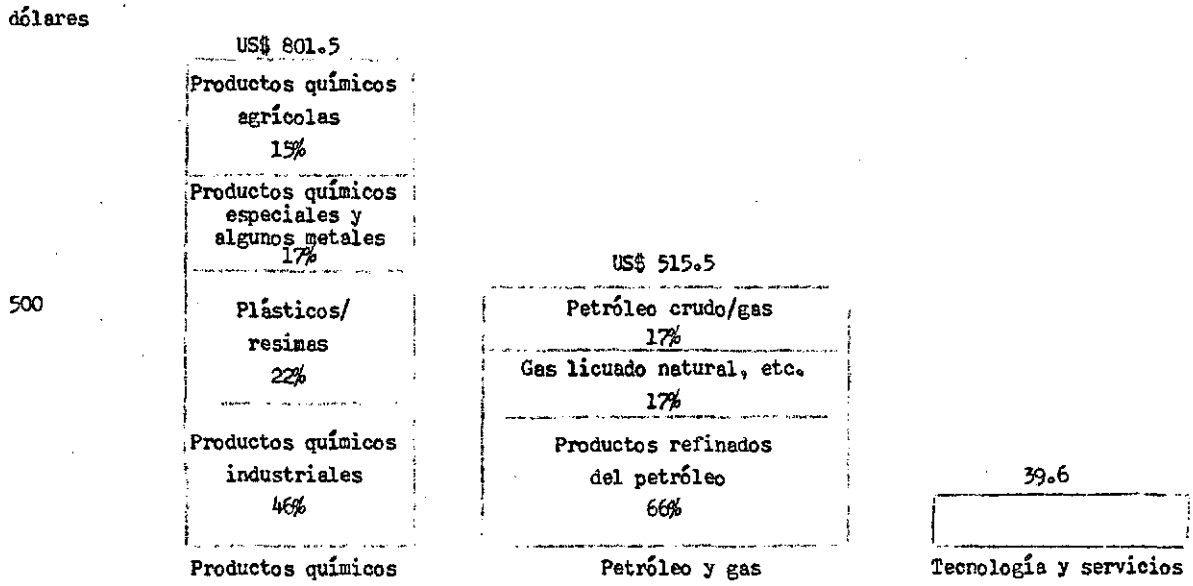
Esta empresa transnacional es diversificada, y sus principales intereses están en productos químicos, petróleo y gas. Tiene un sistema de filiales y de empresas asociadas extranjeras, como puede verse en el gráfico 5. La empresa tiene tres principales divisiones de operaciones, según puede verse en el cuadro 41: productos químicos, petróleo y gas, y tecnología diversificada y servicios.

La más grande de las divisiones de Diamond Shamrock es la de productos químicos industriales y plásticos. Los principales productos químicos industriales son el cloro, la soda caústica,

Cuadro 41

DIAMOND SHAMROCK CORPORATION, 1976

Total de ventas US$ 1 356 552 000



Productos químicos: Manufactura y venta de una amplia variedad de productos químicos y plásticos.

Petróleo y gas: Producción de gas natural y petróleo crudo, refinación de petróleo crudo y venta de productos del petróleo.

Tecnología diversificada y servicios: Principalmente manufactura y venta (o arriendo) de electrodos metálicos patentados y licencias de tecnología electroquímica y electrometalúrgica.

/Gráfico 5

100	AGM Corporation Delaware, USA
100	Boja Realty Corporation New York, USA
100	D-S Oil Corporation Delaware, USA
100	D-S Pipeline Corporation Delaware, USA
100	DST Corporation Delaware, USA
100	Diamond Alkali Inter-American Corp. Delaware, USA
100	Diamond North Sea Company Delaware, USA
100	Diamond Reforming, Inc. Delaware, USA.
100	Diamond Shamrock Aegean Oil Co. Delaware, USA
100	Diamond Shamrock Argentina Limited Delaware, USA
100	Diamond Shamrock Ghana, Inc. Delaware, USA
100	Diamond Shamrock International Corp. Delaware, USA
100	Diamond Shamrock North Sea, Inc. Delaware, USA
100	Diamond Shamrock Pacific Ltd. Delaware, USA
100	Diamond Shamrock Panama, Inc. Delaware, USA
100	Electrode Corporation Delaware, USA
100	Emerald Mining Company Delaware, USA
100	The Harbor Land Company Ohio, USA
50	Insulating Aggregates, Inc. Lewsiana, USA
100	The Shamrock Pipe Line Corporation Delaware, USA
100	Taylor-Evans Seed Company, Texas, USA
100	Vitex Laboratories, Inc. New Jersey, USA

50	Carbocloro S.A. Industrias Quimicas, Brazil
100	Cia. Electrolitica S.A. de C.V., Mexico
50	Dacral S.A., France
50	Diamond Shamrock (Africa) (Pty) Ltd. South Africa
100	Diamond Shamrock (Australia) Ltd. Australia
100	Diamond Shamrock do Brasil, Ltda. Brazil
100	Diamond Shamrock Chem. (UK) Ltd., England
100	Diamond Shamrock Europe S.A., Belgium
100	Diamond Shamrock France S.A., France
50	Diamond Shamrock (India) Ltd. India
100	Diamond Shamrock Oil Co. (UK) Ltd. England
100	Diamond Shamrock Polymers Ltd. England
100	Diamond Shamrock Taiwan Ltd., Taiwan
100	Diamond Shamrock Venezolana S.A. Venezuela
50	DIASPA S.p.A., Italy
50	Especialidades y Tensioactivos S.A. Spain
100	Diamond Alkali Intl. Corp., Panama
100	Diamond Chemicals de Mexico S.A. de C.V. Mexico
100	Insecticidas Diamond de Chihuahua S.A. de C.V., Mexico
100	Diamond Shamrock Canada Ltd., Canada
50	Diamond Shamrock Alberta Gas Ltd., Canada
50	Diamond Shamrock Alberta Gas Ltd. Partnership, Canada

película y láminas de poliestileno y vinil. Los productos de especialidad comprenden químicos, resinas de intercambio crómico, metales y productos químicos de manganeso. El grupo de productos químicos agropecuarios, nutrición y salud animal producen fungicidas, herbicidas, insecticidas, semillas híbridas, complementos alimenticios, vitaminas y antibióticos, entre otros productos. Los principales mercados para los productos de esta división se encuentran en las siguientes industrias: del aluminio, de productos químicos, del vidrio, de lavandería y limpieza industrial, de pulpa y papel, de textiles, del caucho, de aparatos domésticos, de materiales de construcción, de maquinaria industrial, de abastecimientos médicos, de muebles, de automóviles, náuticas y otras industrias. Estos productos se comercializan a través de ocho entidades en los Estados Unidos y mediante filiales y empresas de operaciones conjuntas en el plano internacional. Esta división realizó el 59% de las ventas totales de la Diamond Shamrock durante 1976.

La segunda división en importancia es la de petróleo y gas. Los principales grupos de productos de esta división son los productos refinados del petróleo (gasolina para motores, combustible diesel y combustible de turbinas) otros productos (amoníaco y licuados de gas natural, etc.) y petróleo crudo y gas natural. La siguiente información destaca algunos aspectos importantes de sus operaciones mundiales:

1. Producción de productos básicos (diaria)

gas natural	268	MM pies cúbicos
petróleo crudo	7.1	M barriles
gas natural líquido	20.5	M barriles

2. Propiedades importantes:

- reservas disponibles	24.5	MM barriles líquidos
	1 005.3	mil millones pies cúbicos de gas natural

- refinería de petróleo
- diversos intereses en oleoductos
- instalaciones de almacenamiento

La mayor parte de los productos de esta división se comercializan a través de intermediarios y corredores. Sin embargo, la gasolina de marca para motores y el combustible diesel llegan al consumidor mediante las 1 495 estaciones de servicio que posee la Diamond Shamrock en la zona de las montañas rocallosas y del sudoeste de los Estados Unidos.

filiales de su propiedad, Electrode Corporation y Diamond Shamrock Technologies S.A. Otras actividades de esta división se refieren a los sistemas de propiedad para los revestimientos metálicos de protección, la operación de laboratorios de exámenes médicos y la venta de productos farmacéuticos. La empresa Diamond Shamrock realiza grandes operaciones de licencias, basadas en la utilización de varias marcas registradas importantes, tales como Bravo, Chlorowax, Dacomox, Dacromet 320, Dactchel, Daconil 2787, Dion, D5A, Lectra/San, Massive Manganese, Sanilec y Zincrometal.

La Diamond Shamrock es, pues, una gran empresa diversificada con un sistema global de filiales, sucursales y empresas asociadas. En 1976, la Diamond Shamrock Corporation ocupaba el lugar 167 entre las empresas con sede en los Estados Unidos.32/

Puede ser útil observar que en el gráfico 5 no aparece la participación de esta empresa transnacional en la compañía colombiana vinculada al programa petroquímico; sin embargo, figuran intereses minoritarios en Venezuela, Gabon y Tailandia. Más aún, la declaración hecha por la Diamond Shamrock sobre instalaciones manufactureras "importantes" ubicadas fuera de los Estados Unidos menciona sólo Brasil, México y Venezuela entre los países latinoamericanos. Lo anterior sugiere que la participación minoritaria de la Diamond Shamrock en la empresa colombiana no es considerada un bien de importancia dentro del conjunto de sus operaciones mundiales.

Al considerar el componente latinoamericano del sistema de la Diamond Shamrock, desde el punto de vista del programa petroquímico, puede observarse lo siguiente:

i) las empresas filiales y asociadas de la Diamond Shamrock se concentran principalmente en torno a Brasil y México. La principal actividad de éstas parece corresponder a la división de productos químicos de la empresa transnacional (manufactura de productos químicos industriales, de plásticos y de productos químicos agrícolas);

ii) la actividad de la empresa colombiana en cuestión también corresponde a la división de productos químicos de la Diamond Shamrock (Napco, la otra filial colombiana, fabrica productos para la salud);

iii) los productos asignados de la empresa colombiana son manufacturados también en filiales controladas mayoritariamente por la Shamrock en otros lugares de América Latina (Brasil y México);

v) Chile, ahora retirado del Grupo Andino y del programa petroquímico, ha puesto a la venta una empresa petroquímica estatal. Diamond Shamrock hizo una oferta para adquirir dicha empresa, lo que indica que todavía desempeña un papel activo dentro de la región;

vi) dentro de Colombia, la empresa asociada a la Diamond Shamrock tiene un competidor principal: una firma nacional sin vinculaciones extranjeras, que controla alrededor de una tercera parte del mercado nacional de cloruro de polivinilo tipo suspensión.

Hasta hace pocos años, la empresa asociada a la Diamond Shamrock era simplemente una filial de la empresa transnacional, y evidentemente se pensó que su transformación a empresa mixta constituía un prerrequisito indispensable para la supervivencia de la empresa dentro de la subregión. Presumiblemente, esta decisión se tomó basándose principalmente en factores de mercado, tanto nacionales como subregionales.

La entonces filial se enfrentó a una difícil situación dentro de Colombia, por cuanto se trataba de una empresa extranjera que se llevaba la mayor parte del mercado interno de PVC, en competencia con una empresa nacional.

En segundo lugar, en el mercado subregional del PVC dicha filial afrontaba la competencia de una filial extranjera de la Dow Chemical Company, ubicada en Chile; de una empresa estatal del Perú, y de una nueva inversión (de la cual un 25% correspondía a BF Goodrich) que se estaba realizando en Venezuela. La utilización del margen de preferencia del programa petroquímico probablemente parecía constituir un medio para enfrentar con éxito la fuerte competencia de Dow y para asegurarse la participación en el mercado subregional antes que la nueva empresa mixta venezolana comenzara a producir y a utilizar dicho margen para sus propias exportaciones. Sólo en 1974 se hizo la proposición de extender la asignación del PVC de Colombia, Chile y Perú hasta incluir también Venezuela, Ecuador y Bolivia. Este hecho alteró considerablemente la perspectiva del mercado subregional de PVC. (Véase el cuadro 23.)

En tercer lugar, dicha filial parecía desempeñar un papel muy pequeño dentro del sistema latinoamericano de la Diamond Shamrock, cuyas instalaciones estaban principalmente en Brasil y en México. Dentro del sistema de la empresa transnacional no parecía haber muchos mercados de exportación que pudieran aprovechar esta empresa. Este factor también pudo haber estimulado el interés en la transformación.

Los tres factores aquí utilizados para explicar la decisión

acordarse el programa petroquímico, y pudo ser motivada en mayor medida no por éste, sino por las disposiciones generales de la Decisión 24 y los factores de mercado.

Finalmente, debe observarse que, desafortunadamente, la transformación de una empresa extranjera en empresa mixta no significa necesariamente beneficios de parte del programa petroquímico. Los requisitos del programa para el PVC no han sido plenamente cumplidos por los países miembros. Además, dentro de la subregión ha existido una fuerte competencia y aún dumping según los ejecutivos de la ex-filial. Por último, y desde el punto de vista de la Diamond Shamrock Corporation, parecen haberse producido algunas complicaciones en el suministro de nueva tecnología a la empresa asociada.

Estos inconvenientes, enfrentados por una empresa extranjera que se sometió a transformación, significan un debilitamiento para uno de los principales propósitos de la programación, que consiste en promover la transformación de las empresas extranjeras. Como se ha observado, la asignación de productos a todos los países miembros hace más débil el atractivo que tiene la transformación, es decir, gozar de un mercado ampliado en forma más o menos exclusiva. El mal funcionamiento del programa introduce elementos de inestabilidad e incertidumbre en las expectativas de los productores participantes, lo que debilita aún más la disposición a la transformación que podrían tener las empresas extranjeras.

Sexto caso: Vigorelli do Brasil, Elgin Maquinas S.A. (Brasil) y Brothers Industries (Japón)

Dos empresas están produciendo máquinas de coser en Colombia, de acuerdo con el programa metalmecánico. Una empresa tiene un contrato de tecnología con Elgin Maquinas S.A. del Brasil, la que además posee una parte minoritaria de su capital social. La otra tiene un contrato de tecnología con Vigorelli do Brasil. Las máquinas de coser se asignaron originalmente a Chile y a Colombia.

Las dos empresas brasileñas que figuran en relación con este caso tienen gran interés como ejemplo de la participación regional dentro del mercado subregional; desafortunadamente, se dispone de poca información al respecto. Sin embargo, sobre la base de esta limitada información se puede demostrar el poder que puede tener la asignación dentro de un programa, cuando se lleva a cabo en buena forma y en circunstancias promisorias. Para comprender el marco general de esta asignación es necesario considerar la situación de las máquinas de coser en el Brasil.

Los productores regionales de máquinas de coser se encuentran

que Elgin y Vigorelli tienen cada una alrededor de una quinta parte, como puede verse en el cuadro 42. Estas tres firmas son importantes exportadores en el Brasil. Dentro de América Latina, parece haber fuerte competencia en la colocación de exportaciones y en el establecimiento de las plantas necesarias para cumplir con este objetivo.

Desde el punto de vista del programa metalmecánico, y mediando una protección arancelaria del 75%, resulta claro que los posibles exportadores a la subregión deberían establecer plantas en uno de los países beneficiarios de la asignación (Chile o Colombia). La compañía Singer tenía una pequeña planta de montaje ya establecida en Chile; sin embargo, ésta no podía utilizar el margen de preferencia del programa, pues se trataba de una empresa extranjera. En estas circunstancias, tanto para Vigorelli do Brasil como para Elgin Maquinas S.A. existían incentivos a establecer instalaciones de producción en Colombia.

Ambas empresas brasileñas celebraron contratos de tecnología con firmas colombianas, con el fin de que éstas montaran sus respectivos modelos de máquinas de coser para uso doméstico. La Elgin es propietaria de una parte minoritaria de la empresa colombiana con la cual celebró dicho contrato.

En 1977, ambas empresas tenían una participación pequeña en el mercado colombiano (menos del 10%), la cual aumenta en forma lenta. Ambas realizan importantes exportaciones a la subregión. En 1976, las máquinas de coser de uso doméstico fueron en Colombia el segundo producto de exportación del programa metalmecánico.

Este caso demuestra que la asignación del programa puede constituir un importante motivo para que los inversionistas extranjeros acepten una posición de participación minoritaria en el capital social, por cuanto ello les permite compartir los beneficios provenientes de dicha asignación. En este caso se trata de empresas brasileñas y no de empresas transnacionales. La empresa transnacional predominante en este rubro de producción dentro de la región - la Singer - parece no haberse interesado en seguir este rumbo.

La asignación en Colombia parece funcionar bien, aun cuando se plantearon interrogantes acerca de los niveles de integración de materiales nacionales de las máquinas de coser producidas en dicho país. La única parte de la asignación que todavía no se produce en Colombia es la de cabezas de máquinas de coser para uso industrial. En este sentido, tiene interés el que una de las empresas brasileñas - Elgin Maquinas - haya establecido una empresa mixta con Brother Industries del Japón, con el fin de

Cuadro 42

BRASIL: CARACTERISTICAS DE LOS PRINCIPALES FABRICANTES DE MAQUINAS DE COSER, 1975

País de origen	Compañía	Ventas (millones de cruceros)	Lugar a/	Capital (millones de cruceros)	Empleado	Lugar a/	Lugar a/	Exportaciones (millones de cruceros)	Lugar b/	Observaciones
Estados Unidos	SINGER do Brasil Ind. e Com. Campinos, S.P. (1951)	511.4	247	287.8	236	3 375	164	11.5	26	Otra planta en México Plantas de montaje en Chile, Perú y Argentina
Brasil	ELGIN Máquinas S.A. Moji das Cruzes, S.P. (1952)	184.6	707	96.7	699	2 840	223	3.2	132	Planta en montaje en Colombia
Brasil	VIGORELLI do Brasil S.A. Jundiaí, S.P.	178.7	731	53.3	1 365	1 000	745	1.2	339	Planta en montaje en Colombia
Japón c/	BROTHER INTERAMERICANA S.A. S.P. (1975)	35.	3 078	16.7	3 745	250	2 594	-	-	

Fuentes: VISAO, "Quem é quem na economía brasileira", Sao Paulo, 31 de agosto de 1976.
BANAS, Brasil industrial 1976-1977, Editora BANAS S.A., Sao Paulo, 1976.
Banco do Brasil, Cacex Relatorio 1974, Divisao da Estatística e Nomenclatura, Río de Janeiro.

a/ Lugar que ocupa entre las 5 000 más grandes empresas del Brasil en 1975.
b/ Lugar que ocupa entre las 382 más grandes firmas exportadoras de producto manufacturados en 1974.
c/ 50% de participación de ELGIN Máquinas S.A.

licencia de Brother Industries. Si esto sucediera, confirmaría la opinión que las asignaciones bien concebidas y realizadas en condiciones favorables pueden cumplir con los objetivos del programa en lo que se refiere a las modalidades de participación de capital de las empresas transnacionales.

Finalmente, este caso hace pensar en un aspecto interesante que se refiere a las formas adecuadas de participación de las empresas extranjeras. Ambos productores locales enfrentan restricciones explícitas o implícitas de sus exportaciones, las cuales les son impuestas por las firmas que les entregan tecnología (en este caso, componentes). Ambos productores se ven impedidos de exportar a Bolivia. En términos geográficos, parece sumamente lógico exportar de Brasil y no de Colombia a Bolivia; sin embargo, esta es una práctica inconveniente desde el punto de vista del esquema andino de integración.

Séptimo caso: Tecumseh Products Co.

En la actualidad, una empresa mixta con licencia de la Tecumseh Products Co. produce compresores sellados herméticos en Colombia, producto originalmente asignado a ese país y Chile con arreglo al programa metalmecánico.

Se estima que la Tecumseh, sociedad anónima estadounidense constituida en el estado de Michigan y que tiene su casa matriz en Tecumseh, Michigan, controla alrededor de 70% del mercado mundial de compresores para refrigeración herméticamente sellados y, al mismo tiempo, es el segundo productor de los Estados Unidos de motores - de 2.5 a 10 HP, de aluminio fundido a presión, 2 y 4 tiempos - que se utilizan como componentes para generadores eléctricos que funcionan al aire libre. La Tecumseh Products Co. abarca fundamentalmente cuatro líneas de producción: productos para refrigeración, motores, ejes de transmisión y bombas, aparte de las actividades complementarias de estampado de metales, aluminio fundido a presión y motores eléctricos que sirven de componentes de las actividades principales. El gráfico 7 indica la organización de esta sociedad anónima.

Los productos para refrigeración comprenden principalmente compresores fraccionarios y unitarios herméticamente sellados. Estos artículos se venden directamente a los fabricantes de los siguientes productos finales: refrigeradores de uso doméstico, acondicionadores de aire, sistemas centrales de acondicionamiento de aire, acondicionadores de aire para automóviles, deshumidificadores, congeladores para uso doméstico y comercial, enfriadores de agua, máquinas expendedoras, vitrinas refrigeradas y muebles para comercialización de alimentos.

Chart 7

TECUMSAH PRODUCTS CO. MICHIGAN, USA

3 036 Shareholders 31 December 1976

Total Sales:	US$ 573 824 557
% Foreign:	
Total Assets:	US$ 273 087 478
Total Employment:	9 900
Rank Fortune 1976:	333

Tecumsah Products Co. Intl. Div.
Michigan
International Sales

TECUMSAH Compressor Depot Inc., Texas
Compressors

TECUMSAH Division Michigan
Compressors

Marion Division Ohio
Compressors

Somerset Division Kentucky
Compressors

Tupelo Division Mississippi
Compressors

Power Products Division Wisconsin
Compressors, Engines

TECUMSAH Products of Canada Ltd., Canada
Compressors

SI&OM S.A., Brazil
Compressors, Refrig. Units

Lauson Engine Division Wisconsin
Engines

Lauson Power Products Parts Depot Wisconsin
Service and Parts

Peerless Gear and Machine Div. Michigan
Transaxle Products

Mp Pumps Division Michigan
Pumps

Acklin Stamping Division, Ohio
Stampings for Compressors

Taylor Products Division, Indiana
Small Stampings

Diecast Division Wisconsin
Alum. Diecastings for Engines

Wagner Div. Tennessee
Electric Motors

Los ejes son principalmente de transmisión por engranaje y, en su mayor parte, se venden directamente a los fabricantes de tractores para jardín y cortadoras de césped con asiento.

La producción de motobombas comprende más que nada centrífugas para líquidos (35 a 300 galones por minuto) de fierro fundido. La mayoría de las bombas se venden directamente a los fabricantes como componentes de mecanismos tales como unidades para transferencia de calor, pero una parte importante de las ventas se realiza a través de una red bastante amplia de distribuidores que carecen de concesión especial. Sólo se venden algunas bombas al extranjero, principalmente a Canadá.

Las actividades complementarias de la Tecumseh Products Co. indican la integración vertical de la empresa. La división de estampado en metal proporciona los insumos necesarios para producir unidades de refrigeración y motores. La división de fundición a presión produce piezas de aluminio para fabricar motores y ejes de transmisión. Desde 1973, la Tecumseh ha estado produciendo sus propios motores eléctricos para fábricas de compresores de refrigeración. Al respecto, cabe señalar que en 1975 la Tecumseh adquirió una planta de motores eléctricos a la Wagner Electric, empresa importante que forma parte del grupo antes mencionado de la Studebaker-Worthington Inc.

A continuación se indica la importancia relativa de las principales líneas de producción de acuerdo con sus ventas.

Cuadro 43

TECUMSEH PRODUCTS CO., VENTAS POR LINEA DE PRODUCCION, 1972-1976

	1972		1973		1974		1975		1976	
	Millones de US$	%	Millones de US$	%	Millones de US$	%	Millones de US$	%	Millones de US$	%
Productos para refrigeración	285.2	69.8	368.1	70.2	376.9	66.0	267.5	68.0	407.4	71.0
Motores	103.8	25.4	129.5	24.7	163.9	28.7	109.0	27.7	132.5	23.1
Ejes de transmisión	17.2	4.2	23.1	4.4	26.8	4.7	14.9	3.8	26.4	4.6
Otros	2.5	0.6	3.7	0.7	3.4	0.6	2.0	0.5	7.5	1.3
Total	408.6	100.0	524.4	100.0	571.0	100.0	393.4	100.0	573.7	100.0

No hay duda que los compresores sellados para refrigeración y los motores pequeños a gasolina constituyen la base de la Tecumseh

Esta información revela varias características importantes de las actividades de la Tecumseh Products Co. Esta es una empresa especializada en la producción de una gama muy limitada de insumos que se proporcionan a grandes fabricantes de productos finales. La Tecumseh controla la mayor parte del mercado global de estos insumos. Sin embargo, sus principales clientes mantienen con la empresa una importante relación oligopsónica. En vez de utilizar un sistema global de filiales extranjeras (la filial canadiense representa menos de 10% del total de ventas de productos para refrigeración), la Tecumseh opera a través de la exportación de componentes y de un programa de licencias de fabricación que data de mucho tiempo.

La Tecumseh tiene un importante programa de exportaciones destinado a proporcionar insumos a los fabricantes autorizados de sus productos y a los clientes extranjeros. Como en el caso de la mayoría de las empresas con base en los Estados Unidos, se estableció una filial de ventas extranjeras de propiedad exclusiva con arreglo al programa de la US DISC (Domestic International Sales Corporation) de comienzos de los años setenta. En 1972, se creó la división internacional de la Tecumseh Products Company. Esta división adquiere todos los productos y rubros de propiedad industrial fabricados o comprados por la Tecumseh para exportación a cualquier país, salvo Canadá, y los vende a través de la exportación. De esta manera, 50% de la renta gravable de esta división está afecta al pago del impuesto a la renta en los Estados Unidos (modificado en 1976) y el pago del saldo se posterga. En todo caso, en la actualidad el programa de exportaciones de la Tecumseh se concentra en esta única empresa.

El otorgamiento de licencias se relaciona exclusivamente con los fabricantes extranjeros de compresores y pequeños motores a gasolina. A través de este programa la Tecumseh otorga a sus concesionarios una de dos clases de licencias - el derecho exclusivo o no exclusivo a fabricar en un mercado específico o el derecho no exclusivo a vender en cualquier parte del mundo (en algunos casos salvo los Estados Unidos y Canadá). Cabe señalar que este programa de licencias no se basa fundamentalmente en la propiedad industrial registrada de la Tecumseh, ya que, en el caso de los productos para refrigeración la Tecumseh según sus propias palabras "sólo es dueña de un número relativamente reducido de patentes extranjeras importantes relacionadas con los productos de refrigeración y tales patentes extranjeras no revisten ni individual ni colectivamente importancia material, sea para los negocios de la Tecumseh en su conjunto o para aquella rama de sus actividades que consiste en la fabricación y venta de productos para refrigeración".

La Tecumseh ha suscrito esta clase de acuerdos en los siguientes países:

Productos de refrigeración	Motores
Inglaterra	Inglaterra
Francia	Francia
Italia	Alemania Occidental
España	Italia
Turquía	Bélgica
Australia	Holanda
Japón	Luxemburgo
Filipinas	
India	
URSS	
Yugoslavia	
Argentina	
Brasil	
Chile	
Colombia	
México	
Venezuela	
Uruguay	

La suma que se paga por la licencia se calcula en un determinado porcentaje del precio de venta de los productos fabricados por el concesionario.

Como resulta evidente, hasta cierto punto las licencias de la Tecumseh se concentran en América Latina. Todos los casos son interesantes pero sólo se dispone de información sobre algunos de ellos. Los escasos antecedentes disponibles permiten concluir claramente que los concesionarios de la Tecumseh están relacionados con un conjunto heterogéneo de productores de refrigeradores para uso doméstico. Por ejemplo, en el Brasil, el concesionario - SICOM - que es uno de los tres productores de compresores del país, pertenece mayoritariamente al grupo brasileño Pereira Lopes, que fabrica refrigeradores para uso doméstico con licencia de la Westinghouse. Una pequeña proporción de las acciones está en manos de la General Electric, otra de los grandes fabricantes de refrigeradores de uso doméstico del Brasil. Otro accionista es la firma Tool Research de Argentina.

En Chile, el concesionario Tecumseh - CORESA - único productor de estos compresores en el país, tiene participación de capital de los productores más importantes de refrigeradores de uso doméstico, Fensa-

En Colombia, el concesionario Tecumseh - Comandinas - también único productor de estas compresoras, tiene participación minoritaria en su capital de la Philips, y de la General Electric de Colombia, dos de los principales productores de refrigeradores de uso doméstico, aparte de accionistas argentinos en una proporción que se desconoce.

En síntesis, al parecer los concesionarios de la Tecumseh no dependen mucho de las filiales extranjeras de sus clientes principales en los Estados Unidos - la Whirlpool y Sears, Roebuck and Co. Por ejemplo, en el Brasil, donde la Whirlpool tiene una filial, el concesionario de la Tecumseh está más vinculado con los competidores de la primera. Esto indica que, sobre la base de la escasa información disponible, el aspecto oligopsónico de la relación de la Whirlpool con la Tecumseh se neutraliza por el control oligopólico del mercado que ejerce la Tecumseh, mediante las operaciones extranjeras de cada una de estas empresas (a través de filiales o de contratos tecnológicos).

Al relacionar esta información con el programa metalmecánico se revelan el papel que desempeña la Tecumseh Products Co. en el Grupo Andino y la importancia que revisten los mercados oligopólicos. Como se observó, originalmente los compresores herméticos se asignaron a Colombia y Chile. En el ámbito inicial del programa en esta materia una empresa de Colombia y otra de Chile verificaron la producción de estos compresores. Ambas empresas tenían licencia de la Tecumseh Products Co. En realidad, ésta cobraba regalías sobre prácticamente la totalidad de los compresores de esta clase producidos y vendidos en Colombia y Chile y producidos y exportados dentro de los países miembros del programa metalmecánico. El retiro de Chile del Grupo Andino y del programa metalmecánico no modificaron gran cosa las ventajas implícitas. Por otra parte, la Tecumseh opera bajo licencia en Venezuela, único país miembro que aún se encuentra fuera del programa metalmecánico. Tecumseh Products Co. por la forma de operar, que le otorga gran flexibilidad, ha aprovechado las ventajas que le ofrece el programa metalmecánico sin alterar sus formas normales de acción.

Octavo caso: Ethyl Corporation

En Colombia los pulverizadores aerosol son fabricados por una nueva empresa nacional que tiene un contrato de tecnología con la Ethyl Corporation. Originalmente, la asignación era compartida por Colombia y Chile.

La Ethyl Corporation, constituida en el estado de Virginia y con sede en Richmond, Virginia, es una gran empresa estadounidense que cuenta con una pequeña red de filiales extranjeras, según puede comprobarse en el gráfico 8. Está organizada en torno a cuatro

ETHYL CORPORATION VIRGINIA, USA

8 229 Common Stock Shareholders — 31 December 1976

Total Sales:	US$ 1 135 412 000
% Foreign:	20
Total Assets:	US$ 921 940 000
Total Employment:	16 000
Rank Fortune (1976):	194

U.S. Based Operations

- Ethyl Development Corporation Delaware
- Ethyl Interamericana Corp. Delaware Chemicals
- Capitol Products Corp. Pensylvania Aluminum
- Edwin Cooper Inc. Delaware Chemicals
- W.M.L. Bonnel Co. Inc. Georgia Aluminum
- The Elk Horn Coal Corp. West Virginia Coal
- Ethyl Export Corp. Virginia

Foreign Based Operations

- VCA Corporation Virginia Plastics
  - VCA Sales Inc. New York Plastics
  - Formold Plastics of Canada Ltd. Canada Plastics
  - Sterling Packaging Prod. Ltd. Canada Plastics
  - VCA Canada Ltd. Canada Plastics
- Ethyl Corp. of Canada Ltd. Canada Chemicals
- Nashwaak Devt. Co. Ltd. Canada
- Ethyl Hellas Chem. Co. S.A. Greece Chemicals
- Ethyl S.A. Belgium Chemicals
- Edwin Cooper S.A. Belgium Chemicals
- Edwin Cooper and Co. Ltd. England Chemicals
- IMCO Container (Canada) Ltd. Canada Plastics

Cuadro 44

ETHYL CORPORATION, VENTAS POR ACTIVIDAD, 1976

Actividad	Ventas netas (millones de US$)	Porcentaje
Productos químicos	662.9	58
(petróleo)	(417.1)	(37)
(industriales)	(245.8)	(21)
Plásticos	345.7	30
Aluminio	120.3	11
Carbón	6.5	1
Total	1.135.4	100

En lo que toca a los productos químicos, las actividades abarcan un elevado número de artículos. Los más importantes son los compuestos antidetonantes (plomo y manganeso) a cuyo respecto la Ethyl Corporation representa alrededor de un tercio del mercado mundial. Estos compuestos se venden directamente a las refinerías de petróleo. Le siguen en importancia los aditivos lubricantes (antioxidantes, aditivos de objetivos múltiples para gasolina y varios otros para productos de petróleo). En 1975, la Ethyl Corporation adquirió la Edwin Cooper Division, que produce estos aditivos, a la Burmah Oil Co. Finalmente, las actividades de la Ethyl Corporation en materia de productos químicos abarca un amplio espectro de productos químicos industriales: alcohol primario sintético, oleafinas alfa, solventes clorados, monómero de clorovinilo, álcalis de aluminio, bromuro de vinilo, bromuro, soda cáustica, aluminio y en especial productos químicos intermedios. Todas estas actividades representan el grueso de las ventas al exterior.

Otra actividad importante de la Ethyl Corporation son los productos plásticos. Los principales artículos que se producen en esta materia son los pulverizadores aerosol con sus accesorios plásticos y guarniciones y cierres metálicos. En 1974, la Ethyl adquirió la VCA Corporation, uno de los principales productores de estos artículos. Otros productos fabricados en este campo son plásticos moldeados a inyección, botellas y envases de plástico, película de polietileno, resinas y compuestos de cloruro de polivinilo y tubería de PVC.

En lo que toca al aluminio, se produce principalmente aleación de aluminio blanda y marcos de aluminio para puertas y ventanas. Estos productos son fabricados por la William L. Bonnel Co. y la Capital

Finalmente, una actividad complementaria de la Ethyl Corporation es la exploración de petróleo de gas. Las actividades se están realizando principalmente por empresas conjuntas en Canadá y el sector holandés del mar del Norte, así como en los Estados Unidos.

Las actividades interrumpidas incluyen la venta de la Oxford Paper Division a Boise Cascade por 90 millones de dólares, y la disminución de la producción de instrumentos para medir emisiones.

Las patentes y las licencias desempeñan un papel importante en las distintas actividades de la Ethyl Corporation. La empresa es dueña de 2 800 patentes estadounidenses y extranjeras y ha adquirido derecho a otras a través de licencias. La propia Ethyl otorga licencias para realizar diversas actividades.

En síntesis, la Ethyl Corporation es importante productor mundial de compuestos antidetonantes para gasolina y fabricante de pulverizadores aerosol. En 1976, la empresa ocupaba el lugar 194 en cuanto a tamaño entre las empresas con base en los Estados Unidos.33/

La Ethyl Corporation no tiene filiales en América Latina. En el Brasil hay varias firmas asociadas que corresponden principalmente a la Capital Products Corporation, perteneciente a la Ethyl y que se dedican al desarrollo de la bauxita en ese país. La única otra empresa conocida que está asociada con la Ethyl en América Latina es el concesionario que fabrica pulverizadores aerosol en Colombia.

Hay que destacar que este concesionario está relacionado con la VCA Corporation, componente de la Ethyl, y no con la empresa en su conjunto. En realidad, la Ethyl, que adquirió la VCA en 1974, parece tener más en común con el programa petroquímico que con el metalmecánico. Sin embargo, la VCA Corporation es la que tiene la posición dominante en el mercado mundial y la tecnología requerida para fabricar pulverizadores aerosol y probablemente por esta razón tuvo interés en la naturaleza preferente de esta signación con arreglo al programa metalmecánico. Con licencia de la Ethyl Corporation se creó una nueva empresa nacional, de acuerdo con los objetivos del programa. Este caso demuestra el atractivo que ejerce la asignación y una modalidad específica de relación entre las empresas transnacionales y las nacionales.

Noveno y décimo casos: Cessna Aircraft Co. y Piper Aircraft Corporation

En Colombia hay dos empresas nacionales que producen aviones liviano dentro del ámbito del programa metalmecánico. Una de ellas es una gran empresa privada y la otra una pequeña filial de una empresa pública. Ambas empresas tienen contratos de tecnología con conocidos productores extranjeros - la Cessna Aircraft Co. y la Piper Aircraft Corporation. La asignación es exclusiva de Colombia. La industria general de aero-

Unidos es quizá uno de los mejores ejemplos de mercado oligopólico. Tres productores de los Estados Unidos se estima que representan del orden de 85 a 90% del total de ventas mundiales de la industria. Los productores y su participación global en el mercado son: Cessna Aircraft Co. (48-51%), Piper Aircraft Corporation (23-24%) y Beech Aircraft (11-14%). Esta participación se mide en función del total de unidades producidas. Por otra parte, antes de 1972, la Manufacturers Aircraft Association Inc., a la que pertenecían los tres productores promovió la adopción de un arreglo para la explotación recíproca de derechos de patente destinado a mantener las ventajas oligopólicas de ese mercado. Finalmente, tanto la Cessna como Piper han sido demandadas en los Estados Unidos por prácticas oligopólicas (sistemas de distribución limitados y precios de "paquete"). Por lo tanto, este es un ejemplo clásico de mercado oligopólico.

Aparte de ser el mayor fabricante de aeronaves para la industria general de aeronáutica, la Cessna produce equipo de comunicación y navegación aérea, piezas de aviones (hélices, ruedas, frenos y accesorios) y sistemas hidráulicos de poder. Estos últimos se utilizan en las industrias agrícolas, de construcción y manipulación de materiales y también en industrias livianas. En síntesis, la Cessna fabrica todos los componentes de sus aviones salvo el motor. La Piper produce diversas clases de aviones de tipo general (pero no con motores a reacción) y una serie de repuestos. Los motores, hélices y equipo electrónico se adquieren a proveedores.

La estructura de la Cessna es la siguiente:

Entidad comercial	Relación	Ubicación
Cessna Aircraft Co.	Matriz	Kansas, Estados Unidos
Cessna Finance Corporation a/	Filial	Kansas, Estados Unidos
Cessna International Finance Co.a/	Filial	Kansas, Estados Unidos
Cessna DISC Corporation	Filial	Kansas, Estados Unidos
Cessna Fluid Power Limited	Filial	Escocia
Reims Aviation S.A.a/	Empresa conjunta	Francia

a/ No incluida en el balance financiero consolidado.

Consideradas individualmente, otras filiales no mencionadas carecerían de importancia.

La estructura de la Piper es la siguiente:

Entidad	Relación	Ubicación
Piper Aircraft Corporation	Matriz a/	Pensylvania, EE.UU.
Piper Jet Corporation	Filial	Delaware, EE.UU.
Piper DISC, Inc.	Filial	Pensylvania, EE.UU.
Piper DISC, Inc.	Filial	Florida, EE.UU.
Piper Aircraft Int. S.A.	Filial	Suiza
Piper Aviaçao do Brasil Ltda.b/	Filial	Brasil

a/ La Piper Aircraft Corporation es controlada en un 95% por la Bangor Punta Corporation, empresa de Nueva York.

b/ Filial de escasa importancia no incluida en los balances financieros consolidados de la Piper.

En 1969, la Chris-Craft Industries hizo una propuesta para absorber a la Piper. Para resistirla la Piper formó un consorcio con la Bangor Punta. A raíz de ello se produjo un juicio que duró siete años y en el que en determinado momento se quiso hacer responsable a la Bangor Punta del pago de 35.8 millones de dólares por concepto de daños. En definitiva, la Piper quedó bajo el control de la Bangor Punta Corporation.

La Cessna tiene dos plantes productoras de aviones en Kansas, una planta en Nueva Jersey donde se fabrica equipo de comunicaciones y navegación, una en Ohio que fabrica hélices y accesorios y dos, en Kansas y Escocia, que fabrican sistemas de energía hidráulica. La Piper tiene dos plantas, en Pensylvania y Florida, que producen aviones. Otras dos plantas, ubicadas en Pensylvania, fabrican piezas plásticas y de fibra de vidrio y piezas de metal, respectivamente.

El cuadro que sigue ofrece información sobre el tamaño de las dos empresas.

Cuadro 45

CESSNA Y PIPER, 1976

Factor	Cessna	Piper
Total ventas (millones de dólares estadounidenses)	493.1	210.8
Porcentaje de ventas al extranjero	24%	34%
Activo total	390.7	101.0
Empleo total	13 947	5 558
Número de accionistas	14 872	1 275 a/

Según los principales productores, las patentes no desempeñan un papel importante en la producción, salvo el caso de la Cessna en que los productos patentados son un elemento importante de los sistemas de energía hidráulica, y representan 14% de la producción total de la empresa.

En lo que toca a mercados, para la Piper los más importantes, de mayor a menor, son los Estados Unidos, Brasil, Canadá, Suecia, Sudáfrica, Alemania Occidental, Argentina y Australia. Asimismo, la Piper acaba de lograr una importante victoria comercial al negociar un acuerdo para establecer una planta de montaje en Polonia. Por desgracia, se carece de información análoga acerca de la Cessna.

Basándose en los datos de la Piper, parece evidente que América Latina desempeña un papel importante en las ventas globales de las empresas. La Piper observa que "De conformidad con contratos celebrados con varias compañías sudamericanas, la Piper vende 'juegos para armar' de algunos modelos de aviones Piper a fin de que estas empresas los armen y vendan". Es un hecho que la Piper ha tenido mucho éxito en sus actividades de montaje bajo licencia en el Brasil y Argentina, países con los cuales tiene contratos por 10 años. El mercado brasileño por sí solo representa 14% de las ventas extranjeras de la Piper. El contrato fue suscrito con una empresa pública brasileña y, de hecho, es posible que constituya una política de parte de la Piper. Esto parece ser también uno de los factores del éxito de la Piper en el Brasil. Por ejemplo, en 1975, cuando Brasil tenía problemas de balance de pagos, gravó con nuevos impuestos la importación de aeroplanos livianos. Los "juegos para armar" de la Piper fueron declarados exentos de estos nuevos impuestos. Otro factor del éxito es la relación que mantiene la Piper con su casa matriz, la Bangor Punta Corporation. Una filial de la Bangor Punta do Brasil Ltda., Motores Wanesha do Brasil Ltda., produce motores para los "juegos para armar" de la Piper. Esta relación introduce gran flexibilidad en las actividades bajo licencia que realiza la Piper en el Brasil.

En Colombia, la Piper también tiene arreglos contractuales con la filial de una empresa pública. Sin embargo, en este caso ha tenido menos éxito. La empresa sólo controla 20% del mercado nacional y el concesionario Cessna el resto. Pese a que ambas empresas fueron establecidas antes del programa metalmecánico, parece que el concesionario Cessna se ha adaptado más fácilmente al programa que el representante de la Piper. No hay duda que la exclusividad de la asignación debe haber ejercido un importante atractivo y la necesidad de relaciones contractuales (en vez de inversiones extranjeras) coincidió con las prácticas establecidas de

Por otra parte, este rubro constituye la segunda exportación más importante del programa para Colombia. Como en ninguno de los dos casos se requería transformación y dadas las prácticas establecidas de las empresas en materia de licencias y considerando además la naturaleza oligopólica del mercado mundial, parece que estas empresas han logrado fácilmente ocupar una posición predominante en el mercado subregional.

Conclusiones

Mediante estos diez casos se ha podido apreciar el diferente comportamiento en Colombia de diversas empresas transnacionales en lo referente a su adaptación a los programas sectoriales de desarrollo industrial de la Subregión Andina. Un factor muy ligado a las conductas de las empresas transnacionales es el de las condiciones oligopólicas del mercado del producto, ya sea en el plano mundial, en la Subregión Andina o en Colombia, y particularmente los diferentes grados que adquiere la posición dominante de las empresas en cada uno de dichos mercados. Dentro del mercado descrito, las asignaciones exclusivas o no de productos y las regulaciones subregionales sientan las bases de las posiciones relativas entre empresarios nacionales y empresas transnacionales en todas las etapas de negociación sobre participación de capital, contratos de tecnología, provisión de insumos, etc.

El éxito o fracaso de cada asignación en particular depende de múltiples factores, entre los cuales los más importantes son, el cumplimiento de los requisitos del programa por todos los países miembros y la estabilidad del propio programa, como ha podido apreciarse a través de los diez casos presentados. Los efectos de estos éxitos o fracasos pueden llevarse a algunas obvias generalizaciones. Por ejemplo, resulta evidente que si el programa sectorial o la asignación individual no está funcionando adecuadamente, se produce una reducción de los incentivos para actuar en el mercado ampliado, al no darse la situación de privilegio esperada. En este caso, las empresas extranjeras opondrán mayor resistencia a asociarse con inversionistas nacionales, ya sea disminuyendo su proporción de capital en empresas existentes o creando nuevas empresas mixtas, o bien a establecer vínculos tecnológicos o de otra índola con los empresarios locales.

Otra generalización es que cuando las nuevas circunstancias de privilegio dentro del mercado ampliado del producto asignado no resultan notablemente mejores que las de los mercados nacionales anteriores, existe la tendencia a que las filiales de empresas transnacionales endurezcan su posición crítica sobre las normas y reglamentación acerca de la participación que le cabe a las empresas extranjeras en los

establecidas respecto de licencias y carecen de filiales subregionales pueden adaptarse fácilmente a las condiciones del programa. Las que realizan sus operaciones extranjeras principalmente a través de filiales tendrán más dificultades y tenderán a estar en desacuerdo con las normas y reglamentos de la Subregión Andina.

Las empresas transnacionales se han adaptado a la programación sectorial de múltiples maneras, lo que demuestra diferencias en su comportamiento. Para los productores nacionales de productos asignados es útil conocer las preferencias y modalidades de operación de las empresas transnacionales con que quieren negociar, si pretenden llegar a una equitativa distribución final de las ganancias entre los participantes.

Por su parte, los gobiernos y las autoridades responsables del proceso de integración pueden contribuir decisivamente a establecer el equilibrio entre las oportunidades y beneficios que pueden obtener las empresas transnacionales de su participación, aunque sea indirecta, en el mercado ampliado y las necesarias limitaciones que deben existir para controlar los beneficios que éstas logren de situaciones de mono u oligopolio en el mercado del producto en la subregión. Muchas son las acciones posibles para alcanzar este propósito y la gran mayoría de ellas se encuentra establecida en los propios objetivos y mecanismos del Acuerdo de Cartagena. El tratamiento al capital extranjero y a la tecnología son algunas de las disposicones más relevantes encaminadas a conseguir una participación efectiva de los empresarios e inversionistas locales en las oportunidades que brinda la programación como uno de los instrumentos de la integración subregional. Las medidas destinadas a asegurar que una parte importante del producto asignado sea efectivamente fabricado dentro de los países miembros, a evitar que se cobren recargos o sobreprecios por los insumos, componentes o equipamiento importado, a conseguir que las licencias no sean restrictivas en materia de exportaciones en términos geográficos o cuantitativos, etc., son también elementos importantes de las políticas destinadas a obtener el equilibrio mencionado. Todo ello, por cuanto el fin último del proceso es que la mayor parte de las ganancias provenientes de la programación sectorial llegue a manos de los ciudadanos de los países miembros de la Subregión Andina, en cumplimiento de los propios objetivos del Acuerdo de Cartagena.

Anexo 1

COLOMBIA: CARACTERISTICAS GENERALES DEL UNIVERSO DE EMPRESAS RELACIONADAS A LOS PROGRAMAS SECTORIALES

	Nombre de la empresa	Ubicación	Unidades asignadas	Entre vistada (X)	No entrevistada: razones
1	FURESA-Fundiciones y Repuestos S.A.	Medellín	Elementos para el paso de fluídos	X	
2	Industrias Metalúrgicas Apolo S.A	Medellín	Máquinas cultivadoras	X	
			Cosechadoras		
			Elementos para el paso de fluídos		
3	INCAS-Industrias Castro Ltda.	Medellín	Equipos para fundición	X	
4	MECSA-Maquinaria Embotelladora Centro Sur América Ltda.	Medellín	Máquinas para limpiar botellas	X	
5	Industria Juguetes Navidad Ltda.	Medellín	Juguetes	X	
6	Industrias Buffalo Ltda.	Medellín	Juguetes	X	
7	Sandri de Colombia Ltda.	Medellín	Aparatos para odontología	X	
8	COLINAGRO-Cía. Colombiana de Inversiones Agrícolas S.A.	Bogotá	Pulverizadores	X	
9	Cía. Metalúrgica Torino S.A.	Bogotá	Elementos para el paso de fluídos	X	
10	Cía. Constructora de Maquinaria Hurtado Hermanos Ltda.	Bogotá	Máquinas terminadoras de superficie	X	
11	Industria Oversen Ltda.	Bogotá	Máquinas para calzado y cuero	X	
12	Managro Electromanufacturas S.A.	Bogotá	Máquinas cultivadoras	X	
13	AICSA - Aeroindustrial Colombiana S.A.	Bogotá	Avionetas	X	
14	COMANDINOS - Compresores Andinos	Bogotá	Compresores herméticos para refrigeración	X	
15	PRECOL - Fábrica Colombiana de Elementos de Precisión S.A.	Bogotá	Máquinas de coser	X	
16	IMECOL - Ingeniería Metalmecánica Colombiana Ltda.	Bogotá	Máquinas de limpiar en seco	X	
17	INTERAGRO - Internacional Agrícola e Industrial Ltda.	Bogotá	Máquinas cultivadoras	X	
18	Urdaneta y Gálvez Ltda.	Bogotá	Avionetas	X	
19	Worthington Colombiana S.A.	Bogotá	Bombas centrífugas	X	
20	Tejedoras Faisan Ltda.	Bogotá	Telares manuales	X	
21	Válvulas Colombo Andinas Ltda.	Bogotá	Elementos para el paso de fluídos	X	
22	MEDITEC Ltda.	Bogotá	Instrumentos médico-quirúrgico	X	
23	IHM - Industrias Hidromecánicas Ltda.	Bogotá	Bombas centrífugas		No colaboró
24	Metalúrgica Von Armin Ltda.	Bogotá	Juguetes		En quiebra
25	INCOLMA - Industria Colombo - Alemana de Machetes S.A.	Manizales	Tijeras, navajas, etc.	X	
26	Industrias Frigoríficas Tallerco S.A.	Manizales	Elementos para el paso de fluídos	X	
			Compresores abiertos para refrigeración		
27	Elgin Andina S.A.	Cali	Máquinas de coser	X	
28	Talleres de Occidente Ltda.	Cali	Máquinas de molinería	X	
29	Industrias Caygar Ltda.	Palmira	Máquinas cultivadoras	X	
30	Industrias Elacero Ltda.	Pereira	Muebles para máquinas de coser		Error de información de JUNAC

Anexo 1 ... (conclusión)

Nombre de la empresa
31 Fábrica de Maquinaria Jaducque
32 AGROTEC - Manufacturas Técnicas Agromecánicas
33 UNIAL - Unión Industrial y Astilleros Barranquilla S.A.
34 Industrias Hidromac de Colombia Ltda.
35 Industrias Consolidadas
36 Cia. Iberoamericana de Juguetes NACORAL S.A.
37 Phillips Petrochemical S.A.
38 Petroquímica Colombiana S.A.
39 CARBOQUIMICA S.A.
40 Monómeros Colombo - Venezolanos
41 Dow Química de Colombia S.A.
42 Celanese Colombiana S.A.
43 COLNYLON - Nylon Colombiana S.A.
44 COLCARBURO - Colombiana de Carburo y Derivados S.A.
45 POLICOLSA - Poliolefinas Colombianas S.A.
46 ENKA de Colombia S.A.
47 ANDERCOL - Anhídridos y Derivados de Colombia S.A.
48 Polímeros Colombianos S.A.
49 Cabot Colombiana S.A.

Ubicación	Unidades asignadas	Entre vistada (X)	No entrevistada: razones
Ibagué	Máquinas de molinería		No se encuestó ese lugar
Ibagué	Máquinas cultivadoras		
Barranquilla	Máquinas para limpiar botellas	X	
Barranquilla	Bombas centrífugas		No colaboró
	Elementos para el paso de fluídos		
Barranquilla	Elementos para el paso de fluídos		No colaboró
Cúcuta	Juguetes		En quiebra
Cali	Negro de humo	X	
Bogotá	Cloruro de polivinilo tipo suspensión	X	
	Cloroacetato de polivinilo		
	Dicloruro de etileno		
	Cloruro de vinilo		
Bogotá	Anhídrido ftálico	X	
Bogotá	Epsilon - caprolactama	X	
Bogotá	Poliestirenos	X	
Bogotá		X	
Bogotá		X	
Bogotá	Cloruro de polivinilo tipo suspensión	X	
	Cloruro de vinilo		
Bogotá	Polietileno de baja densidad	X	
Medellín		X	
Medellín	Anhídrido ftálico	X	
Medellín		X	
Bogotá	Negro de humo		No colaboró

Agrupación industrial	Descripción	Ocupación 1974			Exportaciones 1974		
		Total nacional	Total empresas con IED	Total empresas con IED / Total nacional (porcentaje)	Total nacional	Total empresas con IED d/	Total empresas con IED / Total nacional (porcentaje)
		Número de empleados			Millones de pesos		
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	85 884	12 563	14.6	2 799.3	534.1	19.1
311-2	Fabricación de productos alimenticios	60 663	10 778	17.8	2 574.1	472.6	18.4
313	Industrias de bebidas	19 674	1 294	6.5	56.7	-	-
314	Industrias de tabaco	5 547	491	8.8	168.5	61.5	36.5
32	Textiles, prendas de vestir e industrias de c	128 224	39 370	30.7	3 077.0	1 681.7	54.7
321	Fabricación de textiles	74 618	34 618	46.1	2 310.3	1 535.1	66.4
322	Fabricación de prendas de vestir	39 954	3 303	8.2	478.4	97.3	20.3
323	Industria del cuero y productos del cuero	6 324	622	9.8	261.2	47.8	18.3
324	Fabricación de calzado	7 328	827	11.2	27.1	1.5	5.5
33	Industria de la madera y productos de la mad	16 304	1 122	6.9	137.5	44.4	32.3
331	Industria de la madera y productos de la mad corcho	8 630	1 880	21.7	93.6	40.2	42.9
332	Fabricación de muebles y accesorios	7 674	242	3.1	43.9	4.2	9.6
34	Fabricación de papel y productos de papel, i editoriales	27 848	6 830	24.5	507.0	291.9	57.6
341	Fabricación de papel y productos de papel	10 859	5 797	53.3	470.3	287.4	61.1
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	16 989	1 033	6.0	36.7	4.5	12.3
35	Fabricación de químicas y derivados	58 784	27 677	47.1	1 177.4	1 000.1	84.9
351	Fabricación de sustancias químicas industria	10 875	5 578	57.3	652.8	562.5	86.2
352	Fabricación de otros productos químicos	23 747	12 289	51.9	242.5	211.2	87.1
353	Refinerías de petróleo	4 049	407	10.0	...	-	-
354	Fabricación de productos diversos derivados y del carbón	352	8	2.2	-	-	-
355	Fabricación de productos de caucho	9 199	6 459	70.2	89.7	84.7	94.4
356	Fabricación de productos plásticos, N.E.P.	10 562	2 936	27.7	192.4	141.7	73.6
36	Fabricación de productos minerales no metáli	30 600	9 875	32.3	500.6	424.9	84.9
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porc	4 988	771	15.4	70.9	25.0	35.3
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	6 340	3 658	57.7	60.1	42.5	70.7
369	Fabricación de otros productos	19 280	5 446	28.2	369.6	357.4	96.7
37	Industrias metálicas básicas	15 240	5 288	34.7	149.6	82.1	54.9
371	Industrias básicas de hierro y acero	13 017	3 881	29.8	135.9	71.8	52.8
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	2 223	1 407	63.3	13.7	10.3	75.2
38	Fabricación de productos metálicos, maquina	77 038	23 068	29.9	1 047.2	644.3	61.5
381	Fabricación de productos metálicos	29 604	7 007	23.6	430.1	353.9	82.3
382	Construcción de maquinaria, excluida la elé	15 223	2 686	17.6	328.5	96.7	29.4
383	Construcción de maquinaria, aparatos, acces suministros eléctricos	13 064	6 223	47.6	138.3	121.4	87.8
384	Construcción de equipo y material de transp	17 030	6 724	39.5	109.2	53.7	49.2
385	Fabricación de equipo profesional y científ instrumentos de medida y control, N.E.P.	2 117	428	20.2	41.1	18.6	45.3
39	Otras industrias manufactureras	8 244	1 228	14.9	116.7	18.4	15.8
391	Otras industrias manufactureras	8 244	1 228	14.9	116.7	18.4	15.8
	Total	448 174	127 821	28.3	9 433.7	4 721.9	50.1

Fuente: CEPAL sobre la base de DANE, Boletín Me

Anexo 3

COLOMBIA: CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL SECTOR MANUFACTURERO, 1967-1977

(Número de contratos)

Agrupación industrial	Descripción	Contratos presentados	Contratos aprobados	Porcentaje de presentados aprobados	Contratos vigentes	Porcentaje de presentados vigentes
31	Productos alimenticios, bebidas y tabaco	68	29	42.6	7	10.3
311-2	Fabricación de productos alimenticios	45	21	46.7	5	11.1
313	Industrias de bebidas	17	3	17.6	-	-
314	Industrias de tabaco	6	5	83.3	2	33.3
32	Textiles, prendas de vestir e industrias de cuero	84	52	61.9	24	28.6
321	Fabricación de textiles	64	37	57.8	20	31.3
322	Fabricación de prendas de vestir	10	7	70.0	4	40.0
323	Industria del cuero y productos del cuero	7	8		-	-
324	Fabricación de calzado	3	-	-	-	-
33	Industria de la madera y productos de la madera	8	7	87.5	-	-
331	Industria de la madera y productos de la madera y de corcho	8	7	87.5	-	-
332	Fabricación de muebles y accesorios	-	-	-	-	-
34	Fabricación de papel y productos de papel, imprentas y editoriales	34	21	61.8	5	14.6
341	Fabricación de papel y productos de papel	20	11	55.0	3	15.0
342	Imprentas, editoriales e industrias conexas	14	10	71.4	2	14.3
35	Fabricación de químicas y derivados	313	145	46.3	19	6.1
351	Fabricación de sustancias químicas industriales	53	24	45.3	7	13.2
352	Fabricación de otros productos químicos	197	91	46.2	8	4.1
353	Refinerías de petróleo	-	-	-	-	-
354	Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón	19	6	31.6	2	10.5
355	Fabricación de productos de caucho	18	10	55.5	2	11.1
356	Fabricación de productos plásticos, N.E.P.	26	14	53.9	-	-
36	Fabricación de productos minerales no metálicos	32	23	71.9	6	18.8
361	Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	8	7	87.5	-	-
362	Fabricación de vidrio y productos de vidrio	8	6	75.0	3	37.5
369	Fabricación de otros productos	16	10	62.5	3	18.8
37	Industrias metálicas básicas	14	11	78.6	4	28.6
371	Industrias básicas de hierro y acero	8	8	100.0	3	37.5
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	6	3	50.0	1	16.6
38	Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos	144	105	72.9	28	19.4
381	Fabricación de productos metálicos	46	28	60.9	6	13.0
382	Construcción de maquinaria, excluida la eléctrica	16	32		13	81.3
383	Construcción de maquinaria, aparatos , accesorios y suministros eléctricos	48	23	47.9	4	8.3
384	Construcción de equipo y material de transporte	29	18	62.1	5	17.2
385	Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y control, N.E.P.	5	4	80.0	-	-
39	Otras industrias manufactureras	15	11	73.3	2	13.3
391	Otras industrias manufactureras	15	11	73.3	2	13.3
	Total	712	404	56.7	95	13.3

Fuente: Comité de Regalías, Recuento de las labores del Comité de Regalías, 1967-1977.

Anexo 4

ANALISIS COMPARATIVO DEL DECRETO 444 Y LAS DECISIONES 24 Y 103 RESPECTO A LOS CONTROLES PRINCIPALES DE LA INVERSION EXTRANJERA Y LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

	(Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
1. Objetivo fundamental	Promover el desarrollo económico y social y el equilibrio cambiario a través de los siguientes medios: a) Fomento y diversificación de las exportaciones; b) aprovechamiento adecuado de las divisas disponibles; c) control sobre la demanda de cambio exterior, particularmente para prevenir la fuga de capitales y las operaciones especulativas; d) estímulo a la inversión de capital extranjero en armonía con los intereses generales de la economía nacional; e) repatriación de capitales y reglamentación de las inversiones colombianas en el exterior, y f) logro y mantenimiento de un nivel de reservas suficiente para el manejo normal de los cambios internacionales.	La programación del desarrollo subregional y la ampliación del mercado generarán nuevos requerimientos de inversión en los distintos sectores productivos. En consecuencia, es necesario establecer reglas comunes para la inversión externa que estén en consonancia con las nuevas condiciones creadas por el Acuerdo de Cartagena, con la finalidad de que las ventajas que deriven de él, favorezcan a las empresas nacionales o mixtas tales como se definen en el presente estatuto. ... 5. Uno de los objetivos fundamentales del régimen común debe ser el fortalecimiento de las empresas nacionales, con el fin de habilitarlas para participar activamente en el mercado subregional. ... 9. El régimen común debe tender asimismo a fortalecer la capacidad de negociación de los países miembros frente a los Estados, a las empresas proveedoras de capital y de tecnología y a los organismos internacionales que consideren estas materias.	Introducir un mayor grado de flexibilidad en el régimen y establecer la figura del capital neutro en las inversiones de determinadas entidades internacionales.
2. Definiciones	Modalidades de inversiones de capital extranjero: a) Importación de maquinaria o equipos con licencias no reembolsables, como aporte de capital; b) importación de divisas que se vendan al Banco de la República para inversiones en moneda nacional como aporte directo de capital o adquisición de derechos, acciones u otros valores, y c) las demás que determine el Consejo Nacional de Política Económica mediante resoluciones de carácter general. Valor neto en moneda extranjera de la inversión: El capital inicialmente importado, las inversiones extranjeras adicionales y las reinversiones de utilidades con derecho a giro menos los reembolsos de capitales, todo conforme a las partidas que aparezcan registradas en la oficina de cambios.	Inversión extranjera directa: Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o empresas extranjeras, al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles, plantas industriales, maquinaria o equipos, con derecho a la reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades al exterior. Igualmente se consideran como inversiones extranjeras directas las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior. Inversionista nacional: El Estado, las personas naturales nacionales, las personas jurídicas nacionales que no persigan fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo. Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncien ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y a transferir utilidades al exterior.	Inversión extranjera directa: Los aportes provenientes del exterior de propiedad de personas naturales o jurídicas extranjeras al capital de una empresa, en monedas libremente convertibles o en bienes físicos o tangibles de los señalados en el literal b) del punto II de la Decisión 24 [plantas industriales; maquinarias nuevas y reacondicionadas; equipos nuevos y reacondicionados; repuestos; partes y piezas; materias primas; productos intermedios], con derecho a la reexportación de su valor y a la transferencia de utilidades al exterior. Igualmente se considerarán como inversión extranjera directa las inversiones en moneda nacional provenientes de recursos con derecho a ser remitidos al exterior y las reinversiones que se efectúen de conformidad con el presente régimen.

Anexo 4 (continuación 1)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
	Certificados de cambio: Los títulos representativos de monedas extranjeras que el Banco de la República deberá expedir contra entrega de las divisas que constituyan ingresos del mercado. Tales títulos serán libremente negociables por sus beneficiarios o tenedores; pero la Junta Monetaria podrá, por razones de conveniencia general, permitir su endoso sólo a los establecimientos de crédito que hayan sido debidamente autorizados por el Superintendente Bancario para adquirirlos, poseerlos y negociarlos.	Empresa nacional: La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca en más del ochenta por ciento a inversionistas nacionales, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa. Empresa mixta: La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa. Empresa extranjera: Aquella cuyo capital perteneciente a inversionistas nacionales es inferior al cincuenta y uno por ciento o, cuando siendo superior, a juicio del organismo nacional competente, ese porcentaje no se refleja en la dirección técnica, financiera, administrativa y comercial de la empresa. Inversión nueva: La que se realice con posterioridad al 1º de julio de 1971, ya sea en empresas existentes o en empresas nuevas. Reinversión: La inversión de todo o parte de las utilidades no distribuidas provenientes de una inversión extranjera directa en la misma empresa que las haya generado. Capital reexportable: El formado por el monto de la inversión extranjera directa inicial registrada y efectivamente realizada, más las reinversiones efectuadas en la misma empresa conforme a lo dispuesto en el presente régimen y menos las pérdidas netas, si las hubiere.	Inversionista nacional: El Estado, las personas naturales, las personas jurídicas nacionales que no persiguen fin de lucro y las empresas nacionales definidas en este artículo. Se considerarán también como inversionistas nacionales a las personas naturales extranjeras con residencia ininterrumpida en el país receptor no inferior a un año, que renuncian ante el organismo nacional competente al derecho de reexportar el capital y transferir utilidades al exterior. Cada país miembro podrá eximir a las personas naturales extranjeras cuyas inversiones se hubieran generado internamente, de la renuncia prevista en el inciso anterior. En casos justificados, el organismo nacional competente del país receptor podrá exonerar a dichas personas del requisito de residencia ininterrumpida no inferior a un año. Asimismo, se considerarán como inversiones nacionales las inversiones de propiedad de inversionistas subregionales, en las condiciones siguientes: a) La inversión deberá ser autorizada previamente por el país de origen del inversionista, cuando así lo disponga la legislación nacional correspondiente; b) la inversión deberá ser sometida a la aprobación del país receptor y registrada por el organismo nacional competente, el cual exigirá la certificación del organismo nacional competente del país de origen y notificará a éste de la inversión realizada; c) la reexportación de capital y la transferencia de utilidades se someterán a las normas de la presente decisión y los organismos nacionales competentes no autorizarán tales remesas sino al territorio del país miembro de origen del capital; d) los organismos nacionales competentes no autorizarán inversiones subregionales en empresas que produzcan o exploten productos asignados en un programa sectorial de desarrollo industrial a un país miembro distinto del país receptor, excepto en los casos de programas de coproducción o complementación previamente convenidos. Inversionista subregional: El inversionista nacional de cualquier país miembro distinto del país receptor.

Anexo 4 (continuación 2)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)
3. Autorización, registro y control	Las transacciones que deberán ser presentadas ante el organismo nacional competente para autorización previa y registro son las siguientes: Inversiones extranjeras directas existentes; nuevas inversiones extranjeras directas; reinversiones de utilidades con derecho a giro al exterior; remesas de utilidades; reembolso de capitales; inversiones extranjeras colombianas; contratos de servicio técnico, científico o artístico; pagos para tecnología; ingresos y egresos para servicios; equipos y maquinarias enviados al exterior para reparaciones; todos los créditos externos; remesas de todas las empresas de seguros;

Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
	Empresa mixta: La constituida en el país receptor y cuyo capital pertenezca a inversionistas nacionales en una proporción que fluctúe entre el cincuenta y uno por ciento y el ochenta por ciento, siempre que, a juicio del organismo nacional competente, esa proporción se refleje en la dirección técnica, financiera, administrativa, y comercial de la empresa. Las inversiones que realice una empresa mixta se computarán en la misma proporción nacional y extranjera que tengan en el capital de la empresa mixta los aportes nacionales y extranjeros; en el caso de Bolivia y el Ecuador, la calificación de tales inversiones se regirá por las disposiciones del organismo nacional competente.
	Empresas extranjeras existentes: Aquellas que se encontraban legalmente constituidas o establecidas en el territorio del país respectivo el 1º de enero de 1974.
	Capital neutro: Las inversiones en las entidades financieras internacionales públicas o de las entidades gubernamentales extranjeras de cooperación para el desarrollo económico, cualquiera que sea su naturaleza jurídica. No se computarán ni como nacionales ni como extranjeras en la empresa en que participen para la determinación de la calidad de nacional, mixta o extranjera de la empresa en que participen estas inversiones. Se excluirá de la base de cálculo el aporte de capital neutro y sólo se tomarán en cuenta los porcentajes de participación de los inversionistas nacionales y extranjeros en el monto restante del capital.
Las transacciones que deberán ser presentadas ante el organismo nacional competente para autorización previa y registro son las siguientes: Nuevas inversiones extranjeras directas; reinversiones de más de 5 por ciento del capital total de las empresas con inversiones extranjeras directas; venta de acciones de tales empresas; contratos de importación de tecnología; créditos externos y límites globales de endeudamiento; giros al exterior para: a) reexportaciones de capital b) utilidades c) pagos para tecnología d) intereses y amortizaciones.	

Anexo 4 (continuación 3)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
	todas las importaciones de bienes que no sean de libre importación; todas las exportaciones excepto muestras; todos los bienes valorizados en moneda extranjera; todos los acuerdos celebrados por el Banco de la República, PROEXPO o la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia para fomentar el intercambio y abrir créditos destinados a financiarlo; y todos los acuerdos comerciales internacionales que celebre el gobierno en desarrollo de autorizaciones legales.		
4. Requisitos de registro	Inversiones extranjeras directas: - Nombre del inversionista - Valor de la inversión inicial, conforme al sistema de cálculo que señale el Consejo Nacional de Política Económica - Valor de las inversiones extranjeras adicionales a la inicial, determinado en la misma forma - Valor de las reinversiones de utilidades - Monto en moneda extranjera de las utilidades remitidas al exterior - Parte del capital reembolsado al exterior - Los demás que señale la oficina de cambios. Contratos de tecnología: Para tener derecho de giros al exterior por concepto de regalías, comisiones, uso de marcas, patentes y similares, los contratos que se celebren a partir de la vigencia de este Decreto y las prórrogas de los ya celebrados deberán registrarse en la oficina de cambios. Créditos externos: - Los plazos - Los intereses - Demás condiciones - La parte insoluta de deudas contratadas antes de la vigencia del Decreto 2322 de 1965.	Inversiones extranjeras directas: - Individualización del inversionista (nombre o razón social, nacionalidad, constitución del directorio, composición del personal y gerencia, actividad económica, copia de la escritura social) - Modalidades de la inversión: a) recursos financieros en divisas o crédito (moneda en que se efectúa la inversión, capital de origen nacional, capital de origen extranjero, crédito de casa matriz, crédito de otras fuentes, interés efectivo a pagarse por los créditos); b) recursos físicos o tangibles (plantas industriales, maquinarias nuevas y reacondicionadas, equipos nuevos y reacondicionados, repuestos, partes y piezas, materias primas, productos intermedios) y c) recursos derivados de la tecnología o intangibles (marcas, modelos industriales, capacidad gerencial, conocimientos técnicos, patentados o no patentados, posibles tecnologías alternativas). - Requerimientos que se satisfacen - Plan de participación nacional progresiva (porcentaje de acciones a colocarse en manos de inversionistas nacionales, plazo y condiciones para llevarlo a efecto, forma de determinar el valor de cada colocación) - Efectos de la nueva inversión (fecha aproximada de iniciación de operaciones normales, capacidad de operación, producción exportable, empleo adicional generado, importación de materias primas o productos intermedios en producción anual, utilización de insumos nacionales). Contratos de tecnología: - Identificación de las modalidades que revista la transferencia de tecnología que importa - Valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología, expresada en forma similar a la utilizada en el registro de la inversión extranjera directa - Determinación del plazo de vigencia.	

Anexo 4 (continuación 4)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por el Decreto 698 de 1968)
5. Criterio de evaluación	Inversiones extranjeras directas: - Contribución de la inversión al nivel de empleo en el país - Efecto neto de la inversión en la balanza de pagos - Grado de utilización inicial y posterior de materias primas nacionales y de partes o elementos fabricados o que se vayan a fabricar en el país - Proporción entre el capital importado y las necesidades de inversión fija y de fondos de trabajo que requiera la respectiva empresa - Vinculación de capitales e inversionistas nacionales - Grado de competencia en el mercado del respectivo renglón de producción - Contribución al proceso de integración latinoamericano - Características técnicas del proyecto, de su manejo y administración - Las demás circunstancias que el Consejo juzgue pertinentes para asegurar que la inversión corresponda a los programas de desarrollo económico y social y a la conveniencia de vincular capital foráneo a determinadas actividades que no puedan desarrollarse adecuadamente con recursos internos. Contratos de tecnología: - Utilidad del contrato para el desarrollo económico y social y relación de ella con los desembolsos en moneda extranjera a que pueda dar lugar el contrato - Posibilidad de elaborar el producto en condiciones similares sin gravarlo con regalías, mediante el uso de procedimientos ordinarios susceptibles de aplicarse para tal fin conforme a los avances de la tecnología moderna y al desarrollo de la industria nacional - Tratados públicos celebrados por Colombia y prácticas internacionales prevalecientes en este campo - Efectos del contrato sobre la balanza de pagos del país - Extensión del mercado a que puedan destinarse los productos fabricados bajo el contrato - Vigencia de la patente Créditos externos: - Para que los préstamos externos a particulares se contraten en términos favorables y que su servicio se pueda hacer en forma oportuna, sin que él ocasione presiones inconvenientes sobre el mercado de cambio exterior,

Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
Inversiones extranjeras directas:	Inversiones extranjeras directas:
- Requerimientos que se satisfacen (escasez de ahorro interno, escasez de divisas, falta de capacidad directiva o administrativa, necesidad de acceso a conocimientos tecnológicos escasos, ausencia de capacidad o de contratos comerciales para la venta de mercaderías en los mercados internacionales, falta de espíritu empresarial local).	
- Deben corresponder a las prioridades del desarrollo del país receptor	
- No correspondan a actividades que consideren adecuadamente atendidas por empresas existentes	
- No estén destinadas a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales, excepto en el caso de evitar su quiebra inminente	- No estén destinadas a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas subregionales
- La participación de inversiones extranjeras en empresas nacionales o mixtas que traten de la ampliación del capital de la empresa respectiva y que esa participación no modifique la calidad de nacional o mixta de ésta	- La participación de inversiones extranjeras en empresas nacionales o mixtas que traten de la ampliación del capital de la empresa respectiva y que ésta mantenga al menos su calidad de mixta.
- El monto de la inversión se registraría en moneda libremente convertible	
- Solamente las empresas extranjeras que se encuentren en vías de transformarse en empresas nacionales o mixtas gozarán de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena.	
Contratos de tecnología:	
- La contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporen tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada	
- Las contribuciones tecnológicas intangibles no podrán computarse como aporte de capital y cuando esas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, no se autorizará el pago de regalías ni se admitirá deducción alguna por ese concepto para efectos tributarios.	
Créditos externos:	
- Se podrán autorizar límites globales de endeudamiento externo por períodos determinados	
- Las operaciones de crédito externo celebradas por empresas extranjeras en que no participe el Estado no serán garantizadas en cualquier forma, ya sea directamente o por intermedio de instituciones oficiales o semioficiales	

Anexo 4 (continuación 5)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)
	la Junta Monetaria reglamentará con carácter general los plazos, intereses y demás condiciones de tales préstamos - La Prefectura de control de cambios queda autorizada para practicar las pruebas que considere necesarias con el objeto de establecer la realidad y vigencia de las deudas y que ellas no se traten de inverciones de capitales o de operaciones de cambio exterior sujetas a otras disposiciones de este estatuto.
6. Limitaciones explícitas	Reexportación del capital: - En ningún caso se autorizará la adquisición de divisas para reembolso de capitales por sumas superiores al neto en moneda extranjera de la inversión Remesas de utilidades: - No podrán exceder del 10 por ciento anual, liquidado el valor neto en moneda extranjera, excepto: a) en el caso de capitales que se importen con posterioridad al presente Decreto, el Consejo Nacional de Política Económica podrá elevar con carácter general el porcentaje máximo que allí se señala para la remesa de utilidades, a la luz de las condiciones que imperen en el mercado internacional de capitales, b) en el caso de determinadas inversiones que revisten señalada importancia para la economía nacional o que impliquen riesgos especiales o que por su naturaleza sean de tardío rendimiento c) en el caso que se remitieren utilidades en un período en cantidad inferior a la que corresponda al porcentaje autorizado, la diferencia podrá girarse en períodos posteriores, sin exceder de un 3 por ciento adicional por año - Solamente se podrá remesar al exterior utilidades efectivamente producidas por la inversión extranjera.

Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
- Para los contratos de crédito externo convenidos entre casa matriz y filiales o entre filiales de una misma empresa extranjera, la tasa de interés efectivo anual no podrá exceder en más de tres puntos la tasa de interés de los valores de primera clase vigentes en el mercado financiero del país de origen de la moneda en que se haya registrado la operación.	
Acceso al mercado subregional:	
- Gozarán de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena únicamente los productos producidos por las empresas nacionales y mixtas de los países miembros, así como por las empresas extranjeras que se encuentren en vías de transformarse en empresas nacionales o mixtas, en los términos establecidos.	
Reexportación de capital:	Reexportación de capital:
- El inversionista extranjero tendrá derecho a reexportar el capital invertido cuando venda sus acciones, participaciones o derechos a inversionistas nacionales o cuando se produzca la liquidación de la empresa	- El inversionista subregional tendrá derecho a reexportar el capital invertido cuando venda sus acciones, participaciones o derechos, a inversionistas subregionales o cuando se produzca la liquidación de la empresa
Reinversión autorizada:	Reinversión autorizada:
- Hasta un monto que no exceda anualmente el cinco por ciento del capital de la empresa extranjera, sin necesidad de autorización particular pero con la obligación de registro.	- Hasta un monto que no exceda anualmente el siete por ciento del capital de la empresa extranjera, sin necesidad de autorización pero con la obligación de registro.
Remesas de utilidades:	Remesas de utilidades:
- Los inversionistas extranjeros tendrán derecho, previa autorización del organismo nacional competente, a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de la inversión extranjera directa, sin pasar del catorce por ciento anual de la misma - En casos especiales la Comisión a petición de cualquier país miembro, podrá autorizar porcentajes superiores al establecido en este artículo.	- Los propietarios de una inversión extranjera directa tendrán derecho previa autorización del organismo nacional competente, a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa, hasta el 20 por ciento anual de la misma - Sin embargo, cada país miembro podrá autorizar porcentajes superiores y comunicará a la Comisión las disposiciones o determinaciones que se tomen al respecto.
Crédito interno:	Crédito interno:
- Las empresas extranjeras tendrán acceso únicamente al de corto plazo, en los términos y y condiciones que fije el reglamento que sobre esta materia dicte la Comisión, a propuesta de la Junta.	- Las empresas extranjeras no tendrán acceso al de largo plazo. Las condiciones y términos del acceso al crédito interno a corto y mediano plazo serán las que establezcan las respectivas legislaciones nacionales sobre esta materia, considerando al efecto como mediano plazo aquel que no exceda de tres años.

Anexo 4 (continuación 6)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)
7. Exento	
8. Transformación de las empresas extranjeras	

Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
- Las empresas extranjeras cuya producción esté destinada en un ochenta por ciento o más a exportaciones a mercados de terceros países, no estarán obligadas a sujetarse a las normas de este capítulo. En tal caso los productos de dichas empresas no podrán disfrutar en ninguna forma de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena.	Al igual que las empresas extranjeras cuya producción está determinada a un ochenta por ciento o más a exportaciones a mercados de terceros países, no estarán sujetos a las normas del capítulo 11 de la decisión 24 las empresas extranjeras o mixtas del sector turismo
- Las empresas extranjeras actualmente existentes en el territorio de cualquier país miembro que deseen gozar de las ventajas derivadas del programa de liberación del Acuerdo de Cartagena para sus productos, deberán convenir con el organismo competente del país receptor, dentro de los tres años siguientes a la fecha de entrada en vigor del presente régimen, su transformación en empresas nacionales o mixtas, en forma gradual y progresiva, con las modalidades establecidas en el artículo 31 de la decisión 24.	
- Al finalizar el mencionado plazo de tres años, deberá haber, en todo caso, una participación de inversionistas nacionales en el capital de la empresa no inferior al quince por ciento de este	
- El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de quince años en Colombia, Chile y Perú, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir del 30 de junio de 1971	- El plazo dentro del cual deberá operarse dicha transformación no podrá exceder de quince años en Colombia, Perú y Venezuela, ni veinte años en Bolivia y el Ecuador, contados a partir del 1º de enero de 1974
- Las empresas extranjeras que se establezcan en el territorio de cualquier país miembro a partir del 1º de julio de 1971, se obligarán, en representación de sus inversiones, a poner en venta para ser adquirido por inversionistas nacionales, en forma gradual y progresiva y de acuerdo a lo previsto en el artículo 31, el porcentaje de sus acciones, participaciones o derechos que sea necesario para que dichas empresas se transformen en empresas mixtas, en un plazo que no podrá exceder de quince años en Colombia, Chile y Perú, ni de veinte años en Bolivia y el Ecuador.	- La transformación de la empresa extranjera en nacional o mixta, en los términos de la presente decisión, podrá también realizarse como resultado de la ampliación de su capital.

Anexo 4 (conclusión)

	Decreto Ley 444 (1967) (modificado por Decreto 698 de 1968)	Decisión 24 (1970) (modificada por las decisiones 37 y 37A de 1971)	Decisión 103 (1976) (incluye aspectos de las decisiones 109 y 110)
9. Sectores con disposiciones especiales	- Minería - Petróleo	- Las empresas extranjeras en los sectores reservados para las empresas nacionales, públicas o privadas, y empresas mixtas si se las admiten, no estarán obligadas a sujetarse a lo dispuesto en el capítulo anterior sobre transformación de empresas extranjeras en empresas nacionales o mixtas. Pero estarán sometidas a las disposiciones especiales de los sectores. Se habla de los sectores siguientes: - Productos básicos - Servicios públicos - Instituciones financieras, bancos comerciales y seguros - Transporte interno - Comunicaciones internas - Comercialización interna.	- Productos básicos (para Bolivia y el Ecuador dicho sector comprende también la actividad primaria agropecuaria).
10. Disposiciones especiales sobre la integración	- La Junta de Comercio Exterior dará especial preferencia al estudio de los problemas de integración latinoamericana y podrá requerir la cooperación de otros organismos gubernamentales o celebrar contratos especiales para los estudios referentes a la armonización de las políticas comerciales, tributarias, monetarias, salariales, del régimen de la inversión extranjera y otras de índole semejante.		

Fuente: Leyes y decisiones oficiales Resumen por el autor.

Anexo 5

RESUMEN DE LEGISLACION COLOMBIANA SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA Y TRANSFERENCIA DE LA TECNOLOGIA

1. Resolución de la Junta Consultiva de la Oficina de Control de Cambios y Exportaciones (1935): Se declaró que la importación de capitales queda comprendida dentro de las "importaciones no prohibidas" de que trata el Artículo 5º del Decreto 2092 de 1931, y por lo tanto la Oficina de Control concederá permiso para reembolsar al exterior los capitales que se importen al país, así como los intereses y dividendos correspondientes a los nuevos capitales.

2. Decreto 289 (1935): Se estableció que las personas o entidades que introdujeran al país capitales nuevos estarán sujetas a vender al Banco de la República el 15% del monto de tales capitales.

3. Decreto 326 (1938): Se estableció que toda operación de cambio internacional requiere el permiso de la Oficina de Control de Cambios y Exportaciones.

4. Decreto 568 (1946): No derogó ninguna de las disposiciones anteriormente dictadas, y por el contrario estatuyó en su Artículo 3º que todas las operaciones que impliquen salida de capitales se aprobarán igualmente sin restricción alguna, mientras el Ministerio de Hacienda y Crédito Público no estime que debe limitarse o suspenderse por razones económicas o de otro orden.

5. Resolución 175 (1947): Se estableció que

a) El capital podrá importarse a Colombia: i) en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas aceptables por el Banco de la República, ii) en maquinaria industrial, agrícola o minera, iii) en cosas susceptibles de transacciones comerciales comunes;

b) Podrán girar al exterior los productos de sus rendimientos cuando se hayan cumplido las siguientes condiciones: i) que las monedas o sus títulos representativos sean vendidos al Banco de la República o a otro banco autorizado, ii) que se registre su valor y forma en los libros de la Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones dentro del trimestre siguiente al de su importación;

c) La importación de capital en la forma prescrita en el ordinal c) del Artículo 1º, no dará derecho a reexportación futura ni a enviar al extranjero el producto de sus rendimientos.

6. Decreto 1949 (1948): Se estatuyó que todas las monedas extranjeras o los giros representativos de éstas, deberán ser cambiados en el Banco de la República por títulos representativos de monedas extranjeras cuando provengan de importación de capitales extranjeros cuyos dueños

reglamentación de la Oficina de Control de Cambios, Importaciones y Exportaciones, podría hacerse en dos formas a saber: a) nacionalizando el capital por medio de la venta de las divisas respectivas al Banco de la República, al cambio oficial. En este caso la exportación del mismo capital, lo mismo que la de sus productos se podría hacer también con divisas vendidas por el Banco de la República al cambio oficial, b) nacionalizando este capital por medio de "certificados de cambio" en cuyo caso la exportación del mismo capital y de sus productos se hará con divisas de libre mercado procedentes de esta clase de certificados.

7. Ley 90 (1948): Estableció que toda importación de divisas para ser aportada como capital requería la venta al Banco de la República. Para los capitales importados en certificados de cambio con base en el Decreto 1949, estipuló que tenían derecho a ser girados por el mercado de certificados. En efecto, el Artículo 4º dice que todas las monedas extranjeras o los giros representativos de éstas deberían ser cambiados en el Banco de la República por títulos representativos de moneda extranjera, cuando provengan de importación de capitales. A su vez, el Artículo 11 dijo que los certificados de cambio sólo podrían usarse para "el reembolso de los capitales extranjeros introducidos al país durante la vigencia y bajo las condiciones del ordinal 2º del Artículo 8º del Decreto Extraordinario Nº 1949 de 1948".

8. Decreto 637 (1951): Estatuyó que el movimiento total de divisas extranjeras debería hacerse por medio del Banco de la República, o sea que se unifica el mercado cambiario.

9. Decreto 545 (1951): Estipuló que todos los capitales importados antes de 1951, cualquiera hubiese sido la forma en que se introdujeron al país, quedan obligados a presentar una solicitud de registro de la inversión en el Ministerio de Hacienda. Los capitales que no cumplieron con las disposiciones anteriores, en el plazo señalado, quedaron sin registro, ya que la Oficina de Registro de Cambios no podía hacerlo una vez vencido este término y por lo tanto no tenían derecho a giro.

10. Decreto 1625 (1951): Estableció que la importación de capitales extranjeros con derecho a registro debía ser: a) en monedas extranjeras o en títulos representativos de las mismas, aceptables por el Banco de la República, b) en maquinaria y equipo industrial, agrícola o minero.

11. Ley 8a. (1952): Aclaró que el registro definitivo de capital por importación de maquinaria y equipo, solamente se hará una vez que éstos hayan sido instalados y estén en pleno funcionamiento.

12. Decreto 107 (1957): Estipuló que los capitales importados antes

14. Decreto 2322 (1965): Igualmente concedió derecho a giro a los capitales no registrados en 1951.

15. Decreto 444 (1967) incluyendo las modificaciones del Decreto 688 (1968): Estableció las normas que deberían aplicarse a la importación de capitales extranjeros al país, reconociendo que éste vincula recursos escasos tales como capacidad empresarial, tecnología y capital y que se debía estimular su vinculación al país, pero en armonía con los intereses generales de la economía nacional. En virtud de tales normas, el Departamento Nacional de Planeación quedó facultado para aprobar o improbar las inversiones de capital extranjero cuyo monto supera los 100 000 dólares. Se estableció que sólo el Estado, a través del Banco de la República, puede negociar con divisas, es decir, acabó con el mercado libre de divisas. Se constituyó el Comité de Regalías que aprobaría contratos de tecnología que impliquen giros de divisas de acuerdo con ciertos criterios. Estableció las modalidades aceptables de inversiones de capital extranjero: a) la importación de maquinaria o equipos con licencias no reembolsables, como aporte de capital, b) la importación de divisas que se vendan al Banco de la República para inversiones en moneda nacional como aporte directo de capital o adquisición de derechos, acciones u otros valores, c) las demás que determine el Consejo Nacional de Política Económica mediante resoluciones de carácter general. La ley colombiana autorizó reexportaciones periódicas de capital (sin exceder los términos fiscales) y reexportaciones mayores y/o totales en el caso de enajenación parcial o total, pero en ningún evento la reexportación podrá ser mayor al valor registrado, ya que las ganancias de capital están incluidas dentro del límite del 14% autorizado como remesa de utilidades. También, la ley colombiana exigió el registro de los créditos externos fijando tasas máximas de interés y plazos mínimos para las amortizaciones.

16. Resolución Nº 17 del Consejo Nacional de Política Económica y Social (1972): Impuso la obligación de someter a aprobación por parte del Departamento Nacional de Planeación toda inversión de capital extranjero; se incluyeron las reinversiones superiores al 5% de capital de la empresa. Excluyó inversiones en petróleo y gas las que deben ser aprobadas por el Ministerio de Minas. Se prohibió aprobar inversiones realizadas sin autorización previa. Estableció las condiciones y plazos para convertir las empresas extranjeras o nacionales, para que puedan gozar de los programas de liberación del Acuerdo de Cartagena. Determinó los criterios para la aprobación de solicitudes. Estableció que el registro en la Oficina de Cambios dará poder para reembolsar al exterior la totalidad de la inversión al vender los derechos, o al

17. Decreto 1234 (1972): Estableció los criterios de evaluación de los contratos de tecnología por el Comité de Regalías.

18. Decreto 1898 (1973): Estableció que una participación estatal mínima del 30% bastará para que una empresa extranjera sea "mixta".

19. Decreto 1900 (1973):1/ Ratificó la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena. Estableció definiciones básicas como inversionista extranjero, empresa extranjera, mixta y nacional. Estatuyó que no se autorizará una nueva inversión en renglones adecuadamente atendidos por empresas existentes ni inversiones en empresas nacionales existentes, a no ser ante quiebra inminente o para ampliar el capital de aquéllas sin que se modifique su composición. Al vender las acciones o derechos a inversionistas nacionales los inversionistas extranjeros tendrán derecho de reexportar el capital. Reinversión que exceda el 5% del capital de la empresa será sujeta a autorización previa. Los créditos externos deberán ser autorizados. Para las empresas extranjeras se controlará la tasa de interés a créditos recibidos de la Casa Matriz y se restringirá el crédito interno al de corto plazo. Se controlarán los contratos sobre importación de tecnologías prohibiendo pagar regalías a la Casa Matriz por contribuciones tecnológicas intangibles. Las ventajas derivadas del programa de liberación arancelaria sólo se aplicarán a las empresas nacionales o mixtas o extranjeras que han firmado un convenio de transformación a mixta. No se otorgarán a las empresas extranjeras tratamientos más favorables que a las nacionales.

20. Decreto 2719 (1973): Exceptuó del Decreto 1900 las empresas comercializadoras.

21. Decreto 2788 (1973): Estableció las excepciones correspondientes a los sectores de productos básicos, con respecto al Decreto 1900.

22. Decreto 387 (1974): Estableció las excepciones correspondientes al sector bancario y financiero, con respecto al Decreto 1900.

23. Decreto 169 (1975): Reglamentó la inversión extranjera en empresas de comercialización interna de productos y dedicadas al fomento del turismo nacional.

1/ La Decisión 24 del Grupo Andino, el régimen de tratamiento al capital extranjero y marcas registradas, patentes, licencias y regalías, fueron primeramente puestos en práctica en Colombia a través del Decreto 1299 de 1971 modificado más tarde por el Decreto 2153 del mismo año. Sin embargo, una apelación

24. Decreto 170 (1977): Introdujo las modificaciones de la Decisión 24 expresadas en las Decisiones 103, 109 y 110 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

25. Resolución 001 (1977): Estableció las regulaciones internas para el Comité de Regalía. El Comité fue autorizado para decidir cuándo el procedimiento gubernamental fue agotado para el solicitante.

Anexo 6

COLOMBIA: INFORMACION SOBRE EL PROGRAMA METALMECANICO, 1977

Unidad asignada	Producto	NABANDINA	Compartida con	Arancel externo comun	Fecha de la verificación de la producción	Número de empresas: Total	Con IED a/ 1973	Con IED a/ 1976	Contratos de tecnología 1973	Contratos de tecnología 1976	Origen: IED	Origen: tecnología
A. Maquinaria específica												
1. 1	Pulverizadores	84.21.01.01	-	50	1976	1		-	-	1		Japón
1. 2	Máquinas cultivadoras	84.24.02.00	-	40	1973	5		-	2	2		Estados Unidos
1. 4	Maquinaria para la recolección	84.25.01.00	-	50								
	Trilladoras y desgranadoras	84.25.01.00	-	50	1973	1		-		-		
	Desmontadoras de algodón	84.36.02.00	-	50								
	Partes y piezas para 84.25	84.25.90.00	-	40								
6	Maquinaria de molinería	84.29.02.00	-	55	1976	2		-		-		
	Partes y piezas	84.29.90.00	-	45	1976	2		-		-		
9. 1	Maquinaria: Las industrias panaderas, etc.	84.30.01.00	-	50								
	Maquinaria: La industria de pastas alimenticias	84.30.02.00	-	50								
	Maquinaria: La industria confitería	84.30.03.00	-	50								
	Maquinaria: La industria del cacao y del chocolate	84.30.04.00	-	50								
10	Cribadoras desmoldeadoras para fundición	84.56.01.00	-	55	1974	1		-		-		
	Mezcladores de arenas para fundición	84.56.03.00	-	55	1974	1		-		-		
	Formadoras de moldes para fundición	84.56.04.00	-	55	1974	1		-		-		
22. 1	Maquinaria: Para la industria plástica	84.59.12.00	-	65								
	Partes y piezas	84.59.90.00	-	55								
35. 7	Máquinas para limpiar en seco	84.40.01.03	-	50	1975	1		-		-		
	Máquinas y prensas de planchar	84.40.01.04	-	50	1975	1		-		-		
35.16	Maquinaria: La fabricación de calzado, etc.	84.42.02.00	-	60	1973	1	(32%)	1 (32%)		-	Alemania	
	Partes y piezas	84.42.90.00	-	50	1973	1	(32%)	1 (32%)		-	Alemania	
B. Maquinaria genérica												
3. 1	Máquinas para limpiar o secar botellas	84.19.01.00	-	60	1973	2	(20%)	1 (20%)	1	1	Estados Unidos	Estados Unidos
	Máquinas para llenar, cerrar, etc.	84.19.02.00	-									
25. 1	Bombas, motobombas y turbobombas rotativas volumétricas	84.10.03.00	Perú	55	1973	1		-	1	1		Estados Unidos
	Bombas centrífugas, >1 etapa, salida >100 MM	84.10.04.00	Perú	50	1973	3	(100)	1 (100)	1	1	Estados Unidos	Alemania
	Bombas de inyección, excluida para motores	84.10.05.00	Perú	50	1973	1			1	1		Estados Unidos
	Partes y piezas para 84.10.05.00	84.10.90.00	Perú	45								

Anexo 6 (continuación)

Unidad asignada	Producto	NABANDINA	Compartida con
27.	Válvulas reductoras de presión	84.61.02.00	-
	Válvulas esféricas	84.61.11.00	-
	Válvulas de compuerta, > 100 MM	84.61.12.00	-
	Otros artículos de grifería	84.61.89.00	-
35. 4	Compresores abiertos para refrigeración	84.11.03.00	-
	C. Máquinas herramientas		
17.	Martillos y martinetes	84.45.09.00	-
18.	Rectificadoras y afiladoras	84.45.07.00	-
	D. Equipo de transporte		
30.	Aerodinos, motorizados	88.02.02.00	-
	Partes y piezas	88.03.02.00	-
	E. Herramientas, instrumentos y varios		
11.	Tijeras para podar	82.01.02.04	-
	Cizallas para metales	82.03.04.00	-
	Herramientas para albañiles, etc.	82.04.07.00	-
	Herramientas para carpintería, etc.	82.04.08.00	-
	Herramientas para joyeros, etc.	82.04.09.00	-
	Herramientas para taladrar, etc.	82.04.10.00	-
	Otras herramientas de mano	82.04.89.00	-
	Navajas para podar y para injertar	82.09.01.01	-
	Las demás cortaplumas y navajas	82.09.01.09	-
	Otras hojas para cuchillos	82.10.89.00	-
	Tijeras y sus hojas	82.12.00.00	-
	Tijeras para podar	82.13.01.01	-
	Utensilios de manicure, etc.	82.13.01.04	-
31. 1	Equipos dentales sobre pedestal y p/p	90.17.02.01	-
	Tornos para dentistas y p/p	90.17.02.11	-

Arancel externo comun	Fecha de la verificación de la producción	Número de empresas					Origen: IED	Origen: tecnología
		Total	Con IED a/		Contratos de tecnología			
			1973	1976	1973	1976		
45	1973	2	-		1	2		Estados Unidos
45	1973	1	-		-			
45	1973	3	-		1	2		Estados Unidos Alemania
45	1973	4	-		-	1		Estados Unidos
70	1975	1	-		1	1		España
60								
70	1975	1	-		-			
60	1974	2	-		2	2		Estados Unidos
50	1974	1	-		1	1		Estados Unidos
40								
40								
40								
40								
40								
40								
40								
40								
40								
40								
40	1973	1	(2.5%)1(2.5%)		-		Alemania	
40								
40								
50	1973	1	(49%) 1	-	-		Italia	
50	1973	1	(49%) 1	-	-		Italia	

Anexo 6 (conclusión)

Unidad asignada	Producto	NABANDINA	Compartida con	Arancel externo común	Fecha de la verificación de la producción	Número de empresas: Total	Con IED a/ 1973	Con IED a/ 1976	Contratos de tecnología 1973	Contratos de tecnología 1976	Origen: IED	Origen: tecnología
31. 2	Agujas	90.17.01.01	-	40								
	Sondas, cánulas y tubos de drenaje	90.17.01.11	-	40	1977	1	(40%)	1 (20%)	-		Alemania	
	Jeringas y sus partes y piezas	90.17.01.21	-	40								
	Los demás instrumentos de cirugía	90.17.01.99	-	40	1977	1	(40%)	1 (20%)	-		Alemania	
	Fresas, discos, moletas y cepillos	90.17.02.21	-	40								
	Los demás instrumentos de odontología	90.17.02.99	-	40								
	Instrumentos de veterinaria	90.17.03.00	-	40								
F. Bienes de consumo y conexos												
35. 2	Motocompresores herméticos, <1/2 HP	84.11.03.00	-	70	1975	1	-	1 (49%)	-	1	Argentina, Estados Unidos	Estados Unidos
35. 8	Máquinas de coser de uso doméstico	84.41.01.00	-	75	1973	2	(19%)	1 (19%)	2	2	Brasil	Brasil
	Cabezas de máquinas de coser: domésticas	84.41.03.00	-	75	1973	1		-	1	1		Brasil
	Cabezas de máquinas de coser: industriales	84.41.04.00	-	75								
	Partes y piezas	84.41.90.00	-	60	1973	2		-	1	1		
35.9	Telares rectilíneos, uso doméstico	84.37.31.00	Perú	75	1977	1		-	-	1		Argentina, Suiza
	Partes y piezas	84.38.90.00	Perú	65	1977	1		-	-	1		Argentina, Suiza
35.15	Juguetes	97.03.00.00	-	60	1973	2		-	-			

23 Asignaciones	66 posiciones:	1973 19	Total de empresas: 34	Total con IED (1976): 8
	exclusivas - 60	1974 5		Total con contratos de tecnología (1976): 12
	compartidas - 6	1975 5		
	con producción - 36	1976 3		
	sin producción - 30	1977 4		
		36 Posiciones		

Fuente: CEPAL, sobre la base de información de la JUNAC y las entrevistas.

a/ Los números en paréntesis son los porcentajes de la inversión extranjera directa sobre el capital total.

Anexo 7

COLOMBIA: INFORMACION SOBRE EL PROGRAMA PETROQUIMICO, 1977

Producto	NABANDINA	Compartido con	Producción verificada	Número de empresas: Total a/	Con IED b/ 1973	Con IED b/ 1976	Contratos de tecnología c/ 1973	Contratos de tecnología c/ 1976	Origen: IED	Origen: tecnología
A. Relacionado a la industria de caucho										
1 Negro de humo	28.03.00.00	P V	✓	2	(100%)	2 (100%)			Estados Unidos	
2 Caucho polibutadieno-estireno (SBR)	40.02.02.00	P V				-				
3 Caucho polibutadieno (BR)		P V				-				
B. Relacionado a la industria plástica										
4 Acido tereftálico	29.15.21.03	-				-				
5 Tereftalato de dimetilo	29.15.21.51	-				-				
6 Epsilon-caprolactama	29.35.11.01	E	✓	1	(8%)	1 (8%)	1	1	Holanda	Holanda
7 Poliacrilonitrilo	39.02.08.00	P				-				
8 Fibras acrílicas discontinua, etc.	56.01.11.00	P				-				
9 Cables para discontinuos	56.02.11.00	P				-				
C. Relacionado a la industria textil										
10 Anhídrido ftálico	29.15.21.04	B E P V	✓	2	(100%)	1 (100%)	2	1	Estados Unidos	Alemania
11 Anhídrido maleico	29.15.05.02	-				-				
12 Dicloruro de etileno	29.02.01.07	B E P V	✓	1	(44%)	1 (44%)			Estados Unidos	
13 Cloruro de vinilo	29.02.02.01	B E P V	✓	2	(44%)	1 (44%)	1	-	Estados Unidos	
14 Poliestirenos	39.02.02.00	B E P V	✓	1	(100%)	1 (100%)			Estados Unidos	
15 Resinas ABS y SAN	39.02.03.00	E				-				
16 Polietileno de baja densidad	39.02.01.00	B E P V	✓	1			1	1		Estados Unidos
17 Cloruro de polivinilo tipo suspensión	39.02.05.00	B E P V	✓	2	(44%)	1 (44%)			Estados Unidos	
18 Cloroacetato de polivinilo	39.02.07.00	B E P V	✓	2	(44%)	1 (44%)			Estados Unidos	
18 Asignaciones	17 Posiciones		9 Posiciones	8 Empresas	6 con IED a/		3 con contratos de tecnología			

Fuente: CEPAL sobre la base de información de la JUNAC y las entrevistas.

a/ Como algunas empresas producen más de un producto asignado, la suma no coincide con el número total de empresas.

b/ Los números en paréntesis son los porcentajes de la inversión extranjera directa sobre el capital total.

c/ Todas las empresas, exceptuando una, reciben tecnología extranjera; sin embargo, sólo una de las seis empresas con inversión extranjera directa paga royalties. Los pagos por tecnología están incluidos en los dividendos, intereses, comisiones o en la compra de equipo, etc. Los contratos de tecnología son considerados aquí sólo cuando establecen pagos contractuales.