

Distr.
RESTRINGIDA
LC/R.570
6 de abril de 1987
ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL
Comisión Económica para América Latina y el Caribe



LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA
PRIMERA MITAD DE LOS AÑOS OCHENTA */

*/ El presente estudio fue preparado por la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Contribución al 4º Estudio sobre las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial.

87-4-446

Indice

	<u>Página</u>
INTRODUCCION -----	1
RESUMEN Y CONCLUSIONES -----	4
1. Carácter procíclico de la inversión extranjera directa en el marco de la crisis -----	4
2. Tendencias a largo plazo -----	6
3. Mayor apertura y flexibilización en las políticas hacia la inversión extranjera directa y empresas transna- cionales -----	7
4. Alternativas de intereses mutuos en el desarrollo regional -----	11
I. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA PRIMERA MITAD DE LA DECADA DE LOS OCHENTA -----	17
1. Posición de América Latina en la inversión extranjera directa mundial -----	18
2. Distribución de la inversión extranjera directa entre los países de la región -----	21
3. La inversión extranjera directa en los paraísos fiscales del Caribe -----	26
4. La orientación sectorial de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos -----	29
II. CAMBIOS DE LAS POLITICAS FRENTE A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES -----	34
1. El entorno externo -----	34
2. En entorno regional -----	37
3. Los regímenes de la inversión extranjera directa en Argentina y Chile -----	39
4. Los cambios en la aplicación del Régimen Común de los países del Pacto Andino -----	40
5. Fomento del desarrollo autónomo de los sectores econó- micos de punta en Brasil y México -----	44
6. Nota final sobre los efectos de mayor apertura y flexi- bilización de las políticas hacia la inversion extran- jera directa -----	51
III. LAS POLITICAS RELACIONADAS CON EL ENDEUDAMIENTO Y LOS BANCOS TRANSNACIONALES -----	55
1. Cambios en los flujos del capital en el balance de pagos externos -----	55
2. El entorno externo de los cambios -----	58
3. Políticas de los países latinoamericanos -----	62
4. Distintas orientaciones de políticas latinoamericanas --	63

	<u>Página</u>
IV. EL APORTE DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AL AHORRO LOCAL Y AL BALANCE DEL COMERCIO EXTERNO -----	67
1. La distribución de utilidades de las empresas transnacionales de los Estados Unidos -----	67
2. El papel de las empresas transnacionales en el balance de comercio externo -----	73
V. OTRAS INFLUENCIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DESARROLLO REGIONAL. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA -----	81
A. MODALIDADES TENDIENTES A UNA MAYOR AUTONOMIA NACIONAL ---	82
1. Las empresas mixtas en Brasil y México -----	82
2. La inversión extranjera directa de empresas medianas y pequeñas -----	85
3. La inversión extranjera directa procedente de los países de América Latina -----	87
4. Promoción de los cuadros nacionales en las filiales extranjeras -----	92
B. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL EMPLEO, LA CONCENTRACION Y LA DIVERSIFICACION INDUSTRIAL. -----	93
1. Empleo -----	93
2. Concentración y oligopolio -----	94
3. Diversificación industrial -----	96
Notas -----	98
ANEXO 1 ANALISIS ESTADISTICO -----	101
ANEXO 2 BIBLIOGRAFIA SELECCIONADA -----	172
ANEXO 3 LOS REGIMENES LEGALES CONTEMPORANEOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN ARGENTINA, CHILE Y LOS PAISES DEL PACTO ANDINO -----	177
A. ARGENTINA -----	177
1. Soberanía nacional y propiedad extranjera -----	178
2. Ventajas financieras y fiscales -----	180
3. Desarrollo tecnológico -----	182
B. CHILE -----	182
1. Soberanía nacional y propiedad extranjera -----	183
2. Ventajas y garantías financieras para las empresas transnacionales -----	185
3. Garantías internacionales: Convenio bilateral con los Estados Unidos -----	186

	<u>Página</u>
C. CAMBIOS EN EL REGIMEN COMUN DEL PACTO ANDINO -----	187
1. Soberanía nacional y propiedad extranjera -----	189
2. Aspectos financieros -----	194
3. Importación de tecnología -----	198
ANEXO 4 NORMAS SOBRE PREFERENCIAS SECTORIALES PARA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN COLOMBIA Y MEXICO -----	200
COLOMBIA -----	200
MEXICO: ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS SUSCEPTIBLES DE RECIBIR INVERSION EXTRANJERA DIRECTA -----	205
ANEXO 5 EJEMPLOS DE COMPORTAMIENTO CONTEMPORANEO DE CINCO EMPRESAS TRANSNACIONALES MANUFACTURERAS EN BRASIL, (SAO PAULO) -----	207
1. Comercio externo -----	207
2. Perfil productivo en términos mundiales y en Brasil --	210
3. Investigación y desarrollo -----	211
ANEXO 6 LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DE LOS PAISES DE AMERICA LATINA -----	212
INTRODUCCION -----	213
I. RESUMEN Y CONCLUSIONES -----	214
A. MAGNITUD Y COMPOSICION DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA LATINOAMERICANA -----	214
B. PRINCIPALES AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA -----	216
C. VENTAJAS, MOTIVACIONES, BENEFICIOS Y COSTOS SOCIALES -----	217
D. PROPUESTAS -----	219
II. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DE AMERICA LATINA: EVALUACION TENTATIVA DE SU MAGNITUD Y COMPOSICION -----	220
1. Carácter de los datos -----	220
2. Dinamismo e importancia de la IED latinoamericana en términos mundiales -----	221
3. La IED procedente de Argentina, Brasil y Colombia -	225
4. La composición sectorial -----	229
5. Destino geográfico -----	239
6. Importancia de la IED periférica para los países del Pacto Andino -----	245

	<u>Página</u>
III. LOS AGENTES Y MODALIDADES DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA LATINOAMERICANA -----	250
1. Tipo de empresas involucradas y de su inserción externa (esquema tentativo) -----	250
2. Papel de la empresa transnacional y de la empresa pública -----	253
3. Características de las empresas inversoras -----	256
4. Modalidades de la inserción externa -----	260
5. Algunas conclusiones preliminares -----	261
IV. EJEMPLOS DE ALGUNAS EMPRESAS CON INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTES DE COLOMBIA Y MEXICO -----	273
1. Empresa mexicana Lanzagorta: inserción transnacional en los Estados Unidos -----	273
2. Empresa pública IERTIMEX: razones del fracaso de la inversión extranjera directa -----	277
3. La empresa colombiana DISTRAL: problemas de especiali- zación industrial en el Pacto Andino -----	281
4. La inversión extranjera directa financiera de Colombia: los casos de los bancos Ganadero y Cafetero -----	282
5. Políticas del Gobierno de Colombia frente a la inversión extranjera directa -----	285
V. VENTAJAS, MOTIVACIONES, BENEFICIOS Y COSTOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA LATINOAMERICANA -----	288
1. Ventajas comparativas y motivaciones de las empresas inversoras -----	289
2. Posibles beneficios y costos sociales -----	303
Bibliografía -----	309

Introducción

El presente estudio responde al pedido del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales (CET) de que las Unidades Conjuntas en las distintas regiones cooperen con sus contribuciones a la elaboración del Cuarto Reconocimiento de las Empresas Transnacionales en el Desarrollo Mundial, por publicarse al inicio del año 1988. Al mismo tiempo el CET sugirió que estas contribuciones se orienten hacia el análisis de las tendencias particulares de la inversión extranjera directa acumulada y sus flujos; cambios en el marco de las políticas frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales; el papel de las empresas transnacionales en las economías regionales y, en el caso particular de América Latina, al fenómeno emergente de la inversión extranjera directa propia de los países de la región.

De acuerdo con esta orientación, en la primera parte del trabajo se analizan las principales tendencias de la inversión extranjera directa en la primera mitad de los años 1980 destacando su carácter procíclico en el marco de la particular agudización de la crisis económica y financiera en América Latina y tratando de identificar sus efectos diferenciados para los distintos países de la región y los sectores económicos. En el mismo marco de esta situación regional y de su entorno externo se caracterizan, en la parte II del estudio, los cambios recientes en las políticas frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales tomando como base las situaciones heterogéneas de los principales países receptores de la inversión extranjera directa (Argentina, Brasil y México) y de los países del área andina (incluyendo Chile). En este último tema, complejo y con cambios de orientaciones difícilmente predecibles, se intenta sólo una primera aproximación al reconocimiento de los factores subyacentes y efectos posibles de políticas determinadas. En la tercera parte del estudio se examina el papel de la banca transnacional en el endeudamiento y la crisis financiera de América Latina y sus vinculaciones con los otros actores principales del proceso.

Finalmente, en las parte IV y V del estudio se trata de contribuir al reconocimiento de algunos aspectos importantes de la participación de las empresas transnacionales en el desarrollo de las economías latinoamericanas.

En primer lugar y, otra vez en el marco del comportamiento procíclico de la inversión extranjera directa, se analiza el aporte externo de las empresas transnacionales al ahorro regional, vía reinversión de las utilidades, capital accionario y el saldo neto del crédito/amortización de la deuda de las filiales extranjeras frente a sus casas matrices en el país del origen de la inversión extranjera directa. No obstante que este capítulo tiene una cobertura regional relativamente amplia (al menos en cuanto a las empresas transnacionales estadounidenses), los otros temas relacionados con el desarrollo regional se apoyan mayormente en los distintos estudios monográficos realizados en la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales y por algunas otras instituciones y autores de la región.^{1/} Dada esta representatividad parcial su análisis debe interpretarse sólo como aproximaciones preliminares e hipótesis tentativas que conforman el cuadro más amplio del reconocimiento de las empresas transnacionales en el desarrollo mundial. Por ello, es particularmente necesaria una interpretación cautelosa en el examen del aporte de las empresas transnacionales al balance del comercio externo que tiene base en las experiencias de Argentina y Brasil destacándose el papel de las políticas gubernamentales en el fomento de las exportaciones y la sustitución de importaciones (capítulo IV.2).

En la parte final (V.) se analizan algunas modalidades de la inversión extranjera directa tendientes a una mayor autonomía nacional (empresas mixtas en Brasil y México, las inversiones externas de empresas medianas y pequeñas y, particularmente aquéllas provenientes de los países latinoamericanos).^{2/} Se presentan también algunos casos relacionados con la promoción de los cuadros nacionales y el papel de las empresas transnacionales en el empleo, la concentración y la diversificación industrial.

Los análisis y evaluaciones contenidas en el presente estudio, se han concentrado de manera más o menos sistemática en los aspectos sobresalientes del comportamientos de las empresas transnacionales y de algunas políticas gubernamentales en el marco particular de la crisis económica y financiera de América Latina. Por ello, este ejercicio debería interpretarse como una base inicial de una reevaluación más profunda, amplia y conceptual del papel de las empresas transnacionales en el desarrollo regional. Esta reevaluación contribuiría tanto al enriquecimiento y actualización del pensamiento de la CEPAL sobre el tema,

como de base analítica y operacional para las distintas alternativas específicas de políticas y tratos a la inversión extranjera directa y a las empresas transnacionales en el marco de los programas de desarrollo de los gobiernos latinoamericanos.

RESUMEN Y CONCLUSIONES

1. Carácter procíclico de la inversión extranjera directa en el marco de la crisisa) Los flujos de la inversión extranjera directa

En la primera mitad de este decenio, la declinación brusca de la inversión extranjera directa formaba parte y, más aún, agravaba la crisis económica y financiera de América Latina y el Caribe. Su descenso más pronunciado se ha producido en el período de mayor contracción económica (del máximo histórico de 5.3 miles de millones de dólares registrado en 1981 bajó a menos de la quinta parte en 1983).^{3/} Asimismo, la leve recuperación que experimentó esta variable al fin del quinquenio correspondió con una cierta recuperación económica en la región. De este modo, América Latina se ha visto aún más marginada de la inversión extranjera directa mundial igual que en otros aspectos de su inserción en la economía internacional.

La distribución de la inversión extranjera directa entre los países de la región ha sido también regresiva. Los más afectados por su disminución y, hasta descapitalización, fueron los países que mostraron un mayor estancamiento económico y aguda escasez de recursos externos (desde Argentina y México, hasta los países pequeños y relativamente menos desarrollados). Por el otro lado, las declinantes inversión extranjeras se concentraban en los países de mercado más dinámico, como Brasil y Colombia y, en los centros mundiales de servicios comerciales y financieros, como Panamá (segundo receptor de la inversión extranjera directa, después de Brasil) y algunos países del Caribe ("paraísos fiscales").

Entre los últimos, Antillas Holandesas, Bahamas y Bermudas atrajeron el grueso del capital financiero de las empresas transnacionales prescindiendo tanto de su aporte al desarrollo industrial como de los respectivos ingresos para sus arcas fiscales. Altamente lucrativa para las empresas transnacionales de los Estados Unidos fue la intermediación de los créditos europeos, que realizaban sus subsidiarias financieras en las Antillas Holandesas "reexportando" este capital para cubrir las necesidades de financiamiento barato de las empresas-sedes estadounidenses.

El caso representativo de las empresas transnacionales de los Estados Unidos demuestra que la mayor caída de la inversión directa afectó a la industria manufacturera y, particularmente, a los sectores de la producción química y metalmeccánica. Por el otro lado, resistieron mejor la crisis las inversiones en los sectores de alimentos y actividades extractivas y, en especial, en los servicios financieros de las empresas transnacionales y, en menor medida, de los bancos transnacionales (especialmente, en Panamá, Brasil y los ya destacados paraísos fiscales del Caribe).

La importancia de los servicios para los grandes inversionistas extranjeros en la región (planteada en el marco del GATT) quedó confirmada por la orientación preferencial de la gran expansión de la inversión extranjera directa japonesa hacia el transporte marítimo, particularmente, en el centro comercial de Panamá.

Finalmente, la leve recuperación del crecimiento económico de la región al fin del quinquenio coincidió con un aumento de la inversión extranjera directa en las actividades manufactureras.

b) La distribución de las utilidades

La distribución de utilidades de las empresas transnacionales ha sido inequitativa y contribuyó al agravamiento de la crisis financiera de la región. Por cierto, las utilidades y tasas de retorno de las subsidiarias extranjeras se vieron afectadas por la disminución de la demanda local. Las tasas de retorno, en el caso de las empresas transnacionales estadounidenses, disminuyeron de 13.9% en 1980 a 2.5% en 1983 recuperándose a 8.7% en 1985. La declinación desigual de las entradas de la inversión extranjera directa, caracterizada en el punto anterior, se relacionaba, por un lado, con la baja rentabilidad y, hasta pérdidas, en los sectores metalmeccánicos de la industria manufacturera y, por el otro, con el lucro extraordinario en los servicios financieros. Por ejemplo, en 1982, las tasas de retorno de los bancos transnacionales en la región alcanzaron 19.1% y de las financieras, 13.7% respondiendo las últimas, en 1984, por 94% de las utilidades totales de las empresas transnacionales estadounidenses. Con el mismo temperamento procíclico, la rentabilidad del capital financiero de las empresas transnacionales se vio disminuida en correspondencia con la brusca caída del financiamiento externo de la región al fin del primer quinquenio de los años ochenta. Finalmente, las utilidades del capital financiero en los tres paraísos

fiscales del Caribe superaban, en 1984, 4.7 veces los ingresos totales de las filiales estadounidenses en América del Sur y Central. También fue muy lucrativa la inversión extranjera directa de las financieras en Panamá.

Las menores utilidades de las filiales estadounidenses en la región no afectaron los ingresos de sus casas matrices sino que, al contrario, las remesas hacia éstas han sido, en 1982-1985, mayores que en los años anteriores de rentabilidad alta y, en los primeros dos años del período superaban sustancialmente a las utilidades declaradas. Con el aumento de la rentabilidad al fin del quinquenio reapareció la reinversión, pero en proporciones relativamente muy bajas (21% de las utilidades totales en 1985 en comparación con 58% en 1980). La descapitalización más fuerte se ha presentado en las actividades manufactureras y comerciales.

El endeudamiento considerable de las filiales (estimado en 8% de la deuda externa total de América Latina) contribuyó aún más a la exportación neta de capitales desde la región. En el trienio 1983-1985, las amortizaciones acumuladas de la deuda intra-firma de las filiales estadounidenses triplicaban las entradas del capital accionario, el único aporte externo positivo. De este modo la desinversión acumulada en el trienio examinado, de 1 507 miles de millones de dólares, tuvo origen en un 76% en el aporte externo negativo y, en un 24% en la remisión excesiva de utilidades. Tomando en cuenta el endeudamiento de las filiales estadounidenses con terceros (bancos transnacionales y locales, otras empresas, etc.) así como las obligaciones y comportamiento similar de filiales extranjeras de otro origen (fuera del estadounidense), se puede concluir que las empresas transnacionales, lejos de sustituir los estancados créditos bancarios, más bien contribuyeron a la exportación neta de capitales desde América Latina. Tomando en cuenta el desarrollo más equilibrado de las inversiones en bienes de capital de las filiales mayoritarias de los Estados Unidos, se podría suponer también que los eventuales aumentos de los activos de filiales extranjeras en el período de la crisis, incluyendo las compras de plantas locales, correspondieron a recursos ajenos al capital propio de las empresas transnacionales.

2. Tendencias a largo plazo

Proyectando los cambios coyunturales, caracterizados en la parte anterior, en una visión de más largo plazo se pueden identificar algunas tendencias de la inversión extranjera directa que tendrán probablemente vigencia en el futuro.

En primer lugar, la percepción de un mercado amplio en América Latina, con un nivel económico y social relativamente alto, otorga a la región tradicionalmente una preferencia importante en la distribución de la inversión

extranjera directa entre los países en desarrollo y tiende a equilibrar, a largo plazo, los efectos de coyunturas económicas y políticas desfavorables. Con esta mira y, no obstante la declinación de las entradas de la inversión extranjera directa en el período de la crisis, se puede verificar que, entre 1980 y 1985, la región 4/ vio aumentada su posición en la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos y Japón en los países en desarrollo: en cuanto al primer exponente de la inversión extranjera directa mundial, de 50 a 55% y en cuanto al segundo, de 28 a 34%. Similarmente, se fortaleció la participación latinoamericana en los flujos de la inversión extranjera directa procedente de la República Federal de Alemania y del Reino Unido.

La expansión vertiginosa y sostenida de la inversión extranjera directa japonesa en América Latina a lo largo de la crisis cuyo valor acumulado, durante 1980-1985, creció en 180% es muy elocuente comparándolo con el crecimiento de la inversión estadounidense de sólo 12% y parece confirmar la continuación de la tendencia hacia la diversificación del origen de las empresas transnacionales. Esto obviamente corresponde a los intereses de la región ya que podría fortalecer su capacidad de negociación.

En términos sectoriales, la expansión de los servicios financieros de los bancos transnacionales y especialmente de las propias empresas transnacionales, suele proyectarse en una mayor presencia transnacional dentro de los mercados financieros de la región (a diferencia de los créditos y endeudamiento directo de los gobiernos y empresas con sus casas matrices). A su vez, parece indicar la preocupación central por la liberalización de los servicios, promovida por los principales países inversionistas en el seno del GATT (eventualmente, junto con el transporte marítimo en el caso de las empresas transnacionales japonesas).

Finalmente, este tipo de mayor inserción de América Latina en las finanzas mundiales (particularmente, vía centros financieros y comerciales y paraísos fiscales) parece coincidir con la tendencia hacia la internacionalización del riesgo de los negocios transnacionales la cual se destacará a continuación.

3. Mayor apertura y flexibilización en las políticas hacia la inversión extranjera directa y empresas transnacionales

Los desequilibrios económicos y financieros de la región, la influencia de los Estados Unidos y de otros importantes países inversores y los condicionamientos de repactación de la deuda, impuestos por los bancos y organizaciones internacionales,

tuvieron un impacto decisivo en el cambio de las políticas latinoamericanas hacia la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales: de la preocupación por la transnacionalización creciente de sus economías y medidas regulatorias, prevaletentes en el decenio de 1970, se ha pasado a las políticas de atracción de la inversión extranjera directa, mediante mayor apertura y estímulos para su ingreso en los mercados locales así como, a una flexibilización general de la regulación del comportamiento transnacional. El análisis de las políticas contemporáneas en los casos de Argentina, Brasil, Chile, México y, los países del Pacto Andino, intentado en el presente estudio, demuestra cambios sustanciales de las posiciones anteriores y una heterogeneidad considerable de las situaciones nacionales (principalmente en relación con la diversidad de las fuerzas y compromisos sociales que sustentan a cada gobierno en los distintos países). Tomando en cuenta la precariedad de las comparaciones y generalizaciones de estos fenómenos, se pueden distinguir ciertas tendencias políticas importantes.

En primer lugar, las legislaciones sobre la inversión extranjera directa, introducidas en Argentina y Chile, al inicio del segundo lustro de los setenta, en el marco de políticas económicas de corte neoliberal de los gobiernos de la época ^{5/} corresponden plenamente a las exigencias de los gobiernos de los principales países inversionistas. Destacan la no-discriminación y el "trato nacional" a las empresas transnacionales ofreciéndoles garantías estatales, ventajas y estímulos, no siempre disponibles para las empresas nacionales (por ejemplo, régimen especial de impuestos, movimiento libre de capitales y utilidades, etc.). Por el otro lado, los demás casos analizados, no obstante de apuntar en el mismo sentido de liberalización de la inversión extranjera directa, mantienen varios tipos de regulación en favor de las empresas nacionales y particularmente, del desarrollo económico deseado.

a) Soberanía nacional y la propiedad extranjera

Los países del Pacto Andino suavizaron la aplicación del Régimen Común sobre la inversión extranjera directa permitiendo su entrada en los sectores extractivos y de servicios financieros y particularmente, retrocediendo de la anterior transformación obligatoria de filiales extranjeras en empresas mixtas. De igual forma, en México, el gobierno flexibilizó la "mexicanización" obligatoria de filiales extranjeras y permitió, en casos calificados, la adquisición del capital

social de empresas locales por las empresas transnacionales. La mayor permisividad de la propiedad extranjera no significaba necesariamente el cese del apoyo gubernamental a las empresas mixtas (que afluían tanto en México como en Brasil) sino que eventualmente un saneamiento económico y financiero de este tipo de empresas para lograr su mejor funcionamiento y eficacia.

Un caso, probablemente el más destacado en la región de la intervención estatal en favor de la soberanía económica nacional se dio, en la mitad del presente decenio, en Brasil. Las leyes promulgadas sobre informática y material fílmico establecen una reserva de mercado para las empresas nacionales que producen computadoras, terminales y material fílmico 6/ y crean un sistema de programación y promoción estatal a través del Consejo Nacional de Informática y Automatización (CONIN).

Por el otro lado, se permite bajo ciertas condiciones la participación de las empresas transnacionales a través de empresas mixtas, con un límite de 30% del total al capital extranjero. Para no perder el inmenso y dinámico mercado brasileño varias empresas transnacionales (por ejemplo IBM) superaron la tradicional reticencia hacia las asociaciones locales en actividades de alto nivel tecnológico y se unieron con poderosas empresas privadas del país. Esta actitud flexible contrastaba con la posición del gobierno de los Estados Unidos que anticipó "suspender las concesiones otorgadas a Brasil" (según la nueva Ley de Comercio y Tarifas se derogarían las preferencias otorgadas anteriormente, bajo el Sistema General de Preferencias).

Un intento similar de proteger el desarrollo autosostenido de las industrias de punta en México no tuvo el mismo resultado que en Brasil. La misma IBM estableció la producción de computadoras en una filial de su propiedad exclusiva aceptando, por el otro lado, importantes exigencias del Gobierno Mexicano en favor del desarrollo acelerado de la informática en el país. Bajo la misma advertencia de sanciones comerciales de parte del Gobierno de los Estados Unidos se llegó a un compromiso en la regulación del mercado de productos farmacéuticos, a través del

otorgamiento de mayor protección a las marcas registradas por las empresas transnacionales y del derecho de importar materias primas propias. Obviamente, la diferente situación económica y financiera de ambos países grandes influyó, otra vez, en la capacidad de negociación frente a las empresas transnacionales y los gobiernos de sus países de origen.

Finalmente, varios gobiernos de la región cedieron a la presión de los principales países inversores y organismos financieros internacionales aceptando el arbitraje internacional de los litigios relacionados con la inversión extranjera directa lo cual se contradice con la anteriormente sostenida "doctrina Calvo". Las garantías gubernamentales en los acuerdos bilaterales con el Gobierno de los Estados Unidos y la entrada de su agencia aseguradora OPIC pueden significar sólo un inicio del sistema más amplio (a través de MIGA del Banco Mundial) que procuraría la solidaridad de intereses entre los países exportadores y receptores de la inversión extranjera directa y la internacionalización de sus riesgos.

b) Regulación del movimiento de capitales

En los países del Pacto Andino se flexibilizaron las restricciones del Régimen Común en cuanto al otorgamiento de créditos locales a largo plazo a las filiales extranjeras y en cuanto a los pagos de tecnología importada desde las empresas matrices. Igualmente se liberalizó la reinversión y remisión de utilidades aceptando mayormente como base las tasas de interés internacionales. En Brasil y México, se presentó la tendencia a otorgar mayor protección a los derechos de patentes y marcas extranjeras, particularmente, en los campos conflictivos de la informática y productos farmacéuticos.

c) Orientación de la inversión extranjera directa y comportamiento de las empresas transnacionales

En la mayoría de los casos examinados la flexibilización de las reglas relacionadas con la propiedad extranjera y el movimiento de capitales se compensa con importantes requerimientos a la inversión extranjera directa y al comportamiento de las filiales extranjeras, en favor de objetivos determinados de desarrollo nacional ("performance requirements"). Estos condicionamientos de la presencia y expansión local de la inversión extranjera directa incluyen particularmente, la mayor integración local y sustitución de importaciones

así como el aumento de las exportaciones, preferencias sectoriales y regionales, asociación con las empresas locales, e investigación y desarrollo tecnológico así como la capacitación de técnicos nacionales (particularmente en los sectores "de punta").

d) La "guerra de estímulos" o regulación pragmática

El corto período de vigencia de los cambios de políticas hacia la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales impide evaluar cabalmente sus efectos sobre las eventuales mayores entradas de capital y tecnología extranjeras. De todos modos, la experiencia de más largo plazo de la liberalización irrestricta de la inversión extranjera directa en Argentina y Chile así como, la suerte diferente de Brasil y Colombia, confirman nuevamente la hipótesis sobre el carácter esencialmente procíclico de la inversión extranjera directa, es decir la mayor importancia del clima económico y perspectivas de mercado en las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales en comparación con las políticas, regulaciones y estímulos dirigidos a las empresas transnacionales. Esto, a su vez, parece indicar que los excesos en las políticas neoliberales y la eventual "guerra de estímulos" para atraer a la inversión extranjera directa, podrían resultar contraproducentes para el desarrollo regional. Por el otro lado, la mencionada búsqueda del equilibrio entre los intereses de las empresas transnacionales en la captación y dominación de mercados más lucrativos y los de los países latinoamericanos, en el desarrollo autosostenido, podría desembocar en reglas de juego más estables y mutuamente interesantes (como parece perfilarse en la fase final de negociaciones sobre el código de conducta para las empresas transnacionales en la Comisión de Naciones Unidas sobre las empresas transnacionales).

4. Alternativas de intereses mutuos en el desarrollo regional

La falta de información sistemática sobre el tema de las empresas transnacionales en el desarrollo y sus interpretaciones con enfoques ideológicos a menudo distintos o, más bien contrarios, hacen difíciles conclusiones tajantes. A continuación se recogen algunas observaciones que se apoyan en el análisis realizado en el presente estudio.

a) Propensión a exportar e importar y el balance comercial

El tipo de aporte de las empresas transnacionales al balance comercial de la región, reviste, particular importancia tomando en cuenta el ya analizado déficit de los flujos de capital relacionados con la inversión extranjera directa (el cual se agudizó en el período de la crisis; véase el punto 1.b), anterior). En términos generales de América Latina, la propensión a exportar de las filiales extranjeras ha sido menor que su participación en las importaciones globales, resultando en un efecto negativo para el balance comercial de la región. Los censos de las filiales mayoritarias de los Estados Unidos revelan que la participación de las exportaciones en sus ventas totales fue de sólo 13% aproximadamente, tanto en 1977 como en 1982.

Este coeficiente fue tradicionalmente mucho mayor en los sectores extractivos y otros productos básicos de exportación, así como en los países de la región con esta orientación exportadora (por ejemplo en el mismo año 1982, Ecuador y Panamá 54-55%, Perú 29%, Brasil y Chile 17%). Por el otro lado, las nacionalizaciones de la propiedad extranjera en actividades extractivas, ocurridas en varios países en el decenio anterior, aumentaron la capacidad exportadora de las empresas públicas, incluyendo bienes procesados, en desmedro de las transnacionales. La demanda de productos básicos de exportación influía probablemente también para un mayor acceso al mercado estadounidense (en % de exportaciones totales de las filiales, en 1982, Perú 78%, México 67% y Colombia 53%).

A diferencia de los productos básicos de exportación, la baja propensión exportadora y alta vocación importadora de las filiales extranjeras en actividades manufactureras se relacionaban con el objetivo de mantener y expandir su presencia en los mercados locales, protegidos por barreras arancelarias en el período de la sustitución de importaciones. Sin embargo, en los tres países mayores de la región, las empresas transnacionales participaban, alrededor de 1980, con cuotas entre el 27 y 42% de las exportaciones totales de bienes manufacturados. Esta participación se concentraba en los sectores dinámicos de alto contenido tecnológico, donde la cuota de las empresas transnacionales alcanzaba alrededor de 80%. Por el otro lado, estos sectores y particularmente los de productos químicos y farmacéuticos, tuvieron también una alta propensión a importar. A su vez, la elevada concentración prevaleciente en su producción correspondía con un alto grado de concentración de las exportaciones (véase el caso de Argentina).

Finalmente, la experiencia de Brasil refleja la importancia de las políticas gubernamentales en este campo. Gracias a Programas Especiales de Exportación, beneficios fiscales y la sustitución de importaciones promovida por CACEX, el alto déficit del comercio externo de las empresas transnacionales en la mitad del decenio anterior se convirtió, en 1980, en un superávit que representaba una contribución importante al balance de pagos del país. Lo interesante es que este cambio cualitativo correspondió mayormente al aumento considerable en la sustitución de importaciones disminuyendo la propensión a importar especialmente en los sectores de equipo eléctrico y electrónico y de productos químicos y farmacéuticos. Las exportaciones de las empresas transnacionales también aumentaron sustancialmente en los sectores de equipo de transporte y productos del caucho. La orientación exportadora de estos mismos sectores coincidió con su alta participación en los subsidios de exportación. Se desconoce el costo social de éstos, pero de todos modos, los sectores de equipo de transporte y de maquinaria compensaron, en 1980, con un saldo comercial positivo de más de 800 millones de dólares, el subsistente déficit de las ramas químicas y farmacéuticas. En términos generales, las empresas transnacionales manufactureras alcanzaron, en el mismo año, un superávit en su comercio externo de casi 900 millones de dólares.

Se puede suponer que el comercio externo de las empresas transnacionales jugaba en Brasil un papel positivo en la superación de la crisis financiera actual como lo ilustran los casos analizados de las grandes empresas transnacionales en las industrias de equipo de transporte y productos químicos y farmacéuticos. En el "ambiente exportador" de Brasil, éstas mostraron iniciativas interesantes en el ahorro de combustibles tradicionales, aportes indirectos a las exportaciones vía empresas locales, aprovechamiento de sus redes comerciales para diversificar las ventas externas especialmente a los mercados de países industrializados, etc. Similarmente, la protección de los sectores industriales de punta, junto con el aprovechamiento de tecnologías extranjeras y el empuje exportador, deberían reflejarse en el mejoramiento de la posición de Brasil en los mercados mundiales (no sólo en los productos de estas industrias). Siendo valioso el ejemplo de Brasil, resulta obvio que su experiencia no se

puede imitar a cabalidad en todos los países de la región, particularmente, en aquéllos de mercado reducido y menor grado de desarrollo. Por el otro lado, la experiencia exitosa de Brasil podría indicar que los programas, estímulos y requerimientos en el campo del comercio externo tienen mayor efecto si crean un "ambiente exportador" en todas las empresas del país pero, a la vez, concentran la atención de las instituciones gubernamentales en aquellas grandes o estratégicas, para el balance comercial.

b) Modalidades de la inversión extranjera directa tendientes a mayor autonomía nacional

En la concertación de intereses entre las economías de la región y el capital extranjero pueden jugar un papel importante en el futuro las modalidades de la inversión extranjera directa que tienden a una mayor autonomía nacional como son, las asociaciones entre las filiales extranjeras y el capital local y, la inversión extranjera directa y transferencia tecnológica provenientes de las empresas medianas y pequeñas, tanto de los países industrializados como de aquéllos en desarrollo y, especialmente de la propia región latinoamericana.

La modalidad de empresas mixtas, difundida especialmente en Brasil, México y los países del Pacto Andino, suele contribuir al mejor aprovechamiento de los recursos locales y a la mayor integración nacional de los aportes externos (particularmente en tecnología y administración). La presencia de las empresas públicas en las asociaciones tripartitas permite además a los gobiernos orientar las inversiones y actividades de estas empresas, de acuerdo con las preferencias establecidas (téngase presente la experiencia de Brasil y México). La caracterizada flexibilización reciente de actitudes frente a este fenómeno (tanto de los gobiernos de México y del Pacto Andino, en cuanto a su obligatoriedad como de algunas empresas transnacionales y gobiernos de países inversionistas, en cuanto a su rechazo) podrían contribuir a la reclamada "solidaridad de intereses" en aspectos mutuamente convenientes y, al menos, disminuir la dependencia unilateral anterior.

Similarmente, la presencia emergente, en los mercados de capital y tecnología, de empresas medianas y pequeñas y, especialmente latinoamericanas, lleva a la diversificación de la oferta en este campo y a mayores posibilidades

de adaptación a los factores y necesidades de desarrollo. Esta adaptabilidad parece consistir tanto en la propensión al establecimiento de empresas mixtas y a la cooperación tecnológica sin la inversión extranjera directa como en una mayor adaptación tecnológica. Por el otro lado, hay que tener en cuenta que los empresarios latinoamericanos siguen los mismos objetivos de lucro que sus pares transnacionales, lo que confirma, otra vez, la importancia de la participación del sector público particularmente en empresas de evergadura regional.

c) Algunos aspectos del estilo de desarrollo

Las investigaciones recientes en la región, algunas de las cuales se han resumido en el presente estudio, no aportan mayores novedades sobre el tema, en cuanto al mayor tamaño de las filiales extranjeras (junto con las empresas públicas); su importante papel en los sectores manufactureros de alto contenido tecnológico y, especialmente, en los países de mayor mercado y relativamente más industrializados; su posición en la alta concentración de estos mismos sectores; sus conductas oligopólicas frente a los consumidores (precios, publicidad y competencia "desleal", hábitos de consumo y cultura importados e inadecuados al ambiente del subdesarrollo, etc.) así como su papel en la industrialización desequilibrada o "trunca" (orientación hacia la demanda de los estratos sociales que absorben la mayor parte del ingreso del país, hacia la importación de tecnologías a menudo inadecuadas a la dotación local de recursos, especialmente de trabajo, etc.). El gran debate regional sobre los efectos sociales y políticos del endeudamiento de América Latina demuestra que los tradicionales desequilibrios económicos y sociales de la región se agravaron considerablemente en el primer lustro de este decenio.

Existe un amplio consenso para anticipar que en el futuro la región contará con limitados recursos externos y muy difícilmente se repetiría el ciclo de financiamiento fácil del decenio precedente. Tampoco se considera prudente alentar expectativas con base en la recuperación de las economías desarrolladas. Más conveniente y realista es suponer que cada vez más la región deberá sustentar su expansión económica en su propio esfuerzo y en sus amplias potencialidades. La aceptación de este planteo determina profundos

cambios respecto a la modalidad de crecimiento que tuvo lugar en el pasado. Las transformaciones estructurales que tipificarán los nuevos patrones de crecimiento implicarán funciones diferentes para los agentes, en particular para el capital extranjero.

Parece que el campo más propicio para las empresas transnacionales sería la producción de bienes y servicios esenciales para el desarrollo (de consumo, insumos y de inversión, tanto para los mercados locales como para la exportación). La inversión extranjera resulta cuestionable cuando no se respeta la equidad en la explotación de recursos no renovables y cuando su presencia está vinculada exclusiva o mayormente, a la producción de bienes y servicios destinados a los grupos minoritarios de alto poder de compra. Si su capacidad tecnológica y financiera se inclinara por el abaratamiento de costos de producción de bienes vitales de consumo difundido antes que a la generación e introducción de productos sofisticados de consumo elitista se estaría cumpliendo con un principio fundamental de coherencia entre sus intereses y los de las comunidades latinoamericanas.

La experiencia demuestra que la conciliación de intereses será viable toda vez que se respeten las motivaciones de las partes involucradas. La empresa transnacional tiene finalidades de lucro, pero también necesita legitimidad y estabilidad que le den un horizonte más amplio y sólido para sus proyecciones al futuro. Las economías de la región precisan tecnología, financiamiento y mercados externos. Ciertamente existe un espacio para la convergencia entre los objetivos de los proyectos nacionales y los del capital extranjero.

Tomando en cuenta el hecho conocido que las empresas transnacionales saben adaptarse hasta a los planes centralizados de las economías socialistas (recientemente al inmenso mercado subdesarrollado de la República Popular de China), no hay razón alguna para que la convergencia de intereses mutuos no tenga lugar en las economías de mercado de América Latina, siempre que exista la voluntad política de los gobiernos al respecto.^{7/}

I. TENDENCIAS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN LA PRIMERA MITAD DE LA DECADA DE LOS OCHENTA

Durante el primer quinquenio del presente decenio, el desempeño económico de América Latina tuvo serias perturbaciones, a las que contribuyó el comportamiento de la inversión extranjera directa. Los principales indicadores económicos del desarrollo regional reunidos en el cuadro 1 reflejan la cuantía de la contracción económica, con una leve recuperación al fin del período^{8/} En 1985 el ingreso nacional bruto por habitante se vio disminuido en 14% con respecto a 1981 y la inflación aumentó persistentemente a un ritmo de tres dígitos a partir de 1983. En el plano externo el endeudamiento de la región alcanzó al fin de 1985, a los 373 mil millones de dólares, es decir, casi dos tercios más que en 1980. Por el otro lado, en el mismo período, los pagos netos de utilidades e intereses al exterior aumentaron casi dos veces (a 35 mil millones de dólares en 1985) mientras que la afluencia neta de capital externo a la región bajó a la sexta parte (de 29.5 a 4.7 mil millones de dólares). Con el estancamiento de las exportaciones y el empeoramiento de la relación de precios del intercambio de bienes se han reducido drásticamente las importaciones y la región se convirtió en exportadora neta de capitales hacia los países industrializados.

La crisis económica y financiera fue en América Latina mucho más grave que en otras partes del mundo. Por ejemplo, la producción manufacturera de la región fue 9% menor en 1983 que al inicio del quinquenio y en 1985 todavía le faltaba 1% para recuperar el nivel alcanzado en 1980. Por el contrario, los países industrializados aumentaron la producción manufacturera durante el quinquenio en 9% y los otros países en desarrollo lo hicieron en más de 24% (véase el cuadro 2).

La coyuntura económica que afecta a los países de destino de la inversión extranjera directa es ciertamente importante para las decisiones de los inversionistas. Sin embargo, no constituye una causa exclusiva de su comportamiento. Influyen otros factores, como los de orden político y también las expectativas a largo plazo. Entre ellas sobresale la capacidad potencial del mercado latinoamericano con cerca de 400 millones de habitantes en la mitad de este decenio, es decir, 43 millones más que en 1980 (incremento que corresponde a la población de Argentina, Chile y Uruguay en ese año).

La perspectiva de mercado amplio, con un nivel económico y social relativamente alto, otorgaba tradicionalmente a la región una preferencia importante en la distribución de la inversión extranjera directa entre las regiones en desarrollo y equilibraba a largo plazo los efectos de coyunturas económicas desfavorables.

1. Posición de América Latina en la inversión extranjera directa mundial

a) Inversión extranjera directa acumulada de los principales países inversores en 1980 y 1985

La inversión extranjera directa mundial se ha concentrado en los países industrializados y las regiones en desarrollo han participado de ella sólo marginalmente. En 1980 los países en desarrollo habrían recibido el 25% de la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos, el 20% de la correspondiente a la Rep. Federal de Alemania y el 22% de la del Reino Unido (véase el cuadro 3).^{9/} La excepción constituye la inversión extranjera directa de Japón, de la que la periferia captó el 54%. La posición de América Latina ^{10/} entre las regiones en desarrollo fue mayoritaria en la inversión extranjera directa de los Estados Unidos y de la Rep. Federal de Alemania (50% y 55%, respectivamente) mientras que la orientación geopolítica del Reino Unido y Japón hacia Africa y Asia dejaba para la región cuotas sustancialmente menores (de 17% y 28%, respectivamente).

Los datos disponibles sobre la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos y Japón en 1985 revelan el fortalecimiento de la posición latinoamericana en relación a estos dos importantes países inversores. (Véase otra vez el cuadro 3). Las empresas transnacionales estadounidenses aumentaron entre 1980 y 1985 su inversión extranjera directa acumulada global en 8% y aquella destinada a los países industrializados en 9%, en comparación con sólo 2% para el total dirigido a los países en desarrollo. Un incremento mayor, de 12%, correspondió durante el quinquenio a América Latina y el Caribe con lo cual su participación entre las regiones en desarrollo aumentó de 50% en 1980 a 55% en 1985. Sin embargo, y como se verá a continuación, el fortalecimiento de la posición de América Latina en la inversión extranjera directa de los Estados Unidos correspondió a los dos primeros años del quinquenio mientras que entre

1982 y 1985 el valor acumulado en la región descendió de 33.3 a 29.7 miles de millones de dólares, es decir, en 11%.

La región representaba el mercado más dinámico para la vertiginosa expansión de la inversión extranjera directa japonesa. Su valor acumulado global aumentó en el quinquenio analizado 2.3 veces, con una distribución del incremento prácticamente igualitaria entre los países industrializados y el mundo en desarrollo. La inversión extranjera directa de este país en América Latina aumentó 2.8 veces. De este modo la posición regional entre los países en desarrollo alcanzó a 34% en 1985, en comparación con 28% en 1980. Esta tendencia continuaba en 1986.^{11/} La inversión extranjera directa japonesa alcanzó en América en desarrollo 15.6 miles de millones de dólares o sea más que en Europa (11 mil millones; véase el cuadro 4). Panamá y Brasil ocupaban el tercero y cuarto lugar en las preferencias inversionistas de las empresas transnacionales japonesas (después de los Estados Unidos e Indonesia) respondiendo en conjunto por 13% del total mundial.^{12/}

b) Los flujos anuales de la inversión extranjera directa mundial

La crisis económica y financiera de América Latina en el primer quinquenio de los ochenta fue agravada por la disminución sustancial de las entradas anuales de la inversión extranjera directa a la región. Este descenso se ha producido, particularmente en el período de mayor estancamiento económico (1982-1983), confirmando el comportamiento procíclico que tradicionalmente ha caracterizado a los flujos del capital privado. Las inversiones procedentes de países industrializados de Europa (con la excepción de la República Federal de Alemania y Reino Unido) fueron los de mayor declinio.

En términos globales y promedios, los flujos anuales de la inversión extranjera directa hacia América Latina, procedentes de los países de la OCDE, disminuyeron de 3.6 a 3.2 miles de millones de dólares o sea, en un 10%, entre 1976-1980 y 1981-1984 (véase el cuadro 5). La posición de la región entre los países en desarrollo se vio disminuida de 33% a 26%. Cabe destacar que el promedio de 1981-1984 encubre el máximo histórico en 1981, descensos bruscos en 1982 y 1983 y una recuperación sustancial en 1984 (con valores de 5.3, 3.4, 1.0 y 2.6 miles de millones de dólares, respectivamente (véase el cuadro 6).

La evolución de la inversión extranjera directa en la región fue desigual según el origen geográfico. Otra vez en términos promedios de flujos anuales de la segunda mitad de los setenta y la primera de los ochenta, América Latina vio fortalecida su posición relativa en los flujos de la inversión extranjera directa destinados a los países en desarrollo y originados en los mayores países inversores. En el caso, ya analizado, de los Estados Unidos, el aumento de la participación regional, de 53% 13/ a 56% entre ambos períodos se dio en el marco de la disminución general de los flujos de la inversión extranjera directa de este origen (en 77% en cuanto a los flujos globales, en 64% aquellos destinados a los países desarrollados y en 75% los correspondientes a los países en desarrollo). En los años 1983-1985 se ha producido una disminución drástica en América Latina llegándose también a valores negativos en los flujos hacia la región (de -772 en 1985 en comparación con 3 359 millones de dólares en 1981; véase el cuadro 5).

Contrariamente a lo que ocurrió con las entradas de la inversión extranjera directa estadounidense en la región, los flujos anuales promedios procedentes de Japón aumentaron entre 1976-1980 y 1981-1984 más de 2.5 veces o sea, mucho más que aquellos con destino a los países industrializados y las regiones en desarrollo (incrementos en 135% y 96%, respectivamente). De este modo la importancia de América Latina en las inversiones nuevas de Japón, destinadas hacia los países en desarrollo, creció de 28% a 37%. Además, cabe destacar que, a diferencia de otros inversores principales, Japón aumentaba la inversión extranjera directa en la región de una manera sostenida aun en los años de mayor agudización de la crisis económica y financiera. Por ejemplo, América Latina participaba en 1984 con 46% en los flujos globales destinados a los países en desarrollo (véase otra vez el cuadro 5).

Las entradas promedias de la inversión extranjera directa en la región, procedentes de Rep. Federal de Alemania y del Reino Unido, se elevaron, entre ambos quinquenios, también con un mayor ritmo, en comparación con otras regiones en desarrollo. La participación de América Latina aumentó, en el

primer caso, de 12% a 16% y en el segundo, de 17% a 19%. En el bienio 1983-1984, los flujos de la inversión extranjera directa procedentes del Reino Unido se mantuvieron relativamente altos mientras que los de origen alemán descendieron bruscamente. (Véanse los cuadros 10 y 11.)

Como la posición de América Latina en los flujos de la inversión extranjera directa procedente de los cuatro principales países inversores se vio fortalecida, se puede suponer que la disminución de su participación en los flujos globales procedentes de la OCDE correspondió a los países menores de esta agrupación.

2. Distribución de la inversión extranjera directa entre los países de la región

En los cuadros 6-13 se analiza la distribución de la inversión extranjera directa, procedente de los países de la OECD, entre los países de América Latina y el Caribe. Se diferencia, otra vez, entre los mayores países inversores y, también, entre, los países de la región según el tamaño de su mercado nacional.

a) Los flujos globales de la inversión extranjera directa y el desarrollo económico

Los tres países de mayor tamaño, Argentina, Brasil y México, concentraban tradicionalmente el grueso de la inversión extranjera directa en la región. En términos anuales promedios del primero y segundo quinquenio del decenio anterior les correspondió 80% y 72% de los flujos globales de la inversión extranjera directa destinada por la OECD a los 24 países de América Latina y el Caribe. La crisis económica de la primera mitad de los ochenta y particularmente, las repercusiones del alto endeudamiento (que se reflejan en la disminución del PIB por habitante y en la creciente carga de los intereses de la deuda sobre las exportaciones) llevaron a una disminución considerable de la inversión extranjera directa en estos tres países. En 1981-1984, el flujo anual promedio de la inversión extranjera directa descendió en Argentina en 39% y en México en 43% en comparación con el período de 1976-1980 (véanse los cuadros 6 y 7). En consecuencia, su participación conjunta en el total regional disminuyó entre ambos períodos de 34% a 22%. El relativamente mejor comportamiento de la economía brasileña y la capacidad potencial de su mercado contribuyeron probablemente a la mantención de su

posición del primer mercado regional de la inversión extranjera directa (con 38% y 37% del total en los períodos examinados). En Brasil se puede observar también una recuperación relativa de la inversión extranjera directa en 1984 mientras que Argentina y México siguieron en niveles bajos.

Entre los países de mercado mediano, Colombia presentaba una excepción en la tendencia declinante de la inversión extranjera directa regional: las entradas respectivas aumentaron entre ambos períodos más de cuatro veces y su participación en el total regional (de 9%) en 1981-1984 fue sustancialmente mayor que en el decenio anterior e igual que la de Argentina. Como se verá a continuación, este fenómeno tiene relación con el desarrollo cíclico de la inversión extranjera directa estadounidense, pero también con su coyuntura económica y financiera relativamente holgada, en el marco latinoamericano (véase otra vez el cuadro 7). Algún mejoramiento puede observarse, en términos promedios, en Chile y Perú, países que aumentan su participación conjunta en el total regional de 5% en 1976-1980 a 8% en 1981-1984. En el último año de este período se verificó desinversión en ambos países (flujo negativo agregado de 147 millones de dólares en comparación con el valor positivo de 139 millones en 1983) lo que puede relacionarse con la agudización de sus problemas financieros y los factores de índole extraeconómica. Finalmente, Venezuela sufrió en la primera mitad de este decenio una desinversión fuerte de 2.6 miles de millones de dólares anuales en comparación con el aporte positivo de 373 millones de dólares en 1976-1980. El PIB por habitante disminuyó en el último país durante la primera mitad del decenio de los ochenta en 22%.

Entre los países del Mercado Común Centroamericano, la inversión extranjera directa en Guatemala, país con endeudamiento relativamente bajo, aumentó considerablemente en la primera mitad de los ochenta. Los demás países de este grupo, con una fuerte disminución del PIB por habitante, acusaron un descenso en las entradas de inversiones nuevas (Costa Rica) o aun descapitalización (El Salvador y Honduras). Similar fue la situación de los cinco pequeños países del Caribe 14/ cuya posición regional bajó entre 1976-1980 y 1981-1984 de 1.5% a -0.1%.

Espectacular fue, entre los países pequeños, el aumento de las entradas promedias anuales de la inversión extranjera directa en Panamá, de 293 millones o sea, en 212% entre los dos períodos examinados. Panamá

apareció en 1981-1984 como segundo mayor receptor de la inversión extranjera directa en la región (después de Brasil) alcanzando 28% del total regional, en comparación con 8% en 1976-1980. Este fortalecimiento de la posición panameña se relacionaba en parte con su relativamente mayor crecimiento económico, pero en un grado de mucho mayor importancia con su calidad de "paraíso fiscal" que atraía el capital financiero de los bancos y empresas transnacionales.^{15/}

El resto de los países pequeños participaba en 1981-1984 con sólo 2% en los flujos totales de la inversión extranjera directa hacia la región registrándose aumentos en Ecuador, Paraguay y Uruguay y disminuciones en Bolivia, Haití y República Dominicana. En los años 1983-1984, la declinación en el aporte de la inversión extranjera directa fue, en términos generales, más adversa en los países pequeños (con excepción de Panamá) que en los países de mercados mayores y medianos.

A continuación se analizan algunos aspectos particulares de distribución de la inversión extranjera directa procedente de los Estados Unidos, República Federal de Alemania, Reino Unido y Japón.

b) La inversión extranjera directa de los Estados Unidos, la República Federal de Alemania, el Reino Unido y el Japón

En el marco ya comentado, de la disminución sustancial de la inversión extranjera directa estadounidense en la región (la entrada anual promedio disminuyó, entre 1977-1980 y 1985, de 2.4 a 0.6 miles de millones de dólares) se ha producido una mayor concentración en cinco países de la región (Argentina, Brasil, México, Colombia y Panamá). Las entradas de la inversión extranjera directa estadounidense en este grupo de países sobrepasaron en un tercio el total regional de 600 millones de dólares, indicado anteriormente (debido a la disminución de los flujos en otros países) y su cuota en la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos alcanzó en 1985 un alto 81% del total regional (véanse los cuadros 8 y 9). Un mayor fortalecimiento de la posición relativa en la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos en la región se ha producido en Colombia (de 4% a 7% entre 1980 y 1985), Panamá (de 12% a 15%) y Brasil (de 20% a 32%).

Por el otro lado, quedó en prácticamente igual nivel la participación de Argentina (9%) y disminuyó la mexicana (de 23% a 17%).

Entre los demás países medianos y pequeños (con excepción de Colombia y Panamá) la mayor disminución de la inversión extranjera directa entre 1980 y 1985 la acusaron: Chile (en 87%), Venezuela (en 19%), Jamaica (en 65%) y Trinidad y Tabago (en 50%). La declinación de la inversión extranjera directa en estos países medianos y pequeños se agudizó en los últimos años del quinquenio con desinversión fuerte en varios de ellos. (Véase otra vez el cuadro 9.)

La República Federal de Alemania y el Reino Unido concentraban su inversión extranjera directa, en mayor grado que los Estados Unidos, en los tres países mayores de la región. Al inicio de este decenio Argentina, Brasil y México participaban con 88% y 73%, respectivamente, en la inversión extranjera directa de estos dos países, acumulada en la región (véanse los cuadros 10 y 11). En la primera mitad del decenio de los ochenta los flujos de la inversión extranjera directa hacia los tres países grandes en conjunto correspondieron a 81% y 87%, respectivamente. Esto parece indicar que las empresas transnacionales de los dos países inversores europeos mostraron menor sensibilidad ante los problemas del elevado endeudamiento de estos países que sus pares estadounidenses.

Ambos países inversores tuvieron mayor preferencia por Brasil y México mientras que Argentina absorbía sólo 16% y 6%, respectivamente, de los flujos totales invertidos en la región. Al fin del quinquenio se produjo una disminución de los flujos procedentes de la República Federal de Alemania mientras que el Reino Unido aumentó en 1984 considerablemente sus inversiones en los tres países grandes y particularmente, en Brasil.

Los países de mercado mediano (Colombia, Chile, Perú y Venezuela) mantuvieron en la primera mitad de la década de los ochenta su posición conjunta en los flujos de la inversión extranjera directa procedente de ambos países europeos, un alto 15% en el caso del Reino Unido y sólo 4% en cuanto a la inversión alemana.

Por el otro lado, los flujos de la inversión extranjera directa alemana hacia los países de Centroamérica (incluyendo Panamá) fueron en 1981-1985 prácticamente nulos y aquellos de Reino Unido para Barbados, Jamaica y

Trinidad y Tabago (países que respondieron en 1981 por 12% del valor acumulado regional) se convirtieron en negativos.

La espectacular expansión de la inversión extranjera directa japonesa se concentró en la primera mitad de la década de los ochenta en el centro de finanzas y comercio mundial de Panamá. El flujo anual promedio hacia este país alcanzó más de un mil millones de dólares, o sea dos tercios del total regional. La inversión extranjera directa acumulada en 1984 fue de 4.9 mil millones de dólares 16/ respondiendo por 42% del total regional (en comparación con 12.5% en 1980 y 3.5% en 1975; véanse los cuadros 12 y 13). Como se ha indicado anteriormente (véase la parte 1.a) y el cuadro 4), en 1986 la inversión extranjera directa acumulada del Japón en Panamá fue de 6.4 mil millones de dólares ocupando el tercer lugar en términos mundiales (después de los Estados Unidos e Indonesia). Similar al caso anterior, la transferencia de capitales entre las empresas transnacionales japonesas y los paraísos fiscales del Caribe, no tuvo por objetivo el mercado local del país anfitrión de la inversión extranjera directa sino que el aprovechamiento de su ambiente particular (en la política fiscal, comercial, etc.) para atender servicios en favor de los sistemas globales de las empresas transnacionales.17/

La concentración de la inversión extranjera directa japonesa en Panamá se reflejó en la disminución de la importancia relativa de Brasil y México en el marco latinoamericano. Los flujos anuales promedios hacia estos dos países alcanzaron en 1981-1984 sólo 342 y 100 millones de dólares o sea, 21% y 6% del total regional, respectivamente (en comparación con 66% para Panamá). De todos modos y, no obstante una desaceleración a fines del quinquenio el primer país de mayor mercado contaba en 1986 con una inversión extranjera directa acumulada de 4.5 y el segundo de 1.3 mil millones de dólares ocupando la cuarta y décimotercera preferencia en la distribución mundial de la inversión extranjera directa japonesa (véase otra vez el cuadro 4). Argentina, donde los inversionistas del Japón entraron recientemente, contó en 1984 con sólo el 1% del total regional de la inversión extranjera directa acumulada de este origen.

Los tres países de mercado mediano (Chile, Perú y Venezuela) tuvieron importancia marginal en los flujos de la inversión extranjera directa japonesa hacia América Latina (en conjunto 4% del total regional en 1981-1984) presentándose una declinación fuerte en la segunda mitad del período. Sin embargo, gracias a las inversiones anteriores, en 1984 participaban con 8%

en el total regional de origen japonés (comparándolo con 13% en 1980 y 24% en 1975). El mayor nivel relativo se mantuvo en la inversión en Perú (6% del valor acumulado regional en 1984).

3. La inversión extranjera directa en los paraísos fiscales del Caribe

Un cuadro peculiar representaba la "descapitalización" de la inversión extranjera directa estadounidense en los "paraísos fiscales" del Caribe particularmente, Antillas Holandesas, Bahamas y Bermudas (no incluidas en la categoría de América Latina y el Caribe en los cuadros y el análisis anterior). En 1980 estos tres paraísos fiscales accedieron, con 9.4 miles de millones de dólares, al 24% de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos acumulada en América en desarrollo mientras que la participación de los 23 países de América Latina y el Caribe fue de 69% (véanse los datos complementarios de los cuadros 8 y 9).^{18/} La situación se revirtió en 1981-1985 cuando los flujos promedios de la inversión extranjera directa desde los Estados Unidos hacia los tres paraísos fiscales se volvieron negativos (en 760 millones de dólares anuales) y la inversión extranjera directa estadounidense acumulada en ellos alcanzó un valor negativo también (de 4.2 miles de millones de dólares). Los datos respectivos para Antillas Holandesas fueron de -2.7 y -21.6 miles de millones de dólares. Con esta mira la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos en América en desarrollo descendió de 38.8 a 29.5 miles de millones de dólares entre 1980 y 1985 mientras que aquella colocada en los 23 países de América Latina y el Caribe solamente, aumentó de 26.6 a 29.7 miles de millones superando en 1985 el valor total para América Latina en desarrollo.

Esta peculiar "inversión extranjera directa periférica" de los territorios del Caribe en los Estados Unidos se explica particularmente por los servicios financieros que las subsidiarias de empresas transnacionales estadounidenses en Antillas Holandesas brindan a sus casas matrices en el país de origen. Las subsidiarias financieras en Antillas fueron creadas para obtener préstamos externos (especialmente a través de bonos colocados en los mercados europeos) evitando el pago de impuestos sobre los intereses

derivados de este tipo de endeudamiento. Estas subsidiarias estadounidenses adquieren créditos en los centros financieros europeos (Londres, Amsterdam, Frankfurt, París, Zurich, etc.) y después los transfieren a sus casas matrices en los Estados Unidos, bajo la modalidad de la "deuda dentro de la compañía" que forma parte de los flujos y del valor acumulado de la inversión extranjera directa.

Por ejemplo, entre 1981 y 1983, las subsidiarias financieras en Antillas Holandesas "prestaron" a sus casas matrices en los Estados Unidos 26.0 miles de millones de dólares con lo cual la deuda acumulada de las últimas alcanzó en el último año 34.4 miles de millones de dólares. 19/ El último valor correspondió a casi 10% de la deuda externa global bruta de América Latina y el Caribe en el mismo año (véase otra vez el cuadro 1). Por el otro lado, fue marginal en el marco de las operaciones mundiales que realizan las empresas y bancos transnacionales en los 36 "supercentros" financieros del mundo. Estos incluyen, en el grupo de segundo orden, a la Ciudad de México, Río de Janeiro, Sao Paulo, Buenos Aires y la Ciudad de Panamá, pero no a los paraísos fiscales del Caribe que cumplen sólo una función de servicio para una empresa transnacional determinada.

La preferencia de las empresas transnacionales de los Estados Unidos por las Antillas Holandesas en este tipo de operaciones financieras correspondió a las estipulaciones del Acuerdo Fiscal con este territorio según las cuales los intereses derivados de los préstamos son eximidos de impuestos en los Estados Unidos. Las Antillas Holandesas tampoco los imponen a las empresas transnacionales facilitándoles además otras ventajas tributarias. La magnitud del ahorro fiscal resultante de estos servicios financieros se puede apreciar tomando en cuenta que, por ejemplo en 1983, estas subsidiarias anotaron intereses recibidos (sin impuestos) y utilidades de 4.2 y 1.3 mil millones de dólares, respectivamente. A su vez las utilidades correspondieron a 9.7% del valor acumulado del capital accionario al fin de 1982. 20/

Finalmente, se puede suponer que la preferencia por Antillas Holandesas en las transacciones financieras de las empresas transnacionales de los Estados Unidos se extinguirá en el futuro con la aplicación de la Ley de

Reforma Tributaria de los Estados Unidos, adoptada en 1984, y según la cual se suprime el impuesto de 30% sobre los intereses pagados a los extranjeros. La pérdida de la ventaja comparativa anterior pareció proyectarse en 1985 cuando, por primera vez desde 1978, el flujo de la inversión extranjera directa estadounidense hacia las Antillas Holandesas se volvió positivo (en 2.9 mil millones de dólares). De todos modos la magnitud de las operaciones financieras de las empresas transnacionales (no sólo estadounidenses como se verá a continuación) en los paraísos fiscales parece confirmar la hipótesis del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales acerca de la diversificación de actividades de las empresas transnacionales hacia los servicios financieros, en competencia a veces y en integración en otras oportunidades con los bancos transnacionales.

En la inversión extranjera directa del Reino Unido destinada a América en desarrollo en su totalidad, los paraísos fiscales del Caribe tuvieron en la primera mitad de este decenio, aún mayor importancia que en la inversión extranjera directa estadounidense, analizada en el punto anterior. Además, contrariamente a la última experiencia, no sirvieron para atraer capital desde los centros financieros mundiales sino que más bien para exportarlo. Efectivamente, en 1981-1984, el flujo promedio anual de la inversión extranjera directa hacia Antillas Holandesas, Bahamas y Bermudas fue de casi 200 millones de libras o sea, prácticamente igual a aquél destinado a los 10 principales receptores de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe (véase otra vez el cuadro 11). Entre los receptores de este tipo de capital se destacaba Bermudas que absorbía 30% del flujo total hacia América en desarrollo.

Por el otro lado, en la inversión extranjera directa procedente de la Rep. Federal de Alemania, el flujo de capital hacia los paraísos fiscales tuvo en el primer quinquenio de la década de los ochenta mucho menor importancia (6% del total para América en desarrollo; véase otra vez el cuadro 10) que en el caso de los inversores de los Estados Unidos y Reino Unido. A diferencia de los últimos años del decenio anterior era de signo positivo y se concentraba con preferencia en las Antillas Holandesas.

Finalmente, la inversión extranjera directa japonesa en los paraísos fiscales del Caribe (Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas e Islas Caimán) tuvo mucho menor importancia en comparación tanto con los otros países inversores como, particularmente, con las transferencias de capital hacia Panamá. En 1981-1984, los flujos destinados a estos territorios conformaban sólo 5% del total de América en desarrollo y, al final de este período, su cuota en la inversión extranjera directa acumulada total en la región alcanzaba a 9%.

4. La orientación sectorial de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos

Los datos disponibles sobre la composición sectorial de la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos ofrecen cierta indicación sobre las reacciones de las empresas transnacionales de distinto tipo de actividades frente a la crisis económica y financiera de la región.^{21/}

a) Sectores económicos

En términos regionales, el mayor impacto de la crisis afectó a las inversiones en las actividades manufactureras. Su participación en el valor acumulado de la inversión extranjera directa regional de los Estados Unidos descendió de 53% en 1980 a 47% en 1983, sin embargo se recuperó a 51% en 1985 (véase el cuadro 14). La minería estaba perdiendo importancia en la inversión extranjera directa estadounidense en el decenio anterior debido a las nacionalizaciones en los países mineros de la región. Esta tendencia se agudizó al inicio de la década de los ochenta con el deterioro de los precios mundiales de metales y su participación en el total regional alcanzó sólo al 5% en 1983.^{22/} Por el otro lado, el petróleo vio su cuota aumentada de 12% en 1980 a 14% en 1985. Finalmente, estaban creciendo de manera sostenida las distintas actividades de servicios (comercio, bancos, finanzas, seguros, bienes raíces y otros). Los cambios estructurales indicados tuvieron proyecciones bastante heterogéneas en los países de mercado mayor y mediano de la región.

Los primeros (Argentina, Brasil y México) se caracterizaban tradicionalmente por un papel importante de actividades manufactureras en la inversión extranjera directa global (en 1977, Argentina 63%, Brasil 72% y

México 75% del valor acumulado respectivo). Entre los segundos se les acercaban Colombia y Venezuela (53% y 55%, en el mismo año) mientras que Chile y Perú tuvieron cuotas relativamente bajas.

En la primera mitad de la década de los ochenta disminuyó sustancialmente el rubro manufacturas en la inversión extranjera directa estadounidense en Argentina (de 64% en 1980 a 57% en 1985) mientras que Brasil y México anotaron un crecimiento sostenido de la participación manufacturera (de 67% a 75% y de 75% a 81%, respectivamente; en el mismo período). En el primer país aumentó sustancialmente la importancia de los servicios (de 15% a 24%) mientras que en Brasil y México sus cuotas se vieron reducidas (de 24% a 20% y de 15% a 13%, respectivamente). La participación del petróleo en la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en Argentina permaneció durante el quinquenio en un nivel relativamente alto de 16% mientras que en Brasil y en México este rubro llegó a ser marginal (3% y 1% respectivamente).

Entre los países de mercado mediano sólo Venezuela mantuvo durante el quinquenio el relativamente alto nivel de "industrialización" de la inversión extranjera directa estadounidense (54% del total). En Colombia se ha producido un descenso fuerte (54% a 32%) y en Chile se llegó a una descapitalización relativa en las actividades manufactureras. En el Perú la importancia de la inversión extranjera directa en manufacturas fue de sólo 6% en 1985. El sector de los servicios aumentó en Venezuela (de 28% a 33%) y sustituyó gran parte de la anterior cuota manufacturera en Chile. En Colombia y Perú estas actividades participaban con sólo 4% de la inversión extranjera directa total produciéndose una disminución considerable en el primer país (de 13% en 1980). Las inversiones petroleras aumentaron sustancialmente su importancia en Colombia (de 26% a 48%), Chile (de 17% a 44%) y mantuvieron alta participación en el Perú (56%). En Venezuela, después de la nacionalización en el decenio anterior se llegó a un aumento de la baja cuota de 2% en 1980 a 9% en 1985.

En términos generales se puede observar que en los países medianos la disminución de la inversión extranjera directa total entre 1983 y 1985 se

proyectó particularmente en la industria manufacturera aumentando el papel de las actividades extractivas (petróleo) y de los servicios. Por el otro lado, el crecimiento de la inversión extranjera directa global en Brasil y México en el mismo período parece haber sido sustentado particularmente por las empresas transnacionales manufactureras.

b) Actividades manufactureras

En la composición de la industria manufacturera, según actividades, se pueden observar ciertos cambios generales ocurridos en el período 1980-1985, caracterizado por el estancamiento o disminución de la inversión extranjera directa en manufacturas (con la excepción de Brasil que anotó un aumento significativo de la inversión extranjera directa estadounidense en manufacturas, de 5.1 a 7.1 miles de millones de dólares; véase el cuadro 15).

En primer lugar, en los cinco países examinados 23/ se observa un aumento de la importancia de alimentos entre los sectores manufactureros. Esta tendencia se ve acentuada particularmente en Venezuela donde la cuota de este rubro aumentó de 21% a 26% del total manufacturero.

Por el otro lado, se vio disminuida en el mismo período la importancia de los rubros químicos particularmente en Colombia, Argentina y Venezuela (en 11 puntos porcentuales en el primer país y 8 en los dos restantes). Las actividades metalmecánicas 24/ sufrieron mayor descenso relativo también en Colombia (en 9 puntos) y disminuciones menores en Argentina, México y Venezuela (en 3-4 puntos). El único país que tuvo aumento considerable de inversiones manufactureras, Brasil, vio aumentada la ya alta posición de los sectores metalmecánicos, de 45% en 1980 a 49% en 1985.

El análisis anterior parece indicar que en el período de crisis y estancamiento o contracción, la inversión extranjera directa manufacturera suela presentar una mayor estabilidad en el rubro alimentos lo que se relaciona probablemente con su menor elasticidad precio/ingreso. Más afectadas por la crisis aparecen las inversiones en las actividades químicas y metalmecánicas correspondientes mayormente a consumo postergable, insumo y bienes de capital.

c) Servicios

Los datos disponibles permiten diferenciar en este rubro heterogéneo entre el comercio al por mayor y bancos, financieras, seguros y negocios con bienes raíces, y sólo para 1985, otros servicios (véase el cuadro 16). La expansión de la inversión extranjera directa estadounidense en los servicios se concentraba, en la primera mitad de este decenio, en los del tipo financiero mientras que disminuía la importancia del comercio al por mayor.

Entre los servicios financieros más dinámicos de la inversión extranjera directa se destacaban las subsidiarias financieras, de seguros y negocios en bienes raíces. Su participación en el total de los servicios aumentó en América Latina de 43% a 50% entre 1980 y 1985, mientras que la de los bancos acusó un incremento de 13% a 16%. Por el otro lado, la importancia del comercio se vio disminuida, de 44% a 29%.

El aumento de la importancia de las actividades financieras (fuera de los bancos) se dio en todos los países de mercado mayor y mediano, con excepción de Chile donde se ha producido descapitalización en esta actividad. Una mayor expansión relativa anotaban Colombia y Venezuela. En 1985, el primer lugar en este rubro ocupaba el centro financiero de Panamá, seguido por el de Brasil (66% y 56% del total de la inversión extranjera directa acumulada en servicios). La importancia de los bancos aumentó particularmente en Chile (de 30% en 1980 a 67% en 1985), Argentina (de 36% a 55%), Panamá (de 3% a 12%) y Perú (de 3% a 9%) lo que probablemente coincidió con la mayor apertura de estos países hacia los bancos extranjeros. En Brasil, el papel de los bancos disminuyó ligeramente (de 18% a 15%), en Venezuela fue en 1985 de sólo 3% y en México cesaron sus actividades (como resultado de nacionalización de los bancos). En Panamá los bancos participaron en 1985, en el total de servicios con 12%.

Aunque la participación del comercio al por mayor entre los servicios se vio disminuida en todos los países examinados, su importancia fue en 1985 todavía grande en el Perú (84%), México (72%) y Venezuela (35%).

Del análisis anterior se puede deducir que la expansión de la inversión extranjera directa estadounidense en los servicios correspondió a los

financieros y, entre ellos, particularmente a los no-bancarios.25/ En el marco de América Latina (24 países) estas actividades adquirieron una mayor importancia en Panamá y Brasil, países que disponen de centros financieros mundiales "de segunda categoría" (Ciudad de Panamá, Río de Janeiro y Sao Paulo). Esta apreciación tendrá aún mayor dimensión si se toma en cuenta las actividades de intermediación que ejercen para sus casas matrices las subsidiarias financieras en los países y territorios con paraísos fiscales del Caribe.26/

II. CAMBIOS DE LAS POLITICAS FRENTE A LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES

1. El entorno externo

En el último tiempo se han dado sucesos que han modificado significativamente el entorno que condiciona a la inversión extranjera directa. En general los cambios aludidos han incidido en un prevalecimiento de la posición de los inversionistas foráneos y en un ensanchamiento de las garantías al capital externo. Tales fenómenos han sido el resultado tanto de las posiciones y políticas de los países centrales como de cambios en las políticas de los propios receptores. En efecto, las políticas contemporáneas de los gobiernos de América Latina en el campo de la inversión extranjera directa y regulación de las actividades de empresas transnacionales se articulan no sólo en el marco de los efectos de la crisis económica y financiera (incluyendo la declinación de la inversión extranjera directa) sino que también bajo la influencia de los principales países inversores, en favor de un sistema abierto de inversiones internacionales (M. Agosin, 1986; S. Lichtensztein y R. Trajtenberg, 1986; E. White, 1986). Para la región tienen particular importancia las propuestas y políticas de los Estados Unidos tomando en cuenta el renovado liderazgo que ese país ejerce entre los países capitalistas industrializados, y su importancia para las economías latinoamericanas (en los planos del comercio, inversiones, finanzas y la deuda, etc.). Para entender los cambios en las políticas de los gobiernos de América Latina frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales conviene, pues, resumir la posición de la administración actual del gobierno estadounidense en este campo, así como sus proyecciones en las nuevas reglas del juego, institucionalizadas y emergentes, tanto en el plano nacional como de organizaciones internacionales.^{27/}

a) El trato nacional y protección de la propiedad extranjera

Este principio exige tratar a los inversionistas extranjeros sin discriminación alguna, es decir, en igualdad de condiciones que las vigentes para las empresas nacionales. Significa pues no aplicar cualquier regulación o

limitaciones, en los planos sectorial y regional; del grado de extranjerización (empresas mixtas) y preferencias por empresas nacionales; del balance comercial y de pagos externos de las empresas transnacionales; de los créditos locales, impuestos y otros pagos al fisco; etc. Además se pone énfasis particular en la protección de los sectores en los cuales sus empresas gozan de mayores ventajas comparativas, es decir, los servicios y las tecnologías inmateriales, comercializadas a través de patentes, marcas registradas y derechos de autor (GATT, acuerdos bilaterales, etc.). La citada Ley de Comercio de 1984 facilita medios incluso de presión en la aplicación de medidas recíprocas en el comercio con el país respectivo, su exclusión de los beneficios del Sistema Generalizado de Preferencias, de las cuotas de importación asignadas, etc.

b) Promoción de la inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa se promueve en calidad de sustituto de la asistencia oficial y de los préstamos bancarios y como el instrumento más dinámico de desarrollo y de solución del endeudamiento. Dado el elevado nivel del endeudamiento de América Latina y la necesidad urgente de reprogramar los pagos y obtener capital "fresco", aquellos organismos multilaterales en los cuales el gobierno estadounidense ejerce influencia decisiva a través de sus órganos intergubernamentales como el FMI, el Banco Mundial y los bancos regionales también se convirtieron en agentes de la promoción del capital privado en general y del extranjero en particular. A título ilustrativo se pueden mencionar las negociaciones con la banca transnacional y los programas de ajuste del FMI; el citado Plan Baker; el fortalecimiento de la Corporación Financiera Internacional del Banco Mundial; la creación de su homóloga, Corporación Interamericana de Inversiones, en el BID; el banco Centroamericano de Integración Económica en el marco de la llamada Iniciativa de los Estados Unidos en la Cuenca del Caribe; el Acuerdo Lomé entre la Comunidad Europea y varios países del Caribe, etc. Como es lógico, esta nueva forma de ejercer influencia sobre la región promueve la "libertad del comercio e inversiones internacionales" como punto de partida de las políticas latinoamericanas sustituyendo de este modo las posiciones anteriores en el marco del NOEI y los códigos de conducta para las empresas transnacionales, negociados

en el seno de las Naciones Unidas (UNCTAD, Comisión de Empresas Transnacionales, ECOSOC, etc.). Por el otro lado fortalece el poder de negociación de las propias empresas transnacionales frente a los gobiernos de la región.

c) Internacionalización de los riesgos de la inversión extranjera directa

La protección de la inversión extranjera directa en los países de la región se fortalece también en el plano de los riesgos de inconvertibilidad cambiaria, nacionalizaciones, incumplimiento de pagos comprometidos, guerras, revoluciones, etc. Este requerimiento tradicional de las empresas transnacionales se pretende hacer cumplir con mayor eficacia, por intermedio de garantías de los gobiernos de la región, dentro de los acuerdos bilaterales con el Gobierno de los Estados Unidos. Las garantías gubernamentales deberían evitar las anteriores pérdidas que sufrió en América Latina la entidad aseguradora de las empresas transnacionales estadounidenses, Overseas Private Investment Corporation (OPIC).

Las garantías para los riesgos de los inversores extranjeros también se fortalecen en el plano internacional, a través de la nueva agencia del Banco Mundial, Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). Este organismo, además de cumplir con las funciones de la OPIC estadounidense en términos internacionales, procura la coparticipación de los gobiernos y empresas de los países anfitriones de la inversión extranjera directa. Postula que la declarada igualdad de los derechos de voto de países inversores y receptores de la inversión extranjera directa así como la protección de los inversores locales que empleen créditos o traigan recursos del exterior, establezca la solidaridad de intereses entre ambas partes e impida el trato discriminatorio al capital extranjero (similarmente al cofinanciamiento de la inversión extranjera directa entre las empresas locales y extranjeras, agencias financieras de los gobiernos e internacionales, suministradores y futuros clientes del proyecto, etc.).

En este marco de la promoción de intereses comunes de los países exportadores y receptores de la inversión extranjera directa se acepta también la modalidad de empresas mixtas (anteriormente rechazadas por muchas empresas transnacionales, particularmente estadounidenses). Finalmente, se promueve la jurisdicción internacional sobre las divergencias relacionadas con la inversión extranjera directa (Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a

Inversiones, CIADI) lo que contradice la "Doctrina Calvo" sostenida por muchos países de América Latina.

2. El entorno regional

El entorno externo, así como los desequilibrios económicos y financieros de la región, caracterizados anteriormente, llevaron a un cambio cualitativo de las políticas nacionales frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales: de la preocupación por la transnacionalización creciente de sus economías y medidas regulatorias, prevalecientes en el decenio de 1970, se ha pasado a las políticas de atracción de la inversión extranjera directa, mediante mayor apertura y estímulos para su ingreso en los mercados locales así como a una flexibilización general de las medidas regulatorias del comportamiento de las empresas transnacionales.

Por el otro lado, las raíces de este enfoque no han sido sólo exógenas a la región sino que también se apoyaban en los cambios del pensamiento y de las políticas económicas generales de algunos gobiernos de América Latina. En primer lugar, la decepción que causaron los efectos perniciosos del uso indiscriminado del "ahorro externo" vía endeudamiento (considerado a menudo, en el decenio anterior, como una modalidad de desarrollo más autónomo que la transnacionalización vía inversión extranjera directa) llevó al redescubrimiento de las supuestas ventajas atribuidas a la inversión extranjera directa, en comparación con el endeudamiento. Entre ellas se destacan las posibilidades de aliviar la crisis financiera de la región con la afluencia continua de fondos a largo plazo cuya retribución no depende de condiciones preestablecidas (como en el caso de los créditos) sino que de la eficacia y rentabilidad de la inversión extranjera directa; el aporte potencial de ella al balance de comercio externo incluyendo la modernización tecnológica y finalmente, el carácter individual de los distintos proyectos de la inversión extranjera directa el cual permitiría negociar su inserción en las estrategias industriales de los países receptores, en contraste con la naturaleza integrada o, cartelizada, del capital financiero (S. Lichtensztein y R. Trajtenberg, 1986; E. White, 1986).

En segundo lugar, los gobiernos latinoamericanos se vieron obligados en el marco de los mencionados programas de ajuste muchas veces amparados por el FMI y los bancos transnacionales, a adoptar políticas restrictivas de corte monetarista para disminuir la demanda, particularmente por bienes importados. Las medidas de ahorro forzoso afectaron no sólo a la mayor parte de la población latinoamericana con ingresos bajos y provocaron desempleo de millones de trabajadores sino que también afectaron adversamente al sector público de las economías de la región. La renovada crítica de los excesos burocráticos del intervencionismo del Estado, de los subsidios permanentes y crecientes a las empresas públicas no rentables así como las iniciativas de privatización de ellas, han ido de la mano de la revalorización del papel "desarrollista" del capital privado, incluyendo el extranjero.

Tercero, los modelos neoliberales de conducción económica y tratamiento de la inversión extranjera directa en la región no correspondieron siempre a los factores coyunturales de la actual crisis económica y financiera y de la dependencia foránea. En varios países de América Latina tuvieron su origen en la orientación ideológico-política de los gobiernos que asumieron el poder en el decenio anterior, con la bandera "antiestatista" y apertura indiscriminada al comercio e inversiones externas (se destacan los casos de Argentina, Chile y Uruguay, aunque el fenómeno también se dio en otros países). Como se verá a continuación, la diversidad de las fuerzas y compromisos sociales que sustentan actualmente el gobierno en los distintos países de la región, determinan en un alto grado la heterogeneidad del trato contemporáneo a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. A su vez, esta heterogeneidad hace difíciles las generalizaciones y predicciones del desarrollo futuro.

A continuación se analizarán algunas experiencias particulares que ilustran las tendencias y la diversidad de los cambios de políticas frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales.

3. Los regímenes de la inversión extranjera directa en Argentina y Chile

Los regímenes legales para la inversión extranjera directa en Argentina y Chile, establecidos por los gobiernos de estos países en 1976 y 1977 respectivamente y todavía en vigencia al inicio de la segunda mitad del presente decenio, representan los ya mencionados modelos ultraliberales que se "adelantaron" a la actual crisis económica y financiera de la región así como, a las exigencias actuales de los países inversores (véanse las partes A. y B. del anexo 3 y el resumen del esquema 1).

Ambos regímenes aseguran a los inversionistas extranjeros el "trato nacional" de sus inversiones y además, en el caso chileno, el privilegio de la "inamovilidad de los Contratos - Leyes", establecidos entre el Estado y las empresas transnacionales. Por el otro lado, en la legislación argentina las filiales extranjeras se consideran "independientes" de sus casas matrices y aquellas que tienen participación de capital extranjero de 49% y menos, mantienen status de empresas nacionales.

Estos principios de "no-discriminación" se reflejan también en la falta, prácticamente absoluta, de regulaciones y limitaciones particulares en cuanto al acceso de la inversión extranjera directa a los distintos sectores económicos, a los regímenes especiales de promoción, a los créditos locales, la reinversión y remisión de utilidades y repatriación de capitales (tres años después del inicio de la inversión extranjera directa). El régimen vigente en Chile ofrece además estímulos para la capitalización de la deuda y alternativas de régimen fiscal vigente u otro especial garantizado para las empresas transnacionales. Tampoco existen en ambos países, limitaciones para la transferencia tecnológica la cual forma parte de la inversión extranjera directa registrada y puede incluir maquinaria y equipos usados.

Finalmente, el arbitraje internacional de los eventuales litigios relacionados con la inversión extranjera directa, está garantizado por el acuerdo bilateral entre Chile y los Estados Unidos y la OPIC funciona en el país (véase la parte B.3 del anexo 3.).

4. Los cambios en la aplicación del Régimen Común de los países del Pacto Andino

Las tendencias de los cambios en la aplicación del Régimen Común para la inversión extranjera directa en los países del Pacto Andino (establecido para la conocida Decisión 24 y posteriores normas complementarias) apuntan, en términos generales, hacia una mayor apertura y atracción de la inversión extranjera directa y flexibilización de la regulación de las actividades de las empresas transnacionales (véanse otra vez el esquema 1 y la parte C. del anexo 3.). Se relacionan con la crisis particular del proceso de integración en esta área, caracterizada por la brusca disminución del comercio dentro de la subregión e incumplimiento de los programas comunes de cooperación industrial y de políticas arancelarias. Además, la ya mencionada diversidad de orientaciones ideológico-políticas de los distintos gobiernos, lleva el debate interno en el Grupo Andino hasta el extremo de considerar la conveniencia, por un lado, de reformar sustancialmente el Régimen Común o, por el otro, derogarlo dejando en libertad incondicional a las legislaciones nacionales (S. Lichtenstejn y R. Trajtenberg, 1986; Unidad Conjunta CEPAL/CET, 1986). Sin embargo, un estudio más minucioso de los cambios ocurridos demuestra, al menos en algunos aspectos importantes y en varios países de la subregión, que sus políticas frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales no se pueden identificar con el modelo ultraliberal adoptado por los gobiernos de Argentina y Chile a mediados de los años setenta y examinados en el puntos anterior.

a) Soberanía nacional y la propiedad extranjera

En términos generales se volvió más formal y menos sustantiva la evaluación y aprobación de nuevas inversiones extranjeras y se tiende a una mayor apertura de sectores que anteriormente estaban restringidos a la inversión extranjera directa, particularmente, los extractivos y de servicios financieros. No obstante, se mantienen, en varios países de la subregión, restricciones a la entrada de la inversión extranjera directa en algunos sectores considerados como estratégicos (véase el punto C.2 en el esquema 1).

Cambios importantes tuvieron lugar en la anteriormente destacada política de transformación obligatoria de filiales extranjeras en empresas mixtas. En primer lugar, esta política se circunscribe a las actividades manufactureras y, dentro de ellas, a las empresas interesadas en comercializar su producción en el

ESQUEMA 1

PACTO ANDINO: APLICACION ACTUAL DEL REGIMEN COMUN PARA LA IED EN COMPARACION TENTATIVA CON LOS DE ARGENTINA Y CHILE

criterio	A. Argentina	B. Chile	C. Tendencias de cambios en el Pacto Andino
1. <u>Soberanía nacional y propiedad extranjera</u>	"Trato nacional y sin discriminación alguna". Filiales-"parte independiente de casas matrices.	Igual y además: garantías legales de "inamovilidad" de "contratos Leyes" con el Estado.	No obstante la flexibilización y aflojamiento en la aplicación de las reglas (véase en adelante), se mantiene el marco legal de evaluación, aprobación y regulación de la IED y las ETs estimulándose hacia mayores aportes en favor del balance comercial y de pagos externos, ciertos sectores, etc.
2. <u>Selectividad y restricciones</u>	Se requiere aprobación para áreas de defensa, servicios públicos, "mas-media", energía, educación y finanzas (salvo bancos) y además para "desnacionalización" por sobre de 10 millones de dólares.	Igual que para inversionistas nacionales.	Con el objetivo de atraer la IED y flexibilizar trámites la evaluación y aprobación de nueva IED se volvió formal y se tiende a mayor apertura a la IED en sectores extractivos y servicios (particularmente financieros). Sin embargo mantienen restricciones para industrias "estratégicas" (metalurgia y petroquímicos en Bolivia; hierro, gas e hidrocarburos en Venezuela), bancos y seguros (Perú), transporte interno (todos salvo Colombia y Ecuador), "mas-media", pesca (todos salvo Ecuador), harina y aceite de pescado (sólo Perú), leche elaborada (Perú y Venezuela), etc.
3. <u>Empresas mixtas y nacionalización pactada</u>	Categoría eliminada (con participación extranjera hasta 49% de capital son "empresas nacionales"	Igual pero en la práctica existen.	Convenios de transformación de filiales extranjeras en empresas mixtas se limitan a las ETs interesadas en comercializar en el marco de la integración andina (con ventajas actualmente limitadas) y a la industria manufacturera. Sin embargo, en algunos casos el aflojamiento de las reglas requiere un "quid proquo" en favor del balance comercial (Ecuador, Colombia), aumento de la IED nueva (Ecuador) y preferencias sectoriales (Colombia).
4. <u>Crédito local y externo</u>	Sin restricción alguna.	Igual y estímulos para la capitalización de las deudas.	Aflojamiento de la restricción del acceso al crédito local a largo plazo, particularmente en Bolivia y Ecuador. Se sigue controlando, de acuerdo con regímenes de intercambio, el crédito externo y sus condiciones (monto, plazo e interés en relación a LIBOR o prime rate.
5. <u>Reinversión de utilidades</u>	Sin restricción alguna.	Igual	Se sigue controlando como "inversión nueva" salvo en empresas mixtas (Ecuador y Venezuela)
6. <u>Remisión de utilidades</u>	Remisión sin límites y con impuesto de 15-25% sobre el límite de 12% del capital registrado. Repatriación del capital sin restricción tres años después de realizarse la IED.	Remisión garantizada sin límites con impuesto de 49.5% inva riante o régimen vigente. Repatriación libre después de tres años.	El límite de 20% de remisión sobre el capital invertido se ha flexibilizado en favor de preferencias sectoriales, regionales y de exportaciones relacionando las remisiones con las tasas internacionales de intereses (Colombia, Perú y Ecuador). Repatriación de capital libre después de 3 años.
7. <u>Regímenes promocionales y estímulos</u>	Garantizado acceso libre de las ETs	Igual	Fuera de los estímulos indicados anteriormente las ETs tienen acceso a Regímenes de Integración Industrial (Bolivia, Venezuela) y otros de promoción de exportaciones (Colombia).
8. <u>Transferencia Tecnológica</u>	Los bienes de capital usados y los bienes inmateriales y otras formas de aporte tecnológico forman parte del capital registrado.	Igual	Las contribuciones tecnológicas no pueden computarse como aporte de capital. Por el otro lado no se observa la prohibición del Régimen Común de los pagos intrafirma por importación de tecnología particularmente, si estos se relacionan con el aumento de exportaciones (Colombia).
9. <u>Arbitraje internacional</u>		Acuerdo bilateral con los EE. UU. (DPIC)	Contrariamente al Régimen Común lo suscribieron Colombia y Ecuador también. Igual posibilidad se ha creado en Bolivia.

Fuente: Véase el Anexo a esta parte del estudio.

marco de la integración andina. Debido a la mencionada crisis del comercio intra-andino, este incentivo perdió su atracción anterior lo que disminuye sustancialmente la importancia de la nacionalización pactada de las filiales manufactureras. Sin embargo, en varios países de la subregión la flexibilización de las reglas de transformación de filiales extranjeras en empresas mixtas, se compensa por los requerimientos respectivos del aumento de las exportaciones y sustitución de las importaciones (Colombia y Ecuador); del incremento de la inversión extranjera directa nueva (Ecuador) y de las preferencias sectoriales y regionales del gobierno (Colombia).

Por ejemplo, en el último país se suspende el requisito de transformación en empresas mixtas, cuando exista tal condicionamiento, para las empresas extranjeras que:

- i) compren un 50% o más de sus materias primas a proveedores colombianos, o
- ii) exporten un 25% o más de sus productos terminados.

Estas empresas extranjeras reciben el mismo tratamiento global que las empresas mixtas en cuanto a contratos de asistencia técnica y reinversión y remisión de utilidades.^{28/}

b) Créditos, utilidades y repatriación de capitales

La prohibición del acceso al crédito local de largo plazo, impuesto a las filiales extranjeras por el Régimen Común, se moderó en términos generales y particularmente, en Bolivia y Ecuador. Por el otro lado, se sigue controlando el crédito externo y sus condiciones, de acuerdo a los regímenes y normas nacionales y, en vinculación a tasas de interés mundiales (LIBOR y prime rate).

Igualmente se sigue registrando en calidad de inversión nueva, la reinversión de utilidades, pero se flexibiliza la aplicación de la regla del Régimen Común que la limitaba al 7% del capital invertido (excluidas de este trato las empresas mixtas en Ecuador y Venezuela). Se aumenta también el límite de remisión de utilidades, fijado en el Régimen Común en 20% del capital invertido, flexibilizándose esta norma, otra vez, en favor de preferencias sectoriales, regionales y de exportación (Colombia y Ecuador).

Por ejemplo, la citada Resolución N° 36 de Colombia estipula "de agregar 20 puntos al promedio anual de la tasa preferencial del mercado de Nueva York, prime rate, estimada para el año en el cual se hayan generado las utilidades, en los sectores prioritarios de la industria manufacturera" (entre ellos: procesamiento de minerales; equipos y materiales de transporte, profesionales y científicos, eléctricos y electrónicos; maquinaria no eléctrica; productos químicos industriales; componentes de plásticos; acero y productos metálicos; cueros sin curtir y procesamiento de alimentos). Otros campos prioritarios de la actividad económica son los servicios y la infraestructura de turismo, la pesca marítima y cultivos de tardío rendimiento. El mismo tratamiento preferencial se concede también a empresas extranjeras en los sectores agrícolas y manufacturero que exporten más de la mitad de sus ventas. Finalmente, un tratamiento tributario preferencial (hasta 50% de deducciones del impuesto sobre la renta) se establece para nuevas inversiones en las actividades manufactureras y la agroindustria ubicadas en las regiones limítrofes de Colombia.

La repatriación del capital invertido se prohíbe en los países del Pacto Andino, igualmente que en Argentina y Chile, por el período de tres años después del inicio de la inversión extranjera directa.

c) Transferencia tecnológica y arbitraje internacional

A diferencia del régimen de Argentina y Chile, la tecnología "invisible" sigue siendo excluida del aporte registrado del capital extranjero. Por el otro lado, no se cumple con la prohibición del Régimen Común de realizar pagos a sus casas matrices por la tecnología importada particularmente, si esta tiene por objetivo el aumento de exportaciones.

Finalmente, Colombia y Ecuador suscribieron, igual que Chile, acuerdos bilaterales con los Estados Unidos que facilitan el arbitraje internacional sobre los litigios relacionados con la inversión extranjera directa y el funcionamiento de la agencia aseguradora OPIC lo que es contrario a la estipulación respectiva del Régimen Común. Igual posibilidad se ha creado en la nueva Ley de Inversiones de Bolivia.

5. Fomento del desarrollo autónomo de los sectores económicos de punta en Brasil y México

Dos países de mercado mayor en América Latina, Brasil y México, promovieron en la mitad del presente decenio el desarrollo nacional autosostenido de las industrias "de punta", principalmente informática y química especial, que tienen suma importancia para la culminación de la fase actual de su "nueva industrialización" (NICs). A continuación se examinan brevemente estas experiencias.

a) El caso de Brasil

La tradicionalmente pragmática política de Brasil frente a la inversión extranjera directa y empresas transnacionales (con buena disposición hacia el capital extranjero, pero con muchas reglas dispersas y medidas ad hoc en la promoción y defensa de empresas nacionales incluyendo públicas y, especialmente su desarrollo tecnológico) pareció ceder a las presiones externas e internas en 1983 cuando la renegociación de su deuda, de 96.5 miles de millones de dólares en ese año, amenazaba la estabilidad económica y política del país (S. Lichtenstejn y R. Trajtenberg, 1986). El acuerdo con el FMI incluía promesas gubernamentales de mayor apertura y flexibilización de restricciones para la inversión extranjera directa (utilidades, transferencia tecnológica, servicios, y particularmente bancos, etc.). Sin embargo, hacia fines del quinquenio, Brasil logró recuperar su crecimiento, alcanzar un superávit considerable en su balance de comercio externo y, en el clima del renovado debate democrático, se distanciaba de los condicionamientos recesivos propiciados por el FMI.

i) Las leyes de informática y de material fílmico

Una de las expresiones importantes de esa nueva actitud fue la discusión y aprobación en octubre de 1984 de la ley de informática. Lo más significativo de dicha norma es la defensa de la reserva del mercado para las empresas nacionales y el alcance que se da al concepto de empresa nacional. La reserva de mercado es garantizada por un período de ocho años y sólo beneficiará a las empresas nacionales, entendiéndose por tales las que cuenten con un mínimo del

70% de las acciones con derecho a voto en manos de brasileños residentes en el país.

La ley de informática brasileña dio, por tanto, claras normas de protección a las empresas nacionales productoras de mini y macrocomputadoras y de terminales e impresoras. Además de la citada reserva de mercado, existían incentivos tributarios y financieros, preferencia en la compra de bienes y servicios de informática por parte de los órganos de la Administración Pública Federal a los producidos por esas empresas y toda una programación y supervisión de la política proteccionista emprendida, a cargo del Consejo Nacional de Informática y Automatización (CONIN).

Sin que se realicen menciones explícitas a las empresas extranjeras, hay directivas que contemplan su eventual participación en la oferta interna de bienes y servicios de informática, cuando no existen empresas nacionales capaces de producirlos y bajo ciertos requisitos: que cuenten con programas de capacitación de su cuerpo técnico, dediquen un porcentaje de sus beneficios a la investigación bajo convenio con centros universitarios y de investigación y establezcan programas de desarrollo de proveedores locales. Asimismo, se prevé la posibilidad del uso de tecnología externa por parte de empresas no nacionales, aun cuando esté disponible la tecnología en el país, cuando la producción se destine exclusivamente a la exportación o estén localizados en zonas especialmente seleccionadas, denominadas Distritos de Exportación de Informática. Los instrumentos de protección nacional así como los que regulan la excepcional participación extranjera muestran la prioridad concedida a fortalecer a las empresas locales, desarrollar la tecnología nacional y propender a una acelerada sustitución de importaciones a la vez que favorecer, aquí sí, con la intervención de las empresas transnacionales, las exportaciones de productos de la informática.

Otra medida de promoción de la industrialización autosostenida es la ley, aprobada en 1985, de protección de la industria nacional de producción, distribución y proyección de material fílmico. Además está en discusión el proyecto de reserva de mercado para el sector de productos químicos intermedios, especialidades y medicamentos. El tradicional y elevado dominio de las empresas transnacionales en ese sector (más de 80% de las ventas totales) ha conducido a las autoridades de Brasil a pensar en el establecimiento de un cuerpo de

medidas que contemplen la obligación de las dependencias oficiales de adquirir dichos productos a empresas mayoritariamente nacionales, así como definir un cuadro básico de productos químicos estratégicos, medicamentos y sus materias primas que debieran estar exclusivamente a cargo de esos mismo productores.

ii) Las reacciones del Gobierno de los Estados Unidos y de las empresas transnacionales de ese país

El Gobierno de los Estados Unidos, presionado por las propias tendencias proteccionistas en el senado objetó en primer lugar la ley de informática, considerada como un peligroso precedente tanto para las otras industrias de Brasil (por ejemplo, "software" y robótica, biotecnología, minerales estratégicos), como para otros países de la región, en general. Después de arduas negociaciones bilaterales Estados Unidos informó, en noviembre de 1986, al Director General del GATT que "los derechos de los Estados Unidos han sido sustancialmente afectados por la promoción de una industria particular de parte de Brasil" y que "en caso de ausencia de una resolución satisfactoria de este asunto, los Estados Unidos suspenderían las concesiones otorgadas a Brasil".^{29/} Según la nueva ley de Comercio y Tarifas de los Estados Unidos, comentada anteriormente la represalia consistiría en la derogación de concesiones preferenciales en las importaciones estadounidenses desde Brasil (Sistema General de Preferencias, etc.) Brasil contestó que "el Gobierno no puede aceptar el requerimiento de que los Estados Unidos tengan el derecho de acudir, en base de la legislación local, a acciones unilaterales, hechas públicas por altos representantes del Gobierno de los Estados Unidos, sin tomar en cuenta adecuadamente las reglas del GATT y las obligaciones específicas asumidas por los Estados Unidos dentro de ellas, derogando o empeorando los beneficios correspondientes a Brasil". Al mismo tiempo el Gobierno brasileño invocó los procedimientos del GATT para la solución de disputas e invitó a consultas entre ambas partes (aceptando de este modo el foro del GATT para la negociación de esta disputa bilateral).

Para facilitar las negociaciones con los Estados Unidos el Gobierno de Brasil flexibilizó las restricciones en otros sectores de servicios permitiendo a las firmas extranjeras constructoras a competir por los contratos con el

sector público y ampliando para las empresas transnacionales el espacio en el transporte marítimo comercial. Al mismo tiempo CONIN, la agencia del Gobierno para la informática, sugirió al Congreso la aplicación de la Ley sobre los Derechos de Autor en el conflictivo campo de "software" para informática.^{31/} Hay que tomar en cuenta que en este juego de "tira y afloja" la política nacionalista de Brasil cuenta con el apoyo importante de poderosos grupos de productores locales que formaron recientemente asociaciones exclusivamente nacionales (Associação Brasileira de Industrias de Química Fina, Associação dos Laboratorios Nacionais, en la industria farmacéutica, etc.).

Curiosamente, el Gobierno de los Estados Unidos no parece tener un apoyo incondicional e irrestricto de las transnacionales de su país, en favor de las políticas de represalia frente a Brasil. La mayor flexibilidad y adaptabilidad de las empresas transnacionales estadounidenses en este litigio parece estar condicionada por la percepción del inmenso potencial del mercado dinámico de las tecnologías de punta en Brasil y por el temor de verse desplazadas de este último por los competidores locales u otras firmas extranjeras. Con esta mira las empresas transnacionales siguen defendiendo sus derechos de propiedad tecnológica (particularmente de patentes y marcas en informática, "software" y farmacéutica) pero, por el otro lado, parecen estar dispuestas a superar su tradicional reticencia a la coparticipación de empresas locales en las industrias de alto contenido tecnológico.^{32/}

Con el objetivo de participar en el mercado de bienes de informática, reservado por la nueva ley a los productores nacionales IBM, uno de los líderes mundiales en informática, creó en octubre de 1986 una empresa mixta con el grupo metalúrgico brasileño Gerdau que no tiene mayor experiencia en informática. Ambas empresas se dedicarán a los servicios de procesamiento de datos dentro de las reglas establecidas por la Secretaría Especial de Gobierno para Informática. IBM facilitará la tecnología y sólo 30% del capital social. Dada la inexperiencia del socio local en informática, se puede suponer que IBM mantendrá la dirección efectiva de la empresa mixta no obstante su participación minoritaria en el capital.

Por el otro lado, otra empresa transnacional estadounidense, Hewlett Packard, anteriormente desplazada del mercado local de minicomputadores, está entrando en negocios conjuntos con Edisa, firma local especializada en la automatización comercial, industrial y bancaria, y que pertenece al grupo brasileño Iochpe. Este último ya tiene control efectivo de otros filiales estadounidenses, como Massey Ferguson (tractores) y Bankers Trust. La nueva empresa Tesis Informática tendrá propiedad nacional exclusiva (100%) y, con la licencia de Hewlett Packard, va a producir, comercializar y prestar servicios en el campo de mini- y super-minicomputadores, calculadoras sofisticadas y sistemas completos. Ambos socios crean además una empresa mixta con propiedad paritaria (50-50%) que comercializará instrumentos y componentes electrónicos, producidos por Hewlett Packard en los Estados Unidos.

La misma estrategia, en defensa de su participación en el mercado brasileño, están emprendiendo también otras empresas transnacionales en este campo. Por el otro lado, algunas empresas transnacionales, como Facit de Suecia y Sharp y Philco de los Estados Unidos decidieron, al menos temporalmente, retirarse del mercado brasileño limitando su participación a las ventas de tecnología y marcas para empresas brasileñas.

b) El caso de México

La profunda crisis financiera de México, agravada por la fuga de capital y un retiro masivo de inversión extranjera directa (casi 1.4 miles de millones de dólares en 1982-1983, en cuanto a los inversores de la OCDE), llevó al Gobierno de este país a la revisión de sus políticas establecidas en la ley del año 1973 para promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera directa, particularmente, en la "mexicanización" obligatoria de las filiales extranjeras. Se tomaba en cuenta la creciente descapitalización de las empresas mixtas, causada por la escasez de fondos de los socios locales y la necesidad de su saneamiento mediante mayores aportes externos. Asimismo, se reconoció que en el pasado la "mexicanización" de las empresas no siempre alcanzó los efectos deseados e incluso generó efectos indeseables tales como la elevación de la concentración industrial,

aumento de los precios y disminución de recursos disponibles para la inversión.^{33/}

La política vigente de no autorizar la inversión extranjera directa en empresas mexicanas ya establecidas se flexibiliza también, en casos que corresponden a una contribución significativa en materia tecnológica, de balanza comercial o de fortalecimiento de la integración interna a través del proceso de subcontratación con empresas de capital local. Al mismo tiempo, se da especial importancia a la orientación selectiva de la inversión extranjera directa hacia las industrias de bienes de capital y de alta tecnología así como, las actividades susceptibles de mejorar el balance comercial externo (véase la lista en el anexo 3). Estos lineamientos tienen carácter indicativo ya que la evaluación de cada proyecto se realiza de manera individual. Finalmente, la Subsecretaría de Regulación de la inversión extranjera y transferencia de tecnología está adecuando el esquema de supervisión normativa de la inversión extranjera directa con el objetivo de agilizar y actualizar el sistema de requisitos, condicionamientos y registros que marca la ley,

En este nuevo marco de mayor apertura a la inversión extranjera directa las experiencias de negociación con las empresas transnacionales han sido, en varios casos diferentes que las de Brasil, discutidas en la parte anterior (S. Lichtenstejn y R. Trajtenberg, 1986). Lo caracteriza el caso de la misma IBM, donde no prosperó el requerimiento original del Gobierno de que la planta de producción de micro computadoras debía ser de capital mayoritario nacional, como lo eran las empresas mixtas establecidas anteriormente con las empresas transnacionales Apple y Hewlett-Packard. En el caso de IBM se permitió que fuese totalmente de propiedad de esa transnacional. Por su parte, para lograr lo anterior, la IBM cedió finalmente en importantes aspectos de la negociación como el aumento de la inversión comprometida (de 6.6 a 91.1 millones de dólares), del empleo (de 80 a 240 personas en forma directa y, de 800 a 1 460 en la indirecta) y de los porcentajes de contenido local y exportación (51% el primer año y 82% el cuarto y 92% de exportación). Además, la inversión comprometida incluye 35 millones de dólares en investigación y

desarrollo, 11.5 millones en asistencia técnica a un centro de tecnología en semiconductores, 20 millones en desarrollo de proveedores locales y 13 millones en un sistema de distribución.

En la industria farmacéutica el Gobierno de México intentaba en 1984, como el de Brasil, aumentar sustancialmente las cuotas de contenido nacional, establecer una reserva de mercado para productores locales en líneas básicas de medicamentos, ejercer el control de precios, así como imponer la impresión obligatoria en los envases de la fórmula genérica de los productos, además de su marca. Las filiales de empresas farmacéuticas transnacionales no sólo presentaron docenas de recursos de amparo judicial ante el respectivo decreto gubernamental sino que hicieron pesar sus influencias en el Congreso estadounidense a efectos de que se aplicasen sanciones comerciales o se postergase la discusión de los acuerdos comerciales en marcha entre ambos países.

En una disputa que para muchos laboratorios extranjeros significaba un antecedente importante de lo que podría ocurrir en los otros dos mercados nacionales más grandes de América Latina (Brasil y Argentina), la decisión final del Gobierno mexicano fue consentir en corregir los aspectos más irritantes para las filiales transnacionales. Concretamente, se admitieron los siguientes cambios y precisiones:

i) Las compañías gozarán de protección para sus marcas registradas durante 10 años, a diferencia de los tres que regían antes. Los nuevos productos estarán exentos de la obligación de incorporar el nombre genérico en el envase durante ese lapso de 10 años después del registro. Los nombres genéricos de los diversos medicamentos en uso tendrán que ser impresos en los envases, pero pueden serlo con tipos pequeños si el nombre es muy largo.

ii) Se permitirá a los fabricantes de medicamentos nuevos introducir algunas materias primas propias, incluso aunque hubiese proveedores nacionales. Por su parte, los productos sometidos a programas de contenido nacional, deberán comenzar con una integración nacional de 20% que irá aumentando hasta llegar al 50% en un período de tres años.

iii) Salvo la lista de un cuadro de medicamentos básicos a precios preferenciales, el resto de medicamentos se libera del control de precios.

iv) Se anuncia que no existe ningún proyecto para establecer una industria estatal para la producción y regulación de la comercialización de medicamentos.

Finalmente, en lo relativo al mercado de automóviles, controlado totalmente por las empresas transnacionales, su interés ha sido el de reducir las restricciones existentes en materia de líneas de producción y su contenido nacional. En general, las concesiones o postergaciones en esa materia fueron negociadas con la aceptación de compromisos por parte de las empresas transnacionales de propender a un mayor equilibrio en su balance comercial, agudamente deficitario en el pasado. A este equilibrio, facilidades y subsidios mediante, comenzó a contribuir positivamente la inversión extranjera directa dirigida a la exportación de motores a Estados Unidos que diversas firmas extranjeras comenzaron a realizar en la región norte de México (empresas "gemelas de maquila").

Al igual que en Brasil, se ha observado la creciente asociación del capital extranjero con las empresas bajo control estatal o privado nacional en la producción de tractores, ómnibus y camiones pesados (General Motors y Daimler Benz con la DINA, empresa pública, y la Fábrica de Autotransportes Mexicana, privada nacional). La influencia de estos mismos fenómenos en la órbita de la política sobre el capital extranjero, en el marco de un clima de problemas críticos de la deuda externa y la recesión, han llevado en términos generales a una atenuación de las restricciones tradicionales aplicadas en la materia, sin llegar a una liberalización total.

6. Nota final sobre los efectos de mayor apertura y flexibilización de las políticas hacia la inversión extranjera directa

A estas alturas no resulta fácil evaluar los efectos de las nuevas políticas regionales hacia la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. En primer lugar, no se tiene un conocimiento sistemático de cómo funcionan las nuevas reglas en su aplicación práctica. Segundo, el período de la vigencia de

las últimas es todavía, en la mayoría de los casos examinados, muy corto e influido por otros factores de carácter coyuntural. De todos modos, cierto indicio sobre el tema ofrece el examen de las posibles vinculaciones entre el grado de apertura hacia la inversión extranjera directa y de la flexibilización de reglas para las empresas transnacionales y el ingreso real de la primera en los distintos países de la región.

En el cuadro siguiente se ha tratado de agrupar tentativamente a los países examinados en esta parte del estudio, de acuerdo con las tendencias prevalecientes de sus políticas contemporáneas hacia la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales indicando a la vez los cambios recientes de sus posiciones regionales en los flujos de la inversión extranjera directa total, procedentes de los países de la OCDE así como en la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos.

Empezando con Argentina y Chile, países con legislación ultraliberal en materia de la inversión extranjera directa, se puede observar que esta no cumplió con el objetivo deseado de mayor atracción de la inversión extranjera directa particularmente, en cuanto al flujo global hacia Argentina y la posición de Chile en la inversión extranjera directa estadounidense. Tampoco mejoró la posición conjunta de los países del Pacto Andino en los flujos globales de la inversión extranjera directa como efecto de la aplicación más liberal del Régimen Común. Llama la atención que dentro de este grupo de países aumentó sustancialmente la participación de Colombia (tanto en los flujos globales como en la inversión extranjera directa estadounidense), no obstante la discriminación de la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales de acuerdo con las preferencias sectoriales, regionales, de exportación, etc. Prevalcieron obviamente en este último país los factores de la coyuntura económica relativamente positiva, dentro de la crisis regional. Contrariamente llama la atención el debilitamiento de la participación de Bolivia y Venezuela en el conjunto de la inversión extranjera directa regional (véase la parte I.2.a) anterior). Finalmente, sólo en el caso de Ecuador podría coincidir la aplicación de políticas neoliberales con la mayor atracción de la inversión extranjera directa.

PAISES SELECCIONADOS DE AMERICA LATINA: VINCULACION DE LA MAYOR APERTURA
HACIA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA CON SU INGRESO EN
1981-1985

País a/	Participación en % del total regional de la inversión extranjera directa			
	Flujos procedentes de la OCDE		Valor acumulado de los Estados Unidos	
	1976-1980	1981-1984	1980	1985
1. Argentina	13.3	9.0	9.6	9.4
2. Chile	1.2	2.9	2.0	0.2
Subtotal	14.5	11.9	11.6	9.6
3. Bolivia	0.1	0.0
4. Ecuador	0.2	1.9	1.2	1.4
5. Colombia	2.0	9.4	3.8	7.2
6. Perú	3.9	4.6	6.3	5.7
7. Venezuela	10.4	-8.2	7.2	5.2
Subtotal	16.6	7.7	18.5 b/	19.5 b/
8. Brasil	37.6	37.1	29.0	31.9
9. México	20.9	13.3	22.5	17.1
Subtotal	58.5	50.4	51.5	49.0

Fuente: Véanse los cuadros 6 y 8 del anexo 1.

a/ Los países se agrupan tentativamente de acuerdo con el grado de apertura hacia la inversión extranjera directa y la flexibilización de las reglas para las empresas transnacionales, alcanzados en la primera mitad de este decenio.

b/ Excluyendo Bolivia.

Los dos mercados mayores de la inversión extranjera directa destinada a la región, de Brasil y México, se caracterizan por situaciones diferentes. La mantención de la posición brasileña en la inversión extranjera directa regional o, aun su aumento en el caso de la procedente de los Estados Unidos, se debe a las conocidas características privilegiadas de su mercado las cuales obviamente prevalecen sobre las percepciones negativas de las empresas transnacionales de los Estados Unidos en cuanto a las políticas "nacionalistas" o proteccionistas, hacia la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales. Por el contrario, en el caso de México, la disminución considerable de la importancia de su mercado para la inversión extranjera directa se debe obviamente a la mayor agudización relativa de su crisis económica y financiera, situación que no pudo ser contrarrestada por las concesiones en las políticas de "mexicanización".

En resumen, parece verse confirmada la conclusión de la Parte I del presente estudio sobre el carácter esencialmente procíclico de la inversión extranjera directa, es decir la mayor importancia del clima económico y perspectivas de mercado en las decisiones estratégicas de las empresas transnacionales, en comparación con las políticas, regulaciones y estímulos para la inversión extranjera directa. Esto, a su vez, parece indicar que las políticas neoliberales y la eventual "guerra de estímulos" entre los países de la región para atraer a las empresas transnacionales, resultan innecesarias y, más bien contraproducentes para el desarrollo regional. Por lo demás, esto se ve confirmado por las conocidas preferencias de las empresas transnacionales en cuanto a las reglas del juego estables, precisas y transparentes y, por el otro lado, la desconfianza en los estímulos y concesiones extraordinarias y sujetas, eventualmente, a los cambios frecuentes de las orientaciones ideológico-políticas de los gobiernos de la región.^{34/}

III. LAS POLITICAS RELACIONADAS CON EL ENDEUDAMIENTO Y LOS BANCOS TRANSNACIONALES

Desde el siglo pasado -y en algunos países en desarrollo a partir de su independencia- los empréstitos han sido instrumentos usuales para realizar las más importantes transferencias financieras. Pero en la actualidad, su magnitud y características, así como sus derivaciones en las economías de los países, les otorgan una importancia excepcional. En primer término, se trata de flujos financieros de gran importancia: en el decenio 1975-1984 cuadruplicaron con exceso a las inversiones extranjeras directas; y si se considera la cuestión desde el ángulo del servicio de la deuda, en el período 1982-1985 significaron una salida neta de recursos desde la región de 106 300 millones de dólares, es decir que se transfirió al extranjero la cuarta parte de los ingresos de exportación en ese período. Lógicamente la influencia de esas transferencias hacia el exterior no se limitó al balance de pagos, sino que contribuyó a una disminución anual del PIB regional del orden del 3.5%. Además, sus efectos se transmitieron al resto de la economía no sólo por la restricción externa de financiamiento que implicó, sino por los condicionamientos de las políticas de ajuste y las renegociaciones de la deuda.^{35/} A continuación se examinarán los cambios principales en los flujos de capital financiero, el entorno externo de los cambios y las orientaciones de políticas alternativas frente a la deuda.

1. Cambios en los flujos del capital en el balance de pagos externos

El balance de pagos externos de la región muestra modificaciones profundas de las modalidades de flujos financieros con respecto a los períodos previos (véase el cuadro 18). Estos cambios se pueden caracterizar de la manera siguiente: a partir de 1982 cayó bruscamente el aporte de fondos externos; el saldo neto en cuenta de capital disminuyó entre 1981 y 1983 de 38.0 a 3.3 miles de millones de dólares. Esto influyó en una drástica reducción de las importaciones de bienes y servicios, de 133.7 a 80.8 miles de millones de dólares en el mismo período, nivel en el cual posteriormente se estabilizaron. En los seis años, desde 1980 a 1985, los países latinoamericanos pagaron intereses

por un valor de 234.5 miles de millones de dólares. Hasta 1981, la entrada de capitales a largo plazo equilibraba con exceso esos pagos; pero a partir de 1982 el saldo fue ampliamente deficitario. Asimismo, se produjo una evasión de capitales de gran magnitud, que sólo muy parcialmente puede medirse por la partida de "errores y omisiones", ya que parece haberse instrumentado sobre todo a través de sobre y subfacturaciones en las operaciones de comercio exterior.

Se registraron también importantes cambios en la procedencia de los fondos externos. Se advierte, en primer lugar, una modificación de la importancia relativa de los recursos privados y oficiales; así, los recursos oficiales, que hasta mediados del decenio de 1960 habían sido significativos, disminuyeron substancialmente después del alza de precio internacional del petróleo y sólo en 1983 y 1984, con la crisis financiera internacional, recuperaron su importancia (véase el cuadro 19). Igualmente, se modificó la relación entre préstamos bancarios y la inversión extranjera directa. Los préstamos bancarios, que eran insignificantes antes de 1970, superaron a la mitad del financiamiento total en el período 1975-1982. La crisis financiera produjo una caída que en 1984 colocó los aportes de los bancos en 35% del total. Sin embargo, ello no se reflejó en un aumento de la inversión extranjera directa -que continuó deprimida en valores absolutos y relativos- sino en un incremento de los recursos oficiales.

Los cambios caracterizados se relacionan con los períodos de auge de recursos financieros, de su crisis posterior y, finalmente, de su caída substancial a partir de 1982.

El primer período coincide con el aumento substancial del precio internacional del petróleo, la acumulación de petrodólares, su colocación en el mercado de euromonedas y el fácil acceso para los países en desarrollo dada la poca demanda en los países industrializados a causa de su estancamiento económico. En un año, entre 1974 y 1975, los préstamos en euromoneda por regiones cayeron en los países industrializados de 71 al 34% del total, mientras que en los países en desarrollo se incrementaron del 25 al 53%.^{36/} Después de 1980 esa tendencia evolucionó hasta llegar a porcentajes parecidos

para ambos grupos de países. Es el período de auge de los préstamos foráneos; la deuda externa total desembolsada, que era de 79 mil millones de dólares en 1975, se elevó a 230 mil millones en 1980 y a 331 mil millones en 1982. (Véase el cuadro 20.)

Pero a partir de 1980 se produjo otro fenómeno, al cual contribuyó de manera muy significativa la política económica de los Estados Unidos, que creó una nueva situación. Como respuesta al problema inflacionario interno, se controló más estrictamente la oferta monetaria y comenzó a subir la tasa de interés estadounidense; consecuentemente por una parte comenzó a entrar capital por la vía financiera a los Estados Unidos y, por la otra, se alteró substancialmente la situación financiera de los países en desarrollo deudores, que comenzaron a sufrir serias dificultades de pagos. El reciclaje quedó en manos de la banca transnacional y no en las instituciones oficiales; ello coadyuvó a la "desregulación" del mercado financiero. Se pasó de la tasa fija de interés a la flotante, que llegó durante el período 1980-1985 a niveles sin precedente (la tasa LIBOR media oscilaba entre 9 y 16% y la tasa real entre 2 y 6%) y las comisiones y márgenes fueron muy altos también.

Esta circunstancia fue quizás el detonador de la crisis financiera de México, cuyo gobierno declaró en 1982 la imposibilidad de cumplir con sus obligaciones financieras. Cuando la banca transnacional interrumpió los préstamos se abrió el cauce a la crisis. Quedó atrás la época en la que los bancos promovieron la oferta de créditos a los países en desarrollo; desde entonces los bancos transnacionales se limitaban en otorgar los créditos sólo en los casos donde ellos los consideraron indispensables para evitar incumplimiento de pagos de parte de los deudores, comenzó una enorme transferencia de recursos desde los países en desarrollo hacia los países industrializados. Se puede señalar que, por ejemplo, en el quinquenio 1979-1983, los ingresos netos de los Estados Unidos procedentes desde el exterior fueron de 230 700 millones de dólares según el FMI. Por el otro lado, en el caso latinoamericano, desde 1982 hasta 1985, se transfirieron hacia afuera de la región, como ya se dijo, recursos financieros por 106 300 millones de dólares.

Esta nueva situación afectó profundamente al mercado financiero internacional. Convergieron varios hechos de signo adverso para los países en desarrollo: i) varios países productores de petróleo se habían endeudado

a cuenta de la producción futura, y la caída de los precios los convirtió en deudores netos y en consecuencia no pudieron seguir aportando al mercado de eurodólares: ii) los inversores del Japón, país con un alto superávit en su balance de pagos, prefirieron invertir en acciones, bonos y otros instrumentos financieros; iii) aumentó el flujo de préstamos entre los mismos países industrializados; y, iv) cambios importantes en el mercado financiero norteamericano ofrecieron a la banca transnacional la posibilidad de utilizar instrumentos financieros alternativos (por ejemplo, los "floating rate note", "note issuance facilities", "swaps", etc.), factor que influyó negativamente sobre el financiamiento externo de los países en desarrollo. A esta serie de circunstancias y medidas desfavorables para los países en desarrollo deudores, se agregó una mayor dosis de incertidumbre con respecto al futuro del mercado financiero internacional. Ante esa realidad, la banca transnacional dispuso de un mayor radio de acción para reorientar sus actividades, mientras los países en desarrollo deudores quedaron con un margen de maniobra muy estrecho.

2. El entorno externo de los cambios

En síntesis, los gobiernos de los países industrializados trataban de evitar incumplimientos de los pagos de parte de los países deudores, pero fueron reticentes a ofrecer recursos nuevos para el servicio de la deuda. Los agentes ejecutores de la política de la deuda fueron los bancos transnacionales que se caracterizaban por un alto grado de concentración. Las operaciones financieras estuvieron a cargo de pocos bancos, no obstante que el número de participantes fue relativamente alto en los préstamos en consorcio. En 1976, parte importante del reciclaje de petrodólares se concentró en depósitos de cerca de 11 mil millones de dólares en seis bancos transnacionales de origen estadounidenses (Bank of America, Citicorp, Chase Manhattan, Manufacturers Hanover, Morgan Guaranty y Chemical Bank).^{37/} Siete años después, el mercado de préstamos estaba dominado por no más de 30 bancos transnacionales. Entre 1970 y 1980, los 25 mayores bancos transnacionales mantuvieron su presencia en los activos totales de los 300 mayores bancos del mundo, abarcando así una tercera parte del total. Se ha estimado que la mitad del valor de todos los préstamos internacionales corresponden

a 20 grandes bancos, con activos internacionales que ascienden a más de mil millones de dólares.^{38/} Antes de la crisis de agosto de 1982, nueve bancos norteamericanos controlaban el 60% de los préstamos internacionales de bancos norteamericanos.^{39/} Ello confirma la estructura oligopólica del mercado, no obstante la participación de una mayor cantidad de bancos. Estos bancos no sólo fueron los proveedores de la mayor parte de los fondos, sino también los organizadores de los consorcios de bancos y los redactores de los contratos de la deuda y sus renegociaciones posteriores.

Otros actores importantes del proceso fueron los organismos financieros internacionales. El Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial -tuvieron una función fundamental en la renegociación de la deuda. El FMI supervisa la política económica de los países deudores y facilita un apoyo al balance de pagos, que actúa como estímulo para el otorgamiento de créditos adicionales de la banca transnacional. Por el otro lado, los préstamos del Banco Mundial fortalecen las medidas de política recomendadas por el FMI, quizás con una perspectiva de mayor plazo.

Tales son los protagonistas de la situación financiera internacional en los países industrializados. A continuación se examinarán algunos de los mecanismos de política económica utilizados.

En la base de la crisis de la región está el abrupto corte de los préstamos por parte de la banca transnacional que se ha caracterizado en el punto anterior. Paralelamente con la limitación de los préstamos, el comercio internacional tendió a perder transparencia; muchos países desarrollados aplicaron políticas comerciales proteccionistas; basadas sobre todo en restricciones no arancelarias "voluntarias" de los exportadores, la intervención en el precio de las importaciones, las restricciones para-arancelarias y las fundadas en medidas de vigilancia, como las antidumping, etc.). En 1983, casi el 30% de las importaciones de los 16 mayores países industrializados estaban protegidas por una o más barreras no arancelarias. Las restricciones fueron mayores en productos de importancia significativa para las exportaciones latinoamericanas: así, estaba afectado el 36.1% de los productos agrícolas, el 44.8% de textiles y vestido, el 43% de los combustibles minerales, y el 35.4% de hierro y acero. De tal modo, casi el 35% de las exportaciones de los países en desarrollo estaba sujeto a barreras no arancelarias. En particular, las que afectan a

productos provenientes de los principales países deudores (entre los que figuran Brasil, México, Argentina y Chile), tienen una incidencia del 35.5%. Esta política proteccionista fue reforzada en el caso de la Comunidad Económica Europea por los subsidios instrumentados por la política agrícola común. Por este medio, no sólo se cierra el acceso al mercado europeo de productos agrícolas latinoamericanos, sino que se compite con ellos hasta desalojarlos -como había sido el caso- del mercado de terceros países.

Otro factor sumamente perjudicial para el sector externo de América Latina fue el deterioro de los precios del intercambio. Para los países no exportadores de petróleo, la situación empeoró a partir de 1980 y desde 1982 el índice, con base 1970=100, osciló alrededor de 66. Ello refleja las bajas cotizaciones internacionales de la mayoría de los productos básicos exportados desde la región. Para el conjunto de América Latina, en el período 1981-1985 la caída de la relación de términos del intercambio fue de 16%; si esa baja no se hubiera producido, ello hubiera significado ingresos adicionales de 15 000 millones de dólares. La situación fue particularmente grave para los países no exportadores de petróleo, que se deterioró en 33% entre 1977 y 1985. Los niveles correspondientes al período 1981-1985 son los más bajos desde que existe información estadística. De tal modo, en los hechos ha quedado esterilizado el enorme esfuerzo exportador realizado por muchos países latinoamericanos, que se reflejó en los volúmenes pero no en los valores exportados.

Un elemento que surge como subproducto del problema de la deuda y que gravita negativamente en la evolución económica de los países latinoamericanos, es la insistencia, por parte de los acreedores, que los países deudores ajusten su política económica en favor del servicio de la deuda. Los programas de estabilización y ajuste del FMI se fundamentan en la hipótesis que el equilibrio interno y de pagos externos se logra reduciendo la demanda global, abriendo sus economías, adaptándose a las pautas internacionales de producción y comercio y, reduciendo el gasto público y la emisión monetaria. Esto se refleja en los "programas de estabilización" y "programas de ajuste", ambos de corte recesivo.

Otro tema en el que se manifiesta la política de los países industrializados con respecto a la deuda externa es el impacto de ciertas cláusulas que

configuran los contratos entre los gobiernos de los países deudores y la banca transnacional. Allí se advierte una desigualdad en la situación de las partes contratantes, ya que se evidencia el propósito de salvaguardar los derechos de los acreedores y de evitar cualquier incumplimiento o cuestionamiento de los deudores. A continuación se reseñará el contenido de algunas de esas disposiciones. En todos los contratos, el gobierno del país deudor renuncia a su inmunidad de Estado soberano y acepta las leyes y la jurisdicción del país sede del banco acreedor; de tal modo, se coloca a los bancos en mejor situación procesal que al Estado. Sin embargo, de acuerdo con la legislación de los Estados Unidos (Ley de Inmunidades Extranjeras Soberanas de 1976) y la de la generalidad de los países latinoamericanos, esta renuncia sólo sería válida en lo referente a asuntos patrimoniales, de derecho privado, pero no podría regir situaciones de derecho público; y los contratos de deuda incluyen cláusulas que son de derecho público, tales como exenciones impositivas y la garantía estatal a los créditos privados, provisión de divisas, continuar siendo miembro del FMI, no fusionar empresas públicas, no impugnar los contratos, etc. Además, cuando la deuda excede una cierta magnitud no puede considerársela como únicamente patrimonial, pues afecta el balance de pagos del país y condiciona su política económica interna. Otra disposición de claro beneficio para los acreedores es la del "incumplimiento cruzado", por la que cualquier falta de cumplimiento de cualquier deudor, aunque sea insignificante, hace exigible la totalidad de la deuda contraída por el país.

Por el otro lado, cabe señalar una cláusula, que sólo aparece en algunos contratos de las renegociaciones de mediados de la década de los setenta, pero que sería válida en todos los casos, porque actuaría de pleno derecho; se trata de la que establece que no obstante lo estipulado en contrario en cada contrato, la obligación del pago de intereses "quedará sujeta a la limitación de que, en la medida en que las disposiciones de la legislación penal del Estado de Nueva York relativa a la usura fueran aplicables al receptor, no se exigirá el pago de intereses". Esta cláusula aún no ha sido invocada por ningún país deudor.

3. Políticas de los países latinoamericanos

Para analizar la política de los países latinoamericanos con respecto al problema financiero externo, es útil considerar a los protagonistas internos -el Estado y los grupos económicos- así como caracterizar las orientaciones básicas de las políticas económicas seguidas, que divergen según los casos.

En los países latinoamericanos, el problema de la deuda está ligado tanto a la estructura interna de poder como a la política económica y social y a las relaciones internacionales. En el ámbito socioeconómico, dependen de él en alto grado, el bienestar de la mayoría de la población y el proceso de inversión; además, cada posible solución significa el predominio o desplazamiento de determinados grupos económicos y políticos internos.

En definitiva, el problema de la deuda externa es uno de los más importantes que enfrentan los gobiernos; y quizás el que plantea con más intensidad una de las mayores exigencias que presiona a los estados modernos: conciliar legitimidad con acumulación de capital. Por una parte, la legitimidad implica que las instituciones democráticas funcionan correctamente, y por la otra, el funcionamiento del proceso de inversión supone que existen recursos disponibles que son efectivamente utilizados. Pues bien: ambos supuestos están fuertemente cuestionados por las obligaciones que implica la deuda externa. Si debe transferirse al extranjero por concepto de intereses un porcentaje del producto interno bruto que oscila entre el 4 y el 8% y cumplirse con los programas de ajuste, es muy probable que disminuya el nivel de vida de la población y que mermen considerablemente los posibles recursos para la inversión.

Para la mayor parte de los gobiernos latinoamericanos -como se expresa en un documento oficial de uno de ellos- el endeudamiento no es la causa de los problemas, pero sí "es la restricción mayor a la capacidad de resolverlos. Los pagos de los intereses de la deuda se traducen en una enorme transferencia de recursos que, de otro modo, serían aplicables al proceso de inversión y crecimiento". A su vez, reducen los ingresos de que se dispone para consumir y ahorrar. Finalmente, "representan una carga adicional sobre las cuentas fiscales que debilita, considerablemente, la capacidad del Estado para gastar en inversión y en la promoción del bienestar colectivo".40/

Otro de los protagonistas, que actúa internamente en los países deudores, está constituido por los grupos económicos locales, nacionales o extranjeros, en especial los vinculados al sector financiero. Paradójicamente, muchas veces algunos de estos sectores no se consideran directamente implicados en la negociación de la deuda. Su conducta está regida por dos principios: primero, se consideran ajenos a la negociación que se entable entre la banca transnacional y el FMI por una parte, y los Estados de los países deudores por la otra; los actos de evasión de capitales que cometieron, y que en ciertos casos fueron de gran magnitud y cuyo financiamiento constituye parte importante de la deuda, es considerado por ellos como un hecho consumado, que ya no está en discusión; segundo, presionan internamente para que se siga la política de ajuste preconizada por el FMI y se cumpla puntualmente con los pagos de la deuda externa (entre otros motivos, porque en gran parte se trata de servir la deuda de la que ellos mismos son titulares). Este es uno de los principales factores subyacentes en el autodebilitamiento del poder de negociación del Estado, que ha caracterizado la mayor parte de las renegociaciones de la deuda en América Latina.

4. Distintas orientaciones de políticas latinoamericanas

En general los países deudores de la región comparten características básicas con respecto a la deuda externa indicadas anteriormente: se sobreendeudaron, experimentaron ajustes en la política económica, vieron debilitado su poder de negociación con la banca transnacional y debieron soportar los altos costos resultantes de la deuda externa y su posterior renegociación. No obstante los términos generales y esquemáticos, se pueden observar dos situaciones diferentes con respecto al modelo de desarrollo seguido, al grado de endeudamiento, a la eficiencia del uso de los préstamos comerciales y a los resultados de las negociaciones y renegociaciones de la deuda externa. La primera orientación de la política económica consistía en profundizar la industrialización en campos tecnológicamente más complejos, expandir las exportaciones y consolidar la infraestructura física; la segunda, de corte neoliberal se apoyaba en la apertura financiera y comercial suponiendo que el ajuste de las cuentas externas se produciría automáticamente a través del

ingreso de capitales autónomos. A título de ejemplos se puede indicar que la primera opción fue adoptada en diversos grados, por países como Brasil, Colombia y México; en cambio otros países como Argentina, Chile y Uruguay siguieron el modelo neoliberal.

Todos estos países se sobreendeudaron, pero en grados distintos, con propósitos diferentes y con efectos disímiles. Entre 1980 y 1985 la deuda externa pública desembolsada de estos países subió de 227.6 a 370.3 miles de millones de dólares respondiendo por 74-78% de la deuda total de la región. Sin embargo, como se indica en el cuadro 21 varió mucho el peso de la deuda en cada país. Los tres del Cono Sur y México aumentaron su participación en la deuda externa total de la región, mientras que disminuyó el total para Brasil y Colombia. Algunos indicadores significativos, tales como la deuda por habitante, la relación entre los intereses netos pagados y los ingresos por exportaciones, y entre la deuda y los ingresos por exportación, demuestran que los tres países del Cono Sur y en menor grado, México, vieron empeorada su situación con respecto al financiamiento externo. Durante ese período, en la Argentina la deuda externa por habitante subió de 962 a 1 636 dólares y las relaciones entre los intereses netos pagados y la deuda total con respecto a los ingresos de exportación se incrementaron por factores de 5 y 2 respectivamente. En el caso mexicano, la deuda externa por habitante pasó de 731 a 1 237 dólares y los otros indicadores considerados también empeoraron en forma notable. Al lado de estas experiencias, los casos de Brasil y Colombia (el último empezó de una base muy pequeña) tienen otras características mucho más moderadas. (Véase otra vez el cuadro 21.)

La información disponible con respecto a la eficiencia con la cual los países han utilizado los préstamos externos también marca diferencias entre una y otra orientación. Con la excepción de Uruguay, el coeficiente de inversión de los países del Cono Sur no aumentó durante el período de masivas entradas de capitales extranjeros; esta experiencia parece estar más vinculada a la especulación financiera. En cambio, los casos de Colombia, Brasil y México indican que en gran medida ese financiamiento externo se dedicó a profundizar la industrialización, expandir las exportaciones y/o consolidar la infraestructura física.

Todos estos países fueron impactados negativamente por otros factores, como el empeoramiento de la relación de precios del intercambio comercial. Un factor más puntual fue el precio internacional del petróleo, cuya alza afectó fuertemente las cuentas externas de Brasil durante el período 1974-1984; y de México a partir de 1985 cuando el precio del petróleo cayó en forma vertical. Colombia fue importador neto cuando el precio internacional de petróleo estuvo en alza y potencial exportador neto cuando éste disminuyó bruscamente. Más allá de factores coyunturales, estos países que siguieron las políticas más pragmáticas -Colombia, Brasil y México- también corrieron altos riesgos con respecto a la participación extranjera y cada uno sufrió impactos negativos sobre su poder de negociación con las empresas transnacionales a raíz de circunstancias no previstas que influyeron sobre su economía nacional; el caso mexicano es el más notable ejemplo de ello. Hay que enfatizar no obstante que fueron fenómenos coyunturales y no la naturaleza del modelo seguido los que complicaron la situación económica de estos países.

Las políticas seguidas por los países latinoamericanos se reflejaron también en los distintos procesos de renegociación de la deuda. El cuadro 22 muestra ciertas condiciones explícitas de endeudamiento con la banca privada comparando las del mercado crediticio del período 1980 - junio 1981 con las de las tres rondas de reprogramaciones de la deuda durante 1982-1985. Se puede apreciar que Argentina, Chile y Uruguay tuvieron que enfrentar reprogramaciones con muy malas condiciones iniciales; y en el caso de Argentina todavía en la tercera ronda las condiciones fueron más desfavorables que las de 1980 - junio 1981. México, debido al alto riesgo que corrió, enfrentó severas condiciones. En comparación, Brasil consiguió mejores términos y Colombia no tuvo que recurrir a reprogramaciones. Quiere decir que los países que siguieron políticas más pragmáticas generalmente mantuvieron una mayor capacidad de negociación con la banca transnacional.

En general, las condiciones señaladas reflejaron los distintos poderes de negociación de los países. Además existieron otros factores relacionados, tales como los ya caracterizados acuerdos de crédito contingente con el

Fondo Monetario Internacional. La extensión de la garantía del Estado a la deuda externa del sector privado, mecanismos para facilitar el pago de la deuda externa por parte de entes nacionales (como por ejemplo el dólar preferencial, seguros de cambio, etc., la mantención de adecuadas líneas de crédito de corto plazo y préstamos de capital fresco), con respecto a estas condiciones o elementos adicionales, también se advierten diferencias entre los países; por ejemplo, los tres del Cono Sur tienen acuerdos de créditos contingentes con el FMI, mientras el de México es parcial y Brasil y Colombia no los tienen. Los países del Cono Sur y México extendieron la garantía del Estado a la deuda del sector privado, a diferencia de Colombia, que no lo hizo. Los países que siguieron políticas de corte neoliberal instrumentaron mecanismos para facilitar el pago de la deuda, pero este no fue el caso de Brasil y Colombia. Finalmente, ha sido muy limitado el acceso de los tres países del Cono Sur a líneas de crédito de corto plazo y préstamos de capital fresco; en cambio, el acceso de México y Brasil fue mayor que el de esos países, pero inferior al de Colombia, que no tuvo la necesidad de reprogramar su deuda externa con la banca transnacional.

Por el otro lado, también se pueden advertir políticas comunes de la región frente a la deuda. Entre ellas se destaca el uso de pagarés del país deudor ofrecidos en el mercado secundario con una rebaja que va desde el 30% hasta el 90% de su valor nominal y que el gobierno del país deudor reconocería a la par de éste para aplicarlo a pagos fiscales o compras de empresas estatales o privadas. Se trata en general de compra de empresas ya existentes. Considérese además que la diferencia entre el valor rebajado al que se compra el pagaré y su valor a la par reconocido por el gobierno, probablemente exceda a los incentivos de los regímenes de promoción industrial para establecer empresas nuevas.

Tales operaciones podrían ser viables con respecto a la deuda externa de las filiales de empresas transnacionales estimada en alrededor de 8% del valor de la deuda externa total y cuya amortización disminuye considerablemente el aporte externo neto de la inversión extranjera directa (véase la Parte IV.1.c) anterior). De todos modos, se puede considerar que la reducción de la deuda regional que implicarían estas operaciones no sería substancial (lo podría ser para algunos países, como por ejemplo Chile). Por el otro lado,

IV. EL APOORTE DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES AL AHORRO LOCAL Y AL BALANCE DEL COMERCIO EXTERNO

En la primera parte del estudio se ha destacado el carácter procíclico de las entradas de la inversión extranjera directa en la región puntualizando su brusca disminución en los años de la mayor agudización de la crisis económica y financiera (1982-1983). Los datos disponibles sobre los distintos componentes de los flujos financieros relacionados con la inversión extranjera directa de los Estados Unidos (utilidades reinvertidas y remitidas, capital accionario y crédito/deuda intra-firma) permiten profundizar en el análisis del aporte real de las empresas transnacionales a la formación del capital local, en el período de la crisis.

Por el otro lado, el aporte financiero de las empresas transnacionales no se limita a los flujos del capital vinculados a la inversión extranjera directa sino que incluye también la diferencia entre los valores de exportación e importación de las filiales extranjeras, es decir el saldo de su balance comercial externo. A diferencia del fenómeno de los flujos de capital vinculados con la inversión extranjera directa estadounidense, sobre la que se dispone de datos relativamente actualizados y completos en el tema del comercio externo de las empresas transnacionales sólo se puede llegar a una evaluación tentativa apoyada en las investigaciones recientes de la Unidad Conjunta CEPAL/CET y de autores argentinos y brasileños.

1. La distribución de utilidades de las empresas transnacionales de los Estados Unidos

a) Utilidades y tasas de retorno

i) Por sectores económicos

La agudización de la crisis económica de la región, en el primer quinquenio de la década de los ochenta, también afectó a las utilidades de las empresas transnacionales. Las filiales estadounidenses vieron disminuidos sus ingresos anuales brutos 41/ en 61% en 1982 y, otra vez, en 50% en 1983 bajando las tasas de retorno del capital invertido a 4.7% y 2.5%, respectivamente (en comparación con 13.9% en 1980 y 12.0% en 1981, véanse los cuadros 23 y 24 del anexo correspondiente a esta parte del estudio).

Al fin del quinquenio se llegó a una recuperación parcial de las tasas de retorno (6.7% en 1984 y 8.7% en 1985).

En términos sectoriales, disminuyó particularmente la rentabilidad de las empresas transnacionales en las actividades manufactureras y comerciales. En las primeras, las tasas de retorno bajaron bruscamente de 14.6% en 1980 a 2.2% en 1982 y se volvieron negativas en 1983 (-3.9%; véase otra vez el cuadro 24). Las empresas transnacionales en las actividades comerciales acusaron pérdidas en 1982 (-0.9) y una rentabilidad marginal en 1983 de 3.8%. La recuperación del fin de quinquenio fue más pronunciada en las filiales manufactureras (10.3% en 1985 acercándose a los niveles alcanzados en 1980 y 1981, de 14.6% y 11.0%).

El carácter procíclico de la inversión extranjera directa se vio más destacada en las actividades manufactureras fuertemente afectadas por la disminución de la demanda efectiva: en 1983, las pérdidas expresadas en tasas de retorno negativas fueron de -12.8% en equipos de transporte, -8.9% en equipos electrónicos, -5.4% en productos químicos y -3.9% en maquinaria no eléctrica. Por el otro lado, las empresas transnacionales en alimentos lograron, en el mismo año, mantener su rentabilidad marginal de 1.9%. Finalmente, sólo las filiales en la producción de maquinaria no eléctrica superaron en 1985, con la tasa de retorno de 19.2%, los niveles anteriores de rentabilidad.

En el sector de petróleo, las utilidades bajaron, en 1982-1983 y, 1985, en una mitad aproximadamente en comparación con el período de 1980-1981 y se volvieron negativas en 1984.

Paradójicamente, la crisis del endeudamiento de América Latina coincidió y acaso, se vio agravada por la relativamente alta lucratividad de los negocios financieros de las empresas transnacionales en la región. En los años de la mayor agudización de la crisis financiera, 1982 y 1983, los bancos transnacionales en la región alcanzaban tasas de retorno de 19.1% y 15.5% y las financieras de 13.7% y 11.8%, respectivamente, es decir mucho más que las empresas transnacionales en las actividades productivas (véase otra vez el cuadro 24). En 1984, las filiales financieras aportaron el 94% de las utilidades totales de empresas transnacionales estadounidenses en la región. Al fin del quinquenio, la disminución de los créditos externos para los países

de América Latina coincidió con la disminución de la rentabilidad de actividades financieras (en 1985 las tasas de retorno fueron para los bancos de sólo 1.4% y para las financieras, de 6.4%).

Como el análisis en este capítulo abarca a América del Sur y Central solamente, conviene recalcar la rentabilidad de los negocios financieros en los "paraísos fiscales" del Caribe (véase el cuadro 25). Excluyendo el ya analizado caso particular de la intermediación financiera en las Antillas Holandesas ^{42/}, se puede observar que las utilidades agregadas de filiales estadounidenses en las Bahamas, las Bermudas y las Islas del Reino Unido alcanzaron, en 1983 y 1984, utilidades de 3.8 y 3.3 miles de millones de dólares respectivamente, es decir en 170% y 374% más que las filiales estadounidenses en toda América del Sur y Central, en estos dos años. Al fin del quinquenio se mantuvo esta supremacía particular de los "paraísos fiscales" del Caribe aunque con márgenes menores.

ii) Por países de mayor mercado

La rentabilidad de las empresas transnacionales estadounidenses en los distintos países de mayor mercado en la región fue bastante heterogénea (véase otra vez el cuadro 24). En los años de mayor estancamiento económico, 1982-1983, la mayor disminución se ha producido durante el segundo año, en Venezuela y Perú (tasas de retorno negativas, de -39.1% y -2.4%) y en Brasil (1.5%). En el año anterior acusaron pérdidas las empresas transnacionales en Chile (-23.2%) y México (-6.6%). Por el otro lado, mejores resultados financieros mostraron las filiales estadounidenses en Argentina, Colombia y Ecuador y, particularmente, en Panamá que incluye la zona libre financiera.

La tendencia a la mejoría de la rentabilidad en 1984-1985, fue más acentuada en Brasil, Ecuador y el Perú y, especialmente en Chile donde las tasas respectivas fueron de 70% y 60%. Por el otro lado, disminuyó la rentabilidad de las filiales estadounidenses en Argentina, México y Venezuela.

Finalmente, hay que tomar en cuenta que la diversidad regional y los cambios anuales en la rentabilidad de filiales extranjeras pueden ser influidos por las estrategias de las empresas transnacionales en la transferencia de

capitales (por ejemplo, a través de los precios de compraventa y otros pagos dentro del sistema de la misma transnacional). Este fenómeno podría relacionarse con la rentabilidad extraordinaria en el caso ya analizado de las empresas transnacionales en los "paraísos fiscales" del Caribe, pero también con los de Panamá y Chile.

b) Reinversión y remisión de las utilidades

El comportamiento procíclico de las empresas transnacionales y el papel marginal de la inversión extranjera directa en la formación de capital local en el período de la crisis, queda demostrado con mucha claridad por la remisión extraordinaria de las utilidades de sus filiales en América Latina hacia las sedes de las compañías en los Estados Unidos (véase el cuadro 26). Este tipo de descapitalización de las empresas locales de propiedad estadounidense en la región alcanzaba, en 1982-1985, valores anuales de 1.7 a 2.3 miles de millones de dólares, es decir siempre más que en el período del auge de la inversión extranjera directa, de 1980-1981. Mientras que en 1980 y 1981 la remisión correspondía a 42% y 50% de las utilidades totales, en 1982 y 1983 ella superó el total de las utilidades alcanzadas en 61% y 145%, respectivamente.^{43/} Se puede suponer que esta descapitalización de las filiales extranjeras correspondió a la desinversión del capital acumulado en períodos anteriores y a una reacción frente a los fenómenos cambiarios que se produjeron en la región. Efectivamente, el flujo total de la inversión extranjera directa estadounidense hacia América Latina fue inverso en 1983 y 1985, es decir formaba parte de la transferencia de capitales desde la región a los países industrializados. Sobre el tema del balance de los flujos de la inversión extranjera directa se volverá a continuación (en el punto c).

El aumento de la rentabilidad de las empresas transnacionales estadounidenses en 1984-1985 coincidía con la vuelta a los valores positivos de reinversión local, pero siempre en proporciones mucho menores que al inicio del quinquenio (8% y 21% de las utilidades totales, respectivamente, en comparación con las cuotas de 58% y 50% en 1980 y 1981). Esto a su vez significaba que al fin del quinquenio, la región exportaba, en este rubro, capitales del orden de 1.8 a 2.0 miles de millones de dólares anuales hacia los Estados Unidos.

Entre los sectores económicos, la descapitalización más fuerte se presentaba, en 1982-1983, en las actividades manufactureras y en el comercio

primeras, la paulatina recuperación de utilidades, en 1984 y 1985, fue acompañada con mayores cuotas de reinversión (36% y 45% de las utilidades totales, respectivamente).

En las actividades financieras, la proporción entre las utilidades reinvertidas y las remitidas fue errática en los distintos años, pero la tendencia general fue hacia la descapitalización, particularmente en los bancos transnacionales, los cuales hasta 1984 mostraban utilidades relativamente altas. En 1982-1984, sus utilidades agregadas fueron de 648 millones de dólares y estas fueron remitidas, prácticamente en su totalidad a los Estados Unidos (643 millones).

Finalmente, en el cuadro 27 se comparan las cuotas de remisión de utilidades por países de mayor mercado en la región tomando como base los valores acumulados en los trienios de 1980-1982 y 1983-1985. Se puede observar que, en términos regionales, la participación de la remisión en las utilidades totales aumentó, entre ambos períodos, de 65% a 107%, es decir la reinversión que alcanzaba 35% en el primer trienio se volvió negativa en el segundo. La tendencia hacia el mayor aumento de la cuota de remisión de utilidades se dio en los tres países mayores de la región además de Colombia, Chile y Panamá. Cabe destacar que alcanzó mayores proporciones en Brasil (de 46% a 106%, entre ambos trienios) y en Chile (de -4% a 156%). Por el otro lado, se vio disminuida en los tres países del Pacto Andino: Perú (de 59% a 36%), Venezuela (de 82% a 72%) y Ecuador (de 50% a 48%).

c) Aporte externo en la inversión extranjera directa

En el punto anterior se ha demostrado que en los años de la mayor agudización de la crisis económica y financiera de América Latina, las filiales estadounidenses remitieron a sus casas matrices en los Estados Unidos valores que superaban sus utilidades declaradas contribuyendo de este modo a la descapitalización de sus empresas. En términos contables, la nueva inversión en la región (el flujo anual de la inversión extranjera directa) incluye, además de las utilidades reinvertidas,⁴⁴ las entradas del capital accionario y los saldos de la deuda intrafirma (es decir, los créditos otorgados por la casa matriz a sus filiales menos las amortizaciones respectivas). En el cuadro 28 se ha intentado establecer un balance de estos flujos que componen la inversión extranjera directa, en valores acumulados del trienio de 1983-1985 lo que facilita observar la tendencia prevaleciente en el período de la crisis.

En términos regionales, el flujo acumulado de la inversión extranjera directa en el trienio fue negativo en 1 507 millones de dólares. La desinversión vía utilidades participaba en este valor con 357 millones de dólares (24%) y el aporte externo negativo con 1 150 millones de dólares (76%). Este último correspondió a un saldo entre el aporte positivo del capital accionario, de 488 millones de dólares y, los pagos netos de amortizaciones de la deuda intrafirma de 1 638 millones de dólares. Este balance significaría que el único aporte externo de signo positivo para la acumulación de capital en la región, correspondiente al ingreso del capital accionario estadounidense, fue con creces superado por la remisión de utilidades y pagos de la deuda por las filiales a sus casas matrices en los Estados Unidos.

De este modo, el endeudamiento considerable de las filiales extranjeras (estimado en 8% de la deuda total de América Latina)^{45/} formaba parte de la "crisis de la deuda" en la región originando una exportación neta de capitales hacia los países industrializados. Al respecto del endeudamiento de las filiales estadounidenses en la región, hay que tomar en cuenta que los datos disponibles incluyen solamente las deudas originadas dentro del sistema propio de las empresas transnacionales (que se han analizado aquí). Por el otro lado, se desconoce el endeudamiento de las filiales estadounidenses con otras entidades en los Estados Unidos (por ejemplo, créditos directos de los bancos), con las entidades en terceros países y, tampoco, los créditos locales otorgados a las filiales extranjeras en los países anfitriones de la inversión extranjera directa. Sin embargo, las estimaciones, realizadas en el trabajo citado del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, indican que el último tipo de endeudamiento supera sustancialmente la deuda intrafirma (véase el cuadro 29).

Según estas estimaciones, la deuda total de las filiales extranjeras en América Latina aumentó, entre 1977 y 1982, de 52.7 a 86.0 miles de millones de dólares prevaleciendo en ambos períodos el endeudamiento local sobre el externo (en 1982, 47.8 y 38.1 miles de millones de dólares, respectivamente).^{46/} La deuda a largo plazo fue en 1982 de 21.2 miles de millones de dólares y en ella participaban la deuda intrafirma con 25%, la adeudada a otros extranjeros con 55% y la contraída localmente con 20%.

El endeudamiento considerable de las filiales extranjeras con entidades externas (fuera del sistema propio de las empresas transnacionales) y locales

la conclusión que las inversiones efectivas de estas filiales fueron mayores de lo que correspondería a los flujos descendentes o, negativos, de la inversión extranjera directa estadounidense hacia América Latina. Parecen confirmarlo los datos sobre la inversión en bienes de capital de las filiales mayoritarias de las empresas transnacionales de los Estados Unidos en América Latina (véase el cuadro 30).

Aunque estos datos no son compatibles con los analizados anteriormente ^{48/} demuestran claramente (en comparación con los flujos de la inversión extranjera directa), una proclividad a la disminución menos brusca de las inversiones en el período de 1982-1983 y a la recuperación importante en 1984-1985 alcanzando en el último año prácticamente el nivel correspondiente a aquél de 1980 (4.2 y 4.3 miles de millones de dólares, respectivamente). Finalmente, hay que advertir que estas inversiones incluyen también las compras de bienes de capital locales, y por el otro lado, excluyen las ventas de los activos fijos de las filiales. De todos modos, los eventuales aumentos netos de las inversiones de las filiales estadounidenses no corresponderían al aporte de capitales de parte de las empresas transnacionales sino que, principalmente, a los créditos de terceros y, en buena medida, a los originados localmente, en los países receptores de la inversión extranjera directa.

2. El papel de las empresas transnacionales en el balance de comercio externo

En el capítulo anterior se ha demostrado, para el caso representativo de las empresas transnacionales de los Estados Unidos, que los flujos financieros relacionados con la inversión extranjera directa han tenido efectos netos negativos para el balance de pagos externos de la región particularmente en los años 1982-1983. Otra esfera de mucha importancia para el balance de pagos representan las exportaciones e importaciones de las empresas transnacionales y el saldo resultante para el balance de comercio externo de los países de la región. Por la falta de información sistemática y actualizada, se caracterizarán aquí principalmente las tendencias prevaletentes en algunos países de América Latina al fin del decenio anterior, destacando los casos particulares de Argentina y Brasil que ofrecen ciertas indicaciones para la situación contemporánea. ^{49/}

a) Balance de comercio y propensión a exportar e importar

Al fin del decenio anterior, considerando cinco países de mercado mayor en la región, las empresas transnacionales instaladas en México, Colombia y Chile, tuvieron saldos negativos en sus balances comerciales mientras que la situación inversa se presentaba en Brasil y Perú (véase el cuadro 3). Las empresas transnacionales manufactureras tenían un alto déficit comercial en México mientras que, otra vez en Brasil, ellas mostraban un superávit considerable.

La propensión a exportar de las empresas transnacionales en América Latina fue tradicionalmente baja, particularmente en el período de sustitución de importaciones cuando las empresas transnacionales entraban masivamente en los mercados protegidos de bienes y servicios en la región. La supremacía absoluta de las ventas locales sobre las exportaciones se fortaleció aún más en el decenio anterior, después de las nacionalizaciones de filiales extranjeras en los sectores de minería y petróleo. En éstos, se concentraba históricamente el grueso de las exportaciones transnacionales, gran parte de las cuales corresponde actualmente a empresas públicas en Chile, Perú, Venezuela, etc. (J. Křiakal, diciembre de 1986). De este modo, en 1977, 86.5% de las ventas totales de filiales mayoritarias de los Estados Unidos en América Latina correspondió a los mercados locales y sólo 13.5% a las exportaciones (véase el cuadro 32). Al inicio del período de la crisis regional, en 1982, la última participación bajó ligeramente, a 12.9%.

Entre los países de la región, la cuota de las exportaciones, en el período 1977-1982, aumentó en Argentina, Brasil, Chile y Perú mientras que disminuyó en México, Colombia, Ecuador, Venezuela y países menores de América Latina. En 1982, superaban el promedio regional del coeficiente de exportaciones Ecuador con 54%, Perú 29% y Argentina y Chile 17%, lo que se relacionaba obviamente con la importancia de los productos básicos de exportación en sus ventas externas.

En el período examinado subió ligeramente, de 37% a 38% la participación del mercado estadounidense en exportaciones totales de las filiales estadounidenses. Esta fue, en 1982, mayor en el Perú (78%), México (67%) y Colombia (53%; véase otra vez el cuadro 32) repercutiendo en eso probablemente, otra vez, la demanda estadounidense por los productos básicos de exportación y además, la proximidad geográfica, en el caso de México.

Por el otro lado, en 1982, la concentración regional de las exportaciones de filiales mayoritarias de los Estados Unidos fue menor que la de las ventas locales. En el cuadro 33 se puede observar que 9 países de la región con mayor presencia de las empresas transnacionales, respondían por 94% de las ventas locales y 88% de las exportaciones, del total de la región. Esta relación fue inversa en los casos de Argentina, Chile, Ecuador, Perú y Panamá. Curiosamente Brasil respondía, en el mismo año 1982, por 42% del total regional de las ventas locales y por sólo 28% del total respectivo de las exportaciones.

No obstante la baja propensión a exportar de las filiales extranjeras, éstas tienen una importancia significativa dentro de las exportaciones totales de los bienes manufacturados de varios países de la región. Los datos disponibles sobre este fenómeno para el entorno de 1980 (véase el cuadro 34) demuestran que esto vale particularmente para los países relativamente más industrializados como Argentina (27% del total en 1983), Brasil (32% en 1980), México (42% en 1977), Chile (22% en 1979) y Colombia (17% en 1980). Por el otro lado, el dato sobre Costa Rica en 1980, indicaría la más alta dominación de exportaciones por las empresas transnacionales (70%).

Entre las empresas transnacionales exportadoras de bienes manufacturados, la mayor participación en las ventas externas del país (alrededor de 80%) tienen las que actúan en los sectores de alto contenido tecnológico como son los productos químicos y de maquinaria y equipos de transporte, de acuerdo con lo indicado en las estimaciones para los tres países grandes de la región (véase el cuadro 35).

Por el otro lado, la vocación importadora de las filiales extranjeras se relaciona con su alta participación en las importaciones manufactureras de los países de la región como lo caracterizan los ejemplos contenidos en el cuadro 36. La propensión a importar de las empresas transnacionales se puede ilustrar también con el caso de importaciones de equipos para la inversión inicial y sus modificaciones, en una muestra de 49 filiales extranjeras que actuaban, en 1982, en las actividades manufactureras de la región (véase el cuadro 37). La mitad de las filiales de esta muestra importaba más del 50% de los equipos necesarios para la inversión inicial. En el caso de la modificación principal de la inversión inicial, la cuota anterior se vio aumentada a 90% del total de filiales de la muestra. Aplicando la diferenciación sectorial,

la propensión a importar fue mayor en los sectores de la industria automotriz, química y farmacéutica y de cosméticos. Sólo en el caso de las filiales que actuaban en el sector de alimentos, un alto 80% de ellas importaba menos del 50% de los equipos para la inversión.

b) Las exportaciones manufactureras de las empresas transnacionales en Argentina (1973-1983)

La investigación reciente realizada en Argentina (J. Fontanals, 1985) permite profundizar en algunos aspectos del tema tratado en términos generales, en el punto anterior.

i) Importancia de las empresas transnacionales en distintas actividades manufactureras:

La participación de las empresas transnacionales en las exportaciones manufactureras globales del país ha sido, en el decenio de 1973-1983, relativamente estable (entre 26 y 28%; véase el cuadro 38). La tendencia fue diferente en los distintos grupos de sectores manufactureros.

La importancia de las empresas transnacionales se vio fortalecida en las exportaciones tradicionales del país (alimentos, textiles y productos de cuero) donde su participación aumentó de 18% en 1973 a 21% en 1983. Al mismo tiempo y, contrariamente a la tendencia prevaleciente en otros países relativamente industrializados, disminuyó el papel de las empresas transnacionales en las exportaciones globales de los productos químicos, metalmecánicos y otros (de 53% en 1973 a 49% en 1983) lo que puede relacionarse con la prolongada crisis de la economía argentina.

ii) Concentración y destino de las exportaciones

La presencia y el poder oligopólico de las empresas transnacionales en los sectores altamente concentrados ^{50/} se presentan también en las exportaciones manufactureras de Argentina. En este país, entre 1973 y 1983, la participación de las filiales extranjeras que exportaban más de 10 millones de dólares anuales, aumentó de 57% a 75% del total de las exportaciones manufactureras realizadas por filiales extranjeras (véase el cuadro 39). En 1983, 74 filiales o sea, 16% del total examinado, exportaba 94% del total correspondiente a las empresas transnacionales. El análisis sectorial demuestra que la concentración de las exportaciones transnacionales fue mayor en los sectores tradicionales que en las otras

ramas, más dinámicas, de la industria manufacturera. Efectivamente, en el primer grupo de sectores en las primeras 20 empresas transnacionales exportadoras se concentraba el 91% del total exportado por las empresas transnacionales mientras que en el segundo grupo de sectores la cuota era de 78% (véase el cuadro 40).

Finalmente, la diferenciación sectorial parece relacionarse también con el destino de las exportaciones de las empresas transnacionales. Según la muestra de 29 empresas transnacionales estadounidenses y europeas que actuaban en las ramas metálicas básicas y las químicas y conexas, se puede apreciar que las empresas transnacionales que actuaban en el primer grupo aumentaron, entre 1973 y 1983, la participación de los países industrializados en el destino de sus exportaciones de 34% a 61%. Por el otro lado, en el segundo grupo la cuota respectiva se vio disminuida de 25% a 22%. En el caso de las ramas metálicas básicas aumentó particularmente la importancia del mercado estadounidense (de 21% a 52%) disminuyendo la participación del mercado regional (de 52% a 19% respectivamente).

En las ramas químicas sólo 22% de las exportaciones de las empresas transnacionales de la muestra se dirigía, en 1983, a los países industrializados mientras que 76% del total correspondía a mercados latinoamericanos (véase el cuadro 41).

Finalmente, de acuerdo con la muestra de 27 empresas transnacionales, exportadoras de bienes metalmeccánicos y de equipo de transporte, la importancia de los mercados de países industrializados aumentó, entre 1973 y 1983, de 16% a 52%, disminuyendo al mismo tiempo la participación de los latinoamericanos, de 82% a 32% del total de las exportaciones de las empresas transnacionales de la muestra (véase el cuadro 42). Sin embargo, aumentó la cuota de los mercados de otros países en desarrollo (de 3% a 15%, en el mismo período).

iii) Origen de las empresas transnacionales exportadoras

En el cuadro 43 se analizan los datos sobre las exportaciones manufactureras de filiales transnacionales estadounidenses y europeas lo que permite barajar algunas hipótesis sobre el condicionamiento del origen de empresas transnacionales para el perfil sectorial y el destino de las exportaciones transnacionales. Como se indicó anteriormente, ellas representaban

en 1983 un 28% de las exportaciones manufactureras totales del país. Las empresas transnacionales de ambos orígenes tuvieron una participación prácticamente igual en esta cuota (en 1983, las empresas transnacionales estadounidenses 47% y las europeas 48%).

En cuanto al perfil sectorial de las exportaciones, las empresas transnacionales estadounidenses aparecieron relativamente más volcadas hacia los sectores tradicionales (de alimentos, textiles y cueros) mientras que disminuía sustancialmente en el período 1977-1983, su participación en las exportaciones de refinados de petróleo (véase otra vez el cuadro 43). Por el otro lado, las empresas transnacionales europeas aumentaron en el mismo período, su participación en este mismo sector (Países Bajos) y tuvieron una cuota relativamente mayor en las exportaciones de sectores de mayor nivel tecnológico.

En el destino de sus exportaciones las empresas transnacionales estadounidenses aumentaron, entre 1973 y 1983, la cuota de los países industrializados, de 25% a 72%, con una marcada preferencia para los países de la Comunidad Europea (de 3% a 39%). Por el otro lado, las empresas transnacionales europeas aumentaron la cuota de los países industrializados, en este período, de 9% a 30% manteniéndose en 1983 la participación alta de los mercados de los países periféricos (71%). Entre estos últimos disminuyó, para este grupo de exportadores, la importancia de los mercados latinoamericanos y aumentó aquélla de los otros países periféricos (de 4% a 27%).

c) Brasil: las empresas transnacionales y las políticas e incentivos gubernamentales 51/

El comportamiento de las empresas transnacionales en el comercio externo de Brasil durante el último decenio se presta para ilustrar la importancia de las políticas gubernamentales en este campo. En 1974, las 115 mayores empresas transnacionales tuvieron un déficit en su balance comercial externo de 2 162 millones de dólares o sea, 46% del déficit comercial global del país (Naciones Unidas, Centro sobre Empresas Transnacionales, 1985). Esta situación negativa ha cambiado sustancialmente en los años posteriores tanto en términos globales como en los sectores estratégicos de la economía brasileña.

i) Propensión a exportar e importar

En la segunda mitad del decenio de 1970, la propensión a exportar (medida otra vez como participación de las exportaciones en las ventas totales) de las 67 mayores empresas transnacionales en actividades manufactureras aumentó de 5% a 10%. (Véase el cuadro 44.) La duplicación de la propensión exportadora fue acompañada con una disminución de la propensión a importar de 35% a 15% o sea, en más que una mitad en el mismo período. En consecuencia las diferencias respectivas entre ambos indicadores de propensión disminuyeron de -30% a -5% o sea, mejoraron en 25 puntos. El mejoramiento más pronunciado se ha producido en los sectores relativamente más dinámicos y de alto contenido tecnológico como el equipo eléctrico y electrónico (mejoramiento en 37 puntos, casi exclusivamente en la disminución relativa de las importaciones), equipo de transporte (33 puntos debido tanto al aumento de las exportaciones como a la disminución de importaciones), productos de caucho (22 puntos con mejoramiento sustancial en ambas propensiones) y los productos químicos y farmacéuticos (22 puntos disminuyendo la propensión a importar a la mitad).

Este cambio sustancial en el comportamiento comercial externo de las transnacionales manufactureras se ha traducido en 1980 en un saldo positivo de su balance comercial externo, de 866 millones de dólares.^{52/} El mayor aporte correspondió al sector de equipos de transporte (638 millones), seguido por las ramas de maquinaria con 180 millones de dólares. Por el otro lado, las transnacionales en las ramas químicas y farmacéuticas permanecieron en 1980, deficitarias con un alto valor de -816 millones de dólares. Entre los otros sectores económicos donde las transnacionales alcanzaron un saldo positivo de su balance de comercio externo, se destacaban el comercio y la minería, con 303 y 185 millones de dólares, respectivamente. El saldo positivo total del balance comercial de todas las empresas transnacionales fue, en 1980, de 1 353 millones de dólares contribuyendo con 16% al saldo positivo global del país. Finalmente, hay que destacar que casi 2/3 del saldo positivo correspondió a las empresas transnacionales que actuaban en la industria manufacturera.

ii) Importancia de incentivos de exportación

La importancia de la promoción gubernamental a incrementar exportaciones de las empresas transnacionales se ha analizado sobre la base de una muestra de 12 435 empresas manufactureras, entre las cuales se presentaban 841 filiales

extranjeras (7% del total; véase el cuadro 45). Se analizaba en 21 sectores manufactureros la importancia de las filiales extranjeras en las ventas locales, en las exportaciones, así como en los subsidios gubernamentales de exportación relacionados con las facilidades de crédito y de los impuestos sobre la renta. Este ejercicio confirmó que los sectores manufactureros dinámicos y con contenido tecnológico relativamente alto (como la metalurgia, productos de maquinaria y eléctricos, equipo de transporte y caucho) tuvieron no sólo una muy alta participación en las exportaciones de las firmas de la muestra sino que ésta fue siempre mayor que aquélla en las ventas locales. A su vez las transnacionales en estos sectores participaban en un alto grado en los subsidios de exportación. Tomando en cuenta que el promedio de esta participación fue de 48%, destacan los casos de los sectores eléctricos (81%), equipo de transporte (75%), y caucho (84%).

El análisis anterior parece haber demostrado que los programas gubernamentales de exportación promovidos por la Comisión para la Concesión de Beneficios Fiscales a Programas Especiales de Exportación (BEFIEEX) así como la política comercial agresiva de exportaciones en general, conformaban un factor más importante en el aumento de las exportaciones de las empresas transnacionales y su diversificación. Si a esto se agrega el sistema de control estricto de las importaciones y de promoción a la sustitución de ellas, realizadas por la Cartera de Comercio Exterior del Banco de Brasil (CACEX) se puede explicar el mejoramiento substancial del comportamiento transnacional en el campo del comercio externo de Brasil. Estas conclusiones parecen confirmarse por los resultados de las encuestas realizadas recientemente por la CEPAL en algunas empresas transnacionales europeas con filiales en Sao Paulo (Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, marzo de 1986, véase el resumen en Anexo 4 a este estudio). Por el otro lado, resulta claro que la experiencia brasileña no se puede imitar cabalmente en todos los países de la región y, particularmente, en los de mercado más reducido y menor grado de desarrollo industrial.

V. OTRAS INFLUENCIAS DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DESARROLLO REGIONAL. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA

El papel de las empresas transnacionales en el desarrollo de América Latina obviamente no se limita a los efectos de sus inversiones directas y los flujos relacionados de capital y comerciales, sobre el balance de pagos externos y la generación del ahorro local que se han examinado anteriormente. Dada su diseminada presencia en las economías regionales y particularmente, en los eslabones estratégicos y dinámicos, ellas ejercen influencias importantes sobre múltiples aspectos del llamado estilo de desarrollo (que abarcan temas importantes como autonomía nacional e integración regional; estructuras productivas y tecnología; orientación del consumo, distribución desigual de los ingresos, extrema pobreza y desempleo; concentración, oligopolio y competitividad; etc.). Sobre esta temática existe amplia literatura, con conclusiones a menudo contradictorias e insertadas dentro de distintos enfoques ideológicos, pero poca información e investigación sistemática que permitiría juicios objetivos y el planteo de posibles soluciones. Sin embargo, las políticas actuales de los gobiernos latinoamericanos frente a la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales (analizadas someramente en la Parte II. del presente estudio) así como, frente al "código de conducta" negociado en la Comisión de empresas transnacionales de Naciones Unidas,^{53/} reflejan en gran medida sus opiniones contemporáneas en esta materia (incluyendo su diversidad y los "entornos" condicionantes).

En el marco limitado de este trabajo se expondrán a continuación sólo algunos temas seleccionados; los relacionados con modalidades de la inversión extranjera directa tendientes a una mayor autonomía nacional (particularmente empresas mixtas, medianas y pequeñas y la propia inversión extranjera latinoamericana) y, con el papel de las empresas transnacionales en el empleo, concentración, oligopolio y diversificación industrial. Como estas contribuciones al tema "empresas transnacionales y el desarrollo" se apoyan en distintas investigaciones recientes, con diversidad de cobertura geográfica e histórica y, también metodológica, ellas sólo pueden resultar en indicaciones e hipótesis tentativas.

A. MODALIDADES TENDIENTES A UNA MAYOR AUTONOMIA NACIONAL

1. Las empresas mixtas en Brasil y México

Las empresas mixtas representan una modalidad de asociación entre las subsidiarias de empresas transnacionales con las empresas locales del país anfitrión, tanto privadas como públicas, en la cual el socio local aporta una parte del capital social de la empresa, de personal directivo, infraestructura y equipos, etc.

La participación de los socios locales en las subsidiarias extranjeras no asegura en sí el control efectivo de la empresa el cual puede continuar en manos de la empresa transnacional a través del aporte mayoritario de capital, ventajas comparativas en el campo tecnológico y administrativo, etc. De todos modos, se considera que esta modalidad es, en términos generales, positiva para el desarrollo autosostenido de la economía de países periféricos. Ofrece a los socios locales posibilidades de aprendizaje y en términos generales debería facilitar una mayor participación de los factores locales en la economía de la empresa.

Por estas razones varios gobiernos de la región apoyan la creación y funcionamiento de empresas mixtas ofreciéndoles distintas ventajas fiscales, crediticias, etc.^{54/} Finalmente, las propias empresas transnacionales prefieren en muchos casos la asociación local por el mejor acceso al mercado y su conocimiento, financiamiento adicional y mejores relaciones con las instituciones del gobierno.

a) El caso de Brasil

i) Frecuencia de las empresas mixtas según el origen de la empresa transnacional y sectores económicos

El análisis de 720 filiales extranjeras que actuaban en 1977 en Brasil, revela que una alta proporción (46%) tuvo algún grado de participación local (véase el cuadro 46). Allí mismo se pueden observar las diferencias en la propensión al establecimiento de las empresas mixtas de acuerdo con el origen regional de la inversión extranjera directa. Efectivamente, la participación de las empresas mixtas en el total de las subsidiarias estadounidenses fue menor que el promedio de la muestra (37% y 46% respectivamente). La cuota respectiva para las transnacionales latinoamericanas fue casi el doble, de 67%, seguida por las japonesas con 53% y las europeas, 49%. Aún mayor diferenciación

se puede observar en cuanto a las empresas mixtas con minoría de capital extranjero: las cuotas son en los casos de empresas transnacionales japonesas y latinoamericanas más del doble en comparación con las estadounidenses (24% y 22% respectivamente). Las transnacionales europeas se destacan por una cuota mucho menor que las japonesas y latinoamericanas pero superando de todos modos a las estadounidenses (15%).

En segundo lugar, los sectores económicos con mayor propensión a la creación de empresas mixtas o sea, con una frecuencia mayor que en el promedio de la muestra, fueron la minería (63% del total de la muestra en este sector) construcción (58%) y la industria manufacturera (53%). Entre los sectores de la industria manufacturera la mayor participación de empresas mixtas (entre 83% y 64% del total de la muestra en el sector respectivo) demuestran los de calzado, textiles y vestuario, minerales no metálicos, plásticos, madera y muebles. En el segundo grupo de sectores manufactureros con participación de empresas mixtas desde 58% hasta 53% del total, figuran equipos de transporte, metalurgia, equipo eléctrico y de comunicaciones, alimentos y productos químicos. De la comparación anterior se puede deducir que la mayor frecuencia de empresas mixtas suele presentarse en actividades económicas con tecnologías menos sofisticadas y más accesibles. Por el otro lado, en los sectores con tecnologías más sofisticadas la menor presencia de empresas mixtas podría explicarse por una mayor preservación tecnológica en industrias con un grado mayor de concentración y menor competencia.

ii) Carácter del socio local. Las filiales extranjeras se asocian no sólo con empresas privadas del país anfitrión sino que también con las empresas públicas. Además, en Brasil se dan a menudo los casos de empresas mixtas tripartitas, es decir, la asociación de la empresa transnacional tanto con la empresa privada como la pública en una sola empresa mixta. La encuesta de 1 057 empresas mixtas que actuaban en Brasil en 1982 caracteriza los tres tipos de empresas mixtas de acuerdo con el origen de las empresas transnacionales y sectores económicos (véase el cuadro 47).

En primer lugar, las empresas mixtas corresponden en alto grado al sector privado: 95% del total de las filiales asociadas de la muestra en comparación con 2% para el sector estatal y 3% para el combinado o, tripartita.

Analizando el origen de la empresa transnacional en las asociaciones con el sector privado se puede observar mayor participación en esta modalidad de las empresas transnacionales estadounidenses y europeas en comparación con las procedentes del Japón.

Por el otro lado, con el sector estatal se asocian con preferencia las empresas transnacionales europeas y, particularmente, las japonesas mientras que la presencia de las estadounidenses en esta modalidad es más de cuatro veces inferior que en el promedio de asociación de las empresas transnacionales de este origen. Finalmente, en cuanto a las empresas tripartitas se vislumbra mayor propensión a esta modalidad en el caso de las empresas transnacionales de Japón, seguida por las empresas transnacionales estadounidenses mientras que la presencia de las europeas es relativamente menor. A su vez las transnacionales procedentes de los países en desarrollo se asocian particularmente con el sector privado y sólo en menor grado con el estatal (asociaciones entre las empresas públicas particularmente en el sector del petróleo).

Finalmente, se examinan el perfil sectorial de las tres modalidades de empresas mixtas. En las asociaciones del sector estatal con las empresas transnacionales tienen, como era de esperar, la mayor importancia los sectores de minerales, petróleo, metalurgia, maquinaria y equipos, químicos y farmacéuticos, lo que corresponde a las políticas del gobierno en este campo. Las asociaciones protagonizadas por el sector privado se caracterizan por un relativo equilibrio sectorial, con la excepción del comercio y servicios donde se presenta una preferencia bastante destacada. Finalmente, en las asociaciones tripartitas parecen también prevalecer las políticas gubernamentales destacándose otra vez la preferencia por los sectores estratégicos.

b) El caso de México

La política activa de "mexicanización" del Gobierno de este país se concentraba principalmente en los sectores económicos considerados estratégicos, igual que en el caso de Brasil y, particularmente en las asociaciones de transnacionales con el sector público y en las empresas tripartitas.

A fines del año 1982 del total de 6 129 empresas mixtas en México una cuota relativamente muy alta, de 56%, correspondió a aquéllas con participación minoritaria de capital extranjero (véase el cuadro 48). Esta cuota fue en dos tercios mayor en las industrias extractivas alcanzando 93%. En segundo lugar se

encontraban los servicios con 62% de empresas minoritarias mientras que en la industria manufacturera su participación era menor que en el promedio, pero de todos modos con un relativamente alto 54%. Esta diferenciación parece reflejar la importancia de la política regulatoria del Gobierno, particularmente en los sectores de recursos naturales.

Las políticas gubernamentales parecen haber influido también en las diferencias entre los sectores manufactureros. Lo confirma la clasificación sectorial de 283 empresas mixtas de la industria manufacturera que han sido "mexicanizadas" en el decenio de 1973-1982 (véase el cuadro 49). Efectivamente, la mayor participación de empresas minoritarias se concentraba en los sectores estratégicos y dinámicos: metalurgia con 83%, industria química, derivados de petróleo, carbón y minerales no metálicos, con 65 - 66% y equipo de transporte con 60%.

Comparando con el caso brasileño, analizado anteriormente, se podría concluir que el alto grado de mexicanización de los sectores estratégicos fue condicionado en mayor medida por las políticas de gobierno que por las preferencias de las transnacionales. En la crisis económica actual el Gobierno del país estaba reevaluando las políticas de mexicanización para que correspondan en mayor medida a las necesidades y recursos del país (véase la Parte II.5.b, anterior).

2. La inversión extranjera directa de empresas medianas y pequeñas

El fenómeno de transnacionales grandes que ejercen poder oligopólico en los sectores estratégicos de las economías latinoamericanas convive con la presencia de empresas medianas y pequeñas de origen extranjero. A continuación se dan algunas características preliminares de este tipo de empresas. (E. White y S. Feldman, 1982).

Una muestra de 162 empresas medianas y pequeñas de los Estados Unidos (con ventas menores que 50 millones de dólares), demuestra que más de la mitad de ellas invirtió sólo en 1 o 2 países extranjeros y 29% de ellas se limitaba a la transferencia tecnológica (véase el cuadro 50). Estas empresas estadounidenses mostraban una relativamente alta propensión a las vinculaciones indirectas y asociación con las empresas locales. Por ejemplo, su participación promedio en el capital social de las subsidiarias fue de 71% para el total de la muestra y sólo 53% para las empresas menores (hasta 20 millones de dólares de ventas anuales). Por el otro lado, la importancia de las subsidiarias minoritarias

fue mayor en los tramos con ventas desde 20 hasta 50 millones de dólares que en aquél con ventas desde 10 hasta 19 millones (9% y 3%, respectivamente).

La presencia de las empresas extranjeras de tipo mediano y pequeño (con un empleo de hasta 1 000 personas en la empresa matriz) fue bastante importante en varios países de la región. Por ejemplo, en Argentina y Brasil estas empresas participaban con 24.5%, en el total de 2 294 empresas extranjeras con inversión directa y transferencia tecnológica (véase el cuadro 51). Estas cuotas fueron mucho mayores en los casos de la inversión extranjera directa alemana en Brasil (43% del total de las empresas de origen alemán), en México (36%) y Perú (33%) y de la inversión extranjera directa francesa en Perú (50%), Venezuela (44%), Brasil (43%) y México (28%) (véase el cuadro 52).

La muestra de 27 casos de empresas medianas y pequeñas de origen europeo que tienen empresas mixtas o cooperación tecnológica en la industria manufacturera de Brasil, Ecuador y México, revela que se trata de un fenómeno relativamente nuevo: un significativo 67% de estas empresas entró en los países examinados durante el decenio anterior (1972-1980; véase el cuadro 53).

La misma muestra indica que 78% de estas empresas destinaba su inversión extranjera directa a los sectores dinámicos de la industria manufacturera (química, caucho, plásticos, metalmecánicos y equipos); 48% de ellas tuvo un nivel tecnológico mediano y 41% uno alto; 70% de ellas formaban empresas mixtas con socios locales debido a (en orden de importancia) la capacidad administrativa del socio local, su requerimiento de esta modalidad y su contribución financiera a la empresa; el 30% restante de ellas se desempeñaba en la transferencia tecnológica. Finalmente, apareció relativamente alta su propensión a exportar: 30% de ellas exportaba entre 1 - 10% de las ventas totales, 15% era en el tramo 10 - 20% respectivo y 19% exportaba más que 20% de las ventas totales.

En resumen, la investigación preliminar sobre las empresas medianas y pequeñas en la inversión extranjera directa y transferencia tecnológica en América Latina parece indicar que se trata de un fenómeno emergente y de importancia considerable. Su estudio en mayor profundidad podría ilustrar a los gobiernos de la región una alternativa no despreciable en la búsqueda y apoyo de modalidades más convenientes de participación extranjera en sus economías.

3. La inversión extranjera directa procedente de los países de América Latina 55/

a) Magnitud y composición de la inversión extranjera directa latinoamericana

La inversión extranjera directa procedente de los países en desarrollo en general y, de América Latina en particular, tiene todavía una importancia marginal en comparación con la generada por las empresas transnacionales de los países industrializados. Sin embargo, en el decenio anterior su crecimiento superó unas cinco veces aquél de la inversión extranjera directa transnacional destinada a las regiones periféricas aumentando la proporción respectiva entre ambas modalidades de la inversión extranjera directa de 2 a 9% (de 1.5 a 5% en el caso de América Latina).^{56/} El atraso relativo de la región correspondió principalmente a los positivos factores coyunturales que se dieron en los países árabes de la OPEP los cuales reciclaron una parte considerable de sus excedentes de "petrodólares" vía inversión extranjera directa. Por el otro lado, el dinamismo de la inversión extranjera directa latinoamericana correspondió esencialmente a razones orgánicas del desarrollo económico e industrial (iniciándose por ejemplo, la inversión extranjera directa argentina antes de la crisis de los treinta).

En la primera mitad de este decenio el desarrollo de la inversión extranjera directa latinoamericana ha sido bastante errático (véase el cuadro 54). Alcanzó su máximo histórico, con 434 millones de dólares, en 1982 para bajar bruscamente a 75 millones en 1984. Esto se relaciona con un descenso similar de las utilidades (véase el cuadro 55).

Los mayores inversores, entre los países de la región, han sido tradicionalmente Brasil, Argentina y Colombia. En 1980 - 1984, la inversión extranjera directa procedente de Argentina se volvió negativa manteniéndose el papel importante de Brasil y Colombia y emergiendo Chile como exportador significativo de la inversión extranjera directa (véase otra vez el cuadro 54).

En el decenio anterior, la inversión extranjera directa argentina y brasileña se caracterizaban por una diversificación sectorial considerable, con preponderancia de la manufacturera asimilándose, en grandes rasgos, a los patrones de

la inversión extranjera directa de los países industrializados en la región. Por razones obvias, la inversión extranjera directa argentina y, más aún la brasileña, demostraban preferencias por el sector del petróleo, en relación con la crisis energética. Un modelo distinto representaba la inversión extranjera directa de Colombia y Chile, con una preponderancia de la inversión financiera en desmedro de la manufacturera la cual, a su vez, se concentraba en las industrias tradicionales.57/

Un rasgo específico de la inversión extranjera directa latinoamericana consiste indudablemente en su orientación casi exclusiva hacia los países de la misma región y particularmente, aquellos vecinos y pertenecientes a los esquemas integracionistas, como los del Pacto Andino y los participantes en los acuerdos de complementación de ALALC (ALADI). De este modo la inversión extranjera directa regional se diferencia de la concentración tradicional de las empresas transnacionales de los países industrializados en los tres países de mayor mercado en la región. Su importancia para los países medianos y pequeños, como son los del Pacto Andino, se puede ilustrar con los casos de Colombia y Venezuela dónde, a fines de la década del setenta, la inversión extranjera directa procedente de los países en desarrollo alcanzaba a casi una quinta parte de la inversión extranjera directa total recibida. Por el otro lado, la inversión mutua entre los países del Pacto Andino tuvo poca importancia.58/

Otra preferencia digna de mención para el destino de la inversión extranjera directa latinoamericana representan los paraísos fiscales de Panamá y algunos países del Caribe. El caso típico en este aspecto es Colombia en relación con la anteriormente indicada importancia de la inversión extranjera directa financiera. Como Panamá conforma a su vez una fuente importante de la inversión extranjera directa de América Latina, se puede suponer también que en este país se encuentra un "centro de tránsito" de los capitales de la región cuyo verdadero origen y destino es difícil de determinar.

Entre los países industrializados en calidad de destino de la inversión extranjera directa latinoamericana, la mayor importancia tuvo los Estados Unidos obviamente en relación con la comercialización de los bienes exportados y su eventual procesamiento, como en el caso del café colombiano. La inversión extranjera directa destinada a los países en desarrollo de Africa y Asia tuvo mayor importancia para el Brasil (particularmente la empresa pública PETROBRAS).

b) Principales agentes y modalidades de la inversión extranjera directa

El examen preliminar de los agentes y modalidades de la inversión extranjera directa latinoamericana revela varios aspectos específicos:

Primero, en ella participan no sólo las empresas locales privadas sino que también las empresas públicas y las subsidiarias de empresas transnacionales de los países industrializados, radicadas en la región.

Segundo, y particularmente en el caso argentino, los inversores latinoamericanos parecen ser proclives a la creación de empresas mixtas con empresas privadas y públicas del país anfitrión de la inversión extranjera directa.

Tercero, dentro de la modalidad de empresa mixta adquieren gran importancia, al menos potencial, las empresas multinacionales o regionales y subregionales, en las cuales se asocian varias empresas privadas y/o públicas de tres o más países latinoamericanos estableciendo a veces también, una vinculación (particularmente tecnológica) con la empresa transnacional. De todos modos la multinacionalización de la inversión extranjera directa latinoamericana es todavía un fenómeno incipiente porque la gran mayoría de las empresas inversoras limita sus negocios externos a un solo país latinoamericano. La integración económica entre Argentina y Brasil, iniciada por los Gobiernos de ambos países en 1986, podría dar empuje al establecimiento de empresas binacionales y regionales.

Finalmente, existen también similitudes obvias con las empresas transnacionales de los países industrializados. Un caso típico de la transnacional de origen latinoamericano representa Bunge y Born de Argentina, empresa con alto poder económico, diversificado tanto sectorial como geográficamente y cuyas 19 empresas brasileñas tienen en este país mayor patrimonio que en su país de origen. Características similares tiene la inversión extranjera directa del grupo mexicano Lanzagorta.^{59/} Por el otro lado, la gran heterogeneidad de la inversión extranjera directa regional se proyecta en la participación de inversores pequeños, también incluyendo individuos y firmas "familiares".

c) Ventajas, motivaciones, beneficios y costos sociales

El conocimiento actual de la inversión extranjera directa latinoamericana no se presta a conclusiones definitivas. La heterogeneidad y complejidad del fenómeno permite identificar motivaciones de la inversión extranjera directa tanto

de tipo general (para empresas de cualquier origen), como las correspondiente a las particularidades del ambiente local y regional.

Entre las primeras parecen destacarse el aprovechamiento y defensa de las ventajas de la firma, relacionadas con su capacidad de exportar bienes y tecnología a los mercados externos. El carácter defensivo de la inversión extranjera directa, al igual que en la empresa transnacional tradicional, parece responder a las barreras proteccionistas (arancelarias y otras) y al riesgo de perder la ventaja tecnológica aprovechándola con preferencia dentro del "paquete" de la inversión extranjera directa, en vez de vía licencias, etc. Otra motivación de tipo general se relaciona con la inversión extranjera directa destinada a asegurar el abastecimiento externo de materias primas y energía, deficientes en el país de origen de la inversión extranjera directa (aprovechándose el papel de la empresa pública en este campo). Igualmente la inversión extranjera directa financiera (por ejemplo, en el caso colombiano) parece responder al propósito general de captar ahorros y créditos externos apoyando a la vez los negocios de las firmas locales en los mercados externos.

Por el otro lado, las motivaciones particulares relacionadas con el ambiente local de la firma inversora, pueden consistir principalmente en la percepción de la poca capacidad y altos riesgos del mercado local, en el aprovechamiento de las afinidades étnicas, culturales e institucionales así como de los estímulos a la integración regional y, finalmente, en la supuesta mayor adaptación tecnológica a las condiciones socioeconómicas de la región.

Adicionalmente, la importancia de los productos básicos de exportación para muchas economías de América Latina induce a la inversión extranjera directa a la comercialización y procesamiento de estos bienes en algunos mercados importantes. Desgraciadamente, los esfuerzos de establecer empresas multinacionales en estos rubros (por ejemplo, COMUNBANA, PANCAFE, empresas regionales para el procesamiento de la bauxita de Jamaica) no han tenido éxito por las faltas de financiamiento y cooperación entre los países participantes y la actitud renuente de las empresas transnacionales oligopólicas de los países industrializados.^{60/}

El beneficio social de mayor importancia para los países de origen de la inversión extranjera directa regional suele consistir en el aporte al balance

de pagos externos, tanto vía exportaciones de bienes y servicios como utilidades repatriadas. Por el otro lado, el riesgo de la exportación neta de capitales y particularmente de su fuga ilegal del país, representaba un costo potencial para las economías regionales, considerado por sus gobiernos como un trastorno grave especialmente en la crisis financiera actual. Las otras motivaciones empresariales de la inversión extranjera directa (mejor aprovechamiento de la capacidad productiva y tecnológica, de la cooperación e integración regional, etc.) parecían coincidir con el aumento de los beneficios sociales, promovidos a menudo a través de las empresas públicas (obras comunes energéticas y de infraestructura, etc.).

Para los países receptores, la inversión extranjera directa regional significaba una diversificación de la oferta de capital y tecnología que fortalecía su capacidad de negociación frente a las empresas transnacionales de los países industrializados (particularmente en los países de menor mercado y en sectores determinados). Un mayor beneficio social podrían haber aportado a los países anfitriones las supuestas ventajas comparativas de la inversión extranjera directa latinoamericana (mejor uso de los factores locales de producción, empresas mixtas, tecnologías y bienes más adecuados, etc.). Por el otro lado, las posibles desventajas se percibirían eventualmente en la transferencia de tecnologías no-competitivas (especialmente en producciones orientadas hacia los mercados externos) o en supuesta mayor dependencia de los países grandes de la región.

De todos modos se puede concluir que el fenómeno emergente de la inversión extranjera directa de los países latinoamericanos puede, en perspectiva, adquirir una importancia considerable tanto en el marco de la necesaria expansión de las exportaciones regionales como también, y quizás en un grado mucho mayor, para las políticas particulares de integración y cooperación regional.

4. Promoción de los cuadros nacionales en las filiales extranjeras

En el marco de una mayor autonomía nacional interesa no sólo la participación de las empresas nacionales en la inversión extranjera directa (como ocurre en las empresas mixtas y la inversión directa de las empresas latinoamericanas que se han analizado en los puntos anteriores) sino que también la mayor participación de técnicos y administradores nacionales en la dirección de filiales extranjeras. Similarmente al caso de empresas mixtas, se puede suponer que el progreso en este sentido tendría un efecto positivo al menos en cuanto al aprendizaje del manejo de negocios internacionales.

En términos regionales se dispone de una encuesta a 89 filiales extranjeras que funcionaban en 1982 en Argentina, Brasil, México, Colombia, Chile, Perú y Venezuela. En el grupo de los países de mercado mayor y relativamente más desarrollados el 11% de las filiales extranjeras no tuvo presencia alguna de profesionales extranjeros (véase el cuadro 56). Por el otro lado, en el grupo de los países medianos y menores el 65% de las filiales contaba con la presencia de 1-5 profesionales extranjeros y 35% con 6 y más de ellos. Estas cuotas fueron menores en el caso de los países del primer grupo (57% y 32% respectivamente).

Tomando en cuenta el origen de las empresas transnacionales de la muestra se puede observar que la presencia relativa de extranjeros fue mayor en las filiales europeas que en las estadounidenses. Por el otro lado, parece que este fenómeno se diferencia más bien según las estrategias individuales de las empresas transnacionales como lo caracterizan los resultados de algunas encuestas en Brasil y Argentina. Los mismos parecen confirmar también que la nacionalidad del gerente de la filial extranjera puede ser irrelevante para sus motivaciones y actuaciones personales particularmente, si éste tiene lazos de origen, educación, etc. con el país sede de la empresa transnacional (véase otra vez el anexo 4).

B. EL PAPEL DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL EMPLEO, LA CONCENTRACION Y LA DIVERSIFICACION INDUSTRIAL

1. Empleo

En términos globales, el papel de las empresas transnacionales en el empleo de la región ha sido siempre marginal. Las filiales mayoritarias de las empresas transnacionales de los Estados Unidos facilitaban empleo, en 1982, a 949 miles de personas lo que fue, debido a la crisis económica, un poco menos que en 1977 (965 miles, véase el cuadro 57). Tomando en cuenta que, en 1980, la población económicamente activa en sólo siete países de la región 61/ era de 67.7 millones de personas, se puede deducir que el problema de desempleo alto en la región no tiene solución en términos generales, vía empresas transnacionales. La situación es distinta en determinados países y sectores económicos como lo demuestran los casos de Argentina, Bolivia y Ecuador.

En Argentina, al inicio de este decenio, las empresas transnacionales participaban con 19% en el empleo correspondiente a la industria manufacturera mientras que su cuota respectiva en el valor de la producción era sustancialmente mayor, 32%, lo que caracteriza la posición importante y mayor productividad de trabajo en las filiales extranjeras (véase el cuadro 58). La mayor participación en el empleo global tuvieron las empresas transnacionales que actuaban en los sectores de productos químicos, caucho y plásticos (30%) y los metálicos así como de maquinaria y equipos (26%). Desagregando aún más, por ramas manufactureras, se puede observar la posición oligopólica de las empresas transnacionales en los mercados de trabajo de la producción de tabaco (85%), cerveza y malta así como resinas y fibras sintéticas (69%) y bebidas gaseosas y equipo de transporte (46-47%).

Por el otro lado, en Bolivia en el mismo período, la participación de las empresas transnacionales en el empleo global, de casi un millón de personas, fue insignificante, de sólo 0.5% (véase el cuadro 59). Mayor importancia tuvieron las empresas transnacionales en la industria de alimentos (33%), textiles (23%), productos plásticos y metalmecánicos (16-17%) y químicos y derivados (15%).

Finalmente, los datos disponibles para Ecuador demuestran que las empresas transnacionales participaban en el empleo global, en 1981, con 17%, es decir, con una cuota bastante mayor que en el decenio anterior (12% en 1970 y sólo 8% en 1975; véase el cuadro 60).

2. Concentración y oligopolio

a) Tamaño de las filiales extranjeras y la concentración industrial

Es un hecho conocido que el poder de las empresas transnacionales en los mercados de los países de la región se relaciona con el volumen de sus actividades. A su vez éste se diferencia según los distintos mercados nacionales y sectores económicos. El análisis de 50 filiales extranjeras de acuerdo con el sector industrial y país anfitrión (Sourrouille y otros, 1984) demuestra que el tamaño de las 50 filiales extranjeras de las mismas empresas transnacionales fue mucho mayor en Argentina, Brasil y México que en Colombia, Chile, Perú y Venezuela (véase el cuadro 61). Efectivamente, la ocupación promedia de las subsidiarias examinadas en Brasil fue de 7 000 personas o sea 2.5 veces más que en el promedio de los países analizados. Por el otro lado, en los casos de Colombia, Chile, Perú y Venezuela las proporciones respectivas del promedio ocupacional fueron de 23%, 11%, 12% y 38%, respectivamente. Como es obvio el tamaño del mercado nacional se relaciona positivamente con el tamaño de las subsidiarias extranjeras.

El tamaño promedio de las subsidiarias de empresas transnacionales en América Latina se diferencia también de acuerdo con el sector manufacturero en el cual actúa la empresa. En la misma muestra de subsidiarias se puede observar que aquéllas que actúan en la industria automotriz tuvieron ocupación promedia en los 7 países seleccionados de la región de 9 000 personas o sea, 3.2 veces superior al tamaño promedio de la industria manufacturera total. El mayor tamaño promedio de las subsidiarias en este sector se presentaba en todos los países examinados. En el segundo y tercer lugar estuvieron las industrias de productos eléctricos y electrónicos y de alimentos con 2 600 y casi 2 000 personas respectivamente. Por el otro lado, los sectores químicos, de cosméticos y farmacéuticos se destacaban por tamaño promedio mucho menor (entre 13% y 33% del promedio de la industria manufacturera). Se puede concluir pues

que la posibilidad de economías de escala constituiría otro factor decisivo en la dimensión de las subsidiarias extranjeras.

Otra característica importante de las subsidiarias extranjeras en América Latina es el hecho que ellas actúan con preferencia en mercados altamente concentrados y en estos, gracias a su tamaño, ocupan posiciones importantes. Este fenómeno se ha analizado en el caso de Argentina (D. Aspiazu y B. Kossacoff, 1985; véase el cuadro 62). En este país las subsidiarias extranjeras participaban en 1983, con aproximadamente una mitad en las ventas totales de las 300 mayores empresas destacándose esta proporción en todos los tramos anteriores o sea, de las primeras 25, 50, 100 y 200 empresas. Además, en el período 1976-1983 la participación de las empresas transnacionales se vio aumentada en todos los tramos analizados, con incrementos desde 9% (primeras 300) hasta 34% (primeras 25 empresas). El poder relativo de las empresas transnacionales aparece aún mayor si se excluye a la empresa pública de petróleo YPF (57% en 1983 del total de 300 mayores empresas).

El fortalecimiento del poder oligopólico de las empresas transnacionales en 1983 podría, a su vez, indicar su mayor resistencia a los efectos de la crisis económica, en comparación con las empresas nacionales. Esto podría verse confirmado por las estimaciones de la participación de empresas transnacionales en la producción manufacturera de Argentina, entre 1981 y 1983 (véase el cuadro 63). En el período indicado la tasa promedio anual de crecimiento para el total de las empresas fue 3.8% mientras que la de las empresas transnacionales de 5.3%. La cuota de las filiales extranjeras se vio aumentada en todos los grupos de bienes, menos los de consumo no durable alcanzando en 1983, mayores participaciones en los bienes de consumo durable (de 67%) y en los bienes de capital (35%).

b) Posición de las empresas transnacionales entre las mayores empresas manufactureras en los seis países de mercado mayor

El cuadro anterior se puede completar con el análisis de la participación de empresas transnacionales en las ventas de las 50 mayores empresas manufactureras en países de mayor mercado, en 1983 (véase el cuadro 64). El mayor grado de transnacionalización de este grupo de líderes industriales mostraba Brasil

(62%), Argentina (51%) y Chile (31%) mientras que en México, Colombia y Venezuela las empresas transnacionales tuvieron cuotas de alrededor de 28%. Por el otro lado, las empresas públicas de gran tamaño constituían en algunos países un contrapeso importante al oligopolio de las empresas transnacionales, con participaciones respectivas de 23% en México y Venezuela, 22% en Brasil y 14% en Chile.

Comparando la composición sectorial de las ventas de las 50 mayores empresas divididas entre nacionales privadas y transnacionales, se puede observar que las últimas, en comparación con las primeras, aparecen más volcadas hacia las actividades manufactureras en Brasil, Chile y Venezuela (véase el cuadro 65). En cuanto a grupos de sectores manufactureros, las transnacionales, en comparación con sus pares nacionales privados, tuvieron mayor preferencia por la producción de bienes intermedios en Brasil, Colombia y Venezuela, por la industria automotriz en todos los países examinados mientras que la importancia de la producción de bienes de capital fue pareja para ambos tipos de empresas.

3. Diversificación industrial

Con el factor tamaño de la empresa se relaciona también el grado de diversificación de sus actividades económicas. En el cuadro 66 se examinan los casos de diversificación industrial de las subsidiarias latinoamericanas de dos empresas transnacionales estadounidenses (Ford y Dow Chemical) y tres europeas (Siemens, Hoechst y Bayer), en comparación con el perfil productivo mundial de estas empresas transnacionales.

En primer lugar, las veinte subsidiarias de las cinco empresas transnacionales que actuaban en siete países de América Latina 62/ tuvieron en todos los casos una diversificación mucho menor de su producción en comparación con el perfil productivo mundial de las empresas transnacionales examinadas.

En términos promedio, a las subsidiarias latinoamericanas correspondieron 2.7 rubros principales de actividad de las empresas transnacionales, mientras que el dato respectivo del perfil mundial fue 8.6 rubros o sea, tres veces mayor. Segundo, y en los mismos términos promedio, el perfil productivo de

las subsidiarias en Argentina y Brasil fue más diversificado (con 2.8 y 4.0 rubros) que en los países con mercados menores.

Un ejemplo de la adaptación del perfil industrial al ambiente de los países anfitriones de la inversión extranjera directa representa también el caso de una empresa transnacional en la industria químico-farmacéutica en Brasil cuyo perfil productivo en ese país se diferenciaba considerablemente de aquel correspondiente a su orientación mundial (véase otra vez el anexo 4.).

Notas

- 1/ Véase la bibliografía seleccionada en el anexo 2.
- 2/ Una monografía reciente de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales sobre este último tema se adjunta al presente estudio (Anexo 6).
- 3/ Los datos globales se refieren a la inversión extranjera directa de los países de la OCDE y excluyen los paraísos fiscales del Caribe.
- 4/ Excluyendo los paraísos fiscales del Caribe.
- 5/ Legislaciones todavía vigentes al fin de 1986.
- 6/ Además, productos químicos intermedios, especiales y medicamentos, según el proyecto de otra ley.
- 7/ Como lo expresó el Dr. Raúl Prebisch (Q.E.P.D.): "Yo sé que un cambio en el patrón de la distribución del ingreso ofrecería a las empresas transnacionales una percepción bastante distinta de cómo satisfacer las necesidades del mercado. Por eso atribuyamos a las compañías transnacionales lo que les corresponde, pero no nos olvidemos del hecho que la responsabilidad principal por las desigualdades grandes y crecientes en la distribución del ingreso no la tienen las fuerzas externas. Estas desigualdades son el resultado de las fuerzas internas del desarrollo, fuerzas económicas, sociales y políticas. La empresa transnacional tiene una gran importancia, pero el papel principal corresponde a los países. Las transnacionales no podrían por su fuerza propia cambiar el sistema económico o el padrón de consumo. Esto depende de las decisiones de los gobiernos, de sus planes de desarrollo". (Reunión de Personalidades de Alto Nivel, encargados por Naciones Unidas de estudiar el fenómeno de Empresa Transnacional y aportar las proposiciones pertinentes; 13 de noviembre de 1973).
- 8/ Los cuadros analizados en este trabajo se encuentran en el Anexo 1.
- 9/ Los datos sobre la inversión extranjera directa del Reino Unido se refieren al año 1981.
- 10/ América Latina en los cuadros 3 y 4 incluye a América del Sur y Central y además el Caribe, pero excluyendo los "paraísos fiscales" de Antillas Holandesas, Bahamas y Bermudas.
- 11/ La inversión extranjera directa acumulada de Japón se contabiliza al 31 de marzo de los años respectivos.
- 12/ La inversión en Panamá se concentraba en los servicios como se verá en el capítulo IV.
- 13/ El dato se refiere al período de 1977-1980.
- 14/ Véase de nuevo el cuadro 6.
- 15/ Sobre el tema de los paraísos fiscales se volverá en el punto 3.
- 16/ El valor acumulado de la inversión extranjera directa del Japón se contabiliza, todos los años, al 31 de marzo.
- 17/ Sobre este tema se volverá en el próximo capítulo IV, sobre la orientación sectorial de la inversión extranjera directa.
- 18/ El 8% restante correspondió a otros territorios menores en el Caribe ("Resto del Hemisferio Occidental") según la terminología del Departamento de Comercio de los Estados Unidos.
- 19/ Véase U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, agosto de 1984, p. 21.
- 20/ Véase la cita en la nota anterior.
- 21/ Esta indicación es bastante representativa tomando en cuenta que la inversión extranjera directa estadounidense responde por más de la mitad del total regional. Por el otro lado, los datos del Departamento de Comercio de los Estados Unidos sobre sectores económicos se apoyan en la diferenciación de las empresas transnacionales según la actividad principal y en consecuencia no toman en cuenta la creciente diversificación sectorial de las corporaciones

22/ En adelante no se dispone de datos porque el Departamento de Comercio de los Estados Unidos la incluye en "otras industrias". Sin embargo entre 1980-1982 y 1983-1985, los gastos en bienes de capital (de las filiales mayoritarias de los Estados Unidos) en el sector minero aumentaron su participación en el total regional de 4% a 8%. (Banco de datos, Tomo I, LC/L.386, Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, cuadro 3).

23/ Argentina, Brasil México, Colombia y Venezuela. Se excluye a Chile y Perú sobre los cuales no hay datos comparativos.

24/ Metal semielaborado, maquinaria no eléctrica, equipos electrónicos y de transporte.

25/ En el marco de la iniciativa reciente de los Estados Unidos y otros países industrializados en el GATT, encaminada hacia la liberalización de los mercados externos para los servicios, convendría examinar la función de las actividades financieras no-bancarias de las empresas transnacionales en la crisis financiera de la región.

26/ Véase el capítulo III.

27/ Véanse el Informe del Presidente de los Estados Unidos de septiembre de 1983; la Ley de Comercio y Aranceles de los Estados Unidos del 30 de octubre de 1984; el llamado "Plan Baker", presentado por el Secretario del Tesoro de los Estados Unidos en octubre de 1985 en Seúl, Corea del Sur; así como las nuevas medidas y proyectos en el GATT, FMI, Banco Mundial, BID, etc.

28/ Véanse la Ley 9a del 15 de junio y los Decretos del Departamento Nacional de Planeación (DNP) N° 36, 3448 y 3548 de agosto 19, diciembre 17 y diciembre 29 de 1983.

29/ Véase Special U.N. Service, International Foundation for Development Alternatives, 8 de noviembre de 1986 (traducción no autorizada).

30/ Ibid.

31/ Véase Business Latin America, varios informes de septiembre-noviembre de 1986.

32/ En cuanto a la mayor proclividad de empresas transnacionales europeas y japonesas (en comparación con las estadounidenses) a formar empresas mixtas con los socios locales, véase el documento de trabajo de la Unidad sobre el comportamiento diferenciado de las empresas transnacionales (1986).

33/ Véase la exposición del Licenciado A. Hegewisch F., Secretario Ejecutivo de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras, El mercado de valores, NAFINSA, 17 de octubre de 1983.

34/ Véase por ejemplo, en informe del Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales sobre la reciente Mesa Redonda de Alto Nivel que trataba, con destacada presencia de países industrializados, el Código de conducta sobre las empresas transnacionales, (Montreux, Suiza, 3-4 de octubre de 1986).

35/ Estos temas han sido tratados por la CEPAL en los siguientes documentos inter alia: Crisis económica y políticas de ajuste, estabilización y crecimiento, LC/G.1408 (SES.21/7) Rev.1, Santiago, 4 de junio de 1986 y El desarrollo de América Latina y el Caribe: Escollos, requisitos y opciones, LC/G.1440 (Conf.79/3), Santiago, 18 de noviembre de 1986.

36/ La participación de los países socialistas aumentó en el mismo período de 4 a 13%.

37/ Véase A. Sampson, The Money Lenders: The People and Politics of The World Banking Crisis, Penguin Books, Hammondsworth, 1983, p. 158.

38/ Véase P. Mentre, The Fund, Commercial Banks and Member Countries, International Monetary Fund, Occasional Paper N° 26, Washington D.C., April 1984, p. 6.

39/ Véase Robert Devlin, La estructura y comportamiento de la banca internacional en los años setenta y su impacto en la crisis de América Latina, Colección Estudios CIEPLAN, N° 19, junio de 1986, p. 25.

40/ Véase Presidencia de la Nación Argentina, Secretaría de Planificación, Lineamientos de una estrategia de crecimiento económico, 1985-1989, República Argentina, 1985, p. 107.

41/ El concepto de utilidades, según la metodología estadounidense, incluye los intereses (parte de "foreign investment income"). Por el otro lado, excluye los ingresos por servicios, particularmente, de los de transferencia tecnológica como también los efectos eventuales del ajuste de precios intrafirma. Por el otro lado, el concepto de América Latina en este análisis excluye el Caribe.

42/ Véase el punto I.3., anterior.

43/ Hay que tomar en cuenta que en términos contables, las utilidades generadas en las filiales latinoamericanas de las empresas transnacionales de los Estados Unidos forman parte de los ingresos globales de sus casas matrices las cuales, en principio, reinvierten una parte de ellas en las firmas extranjeras del sistema.

44/ Véase la nota anterior.

45/ Véase M. Agosin, Centro de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, 1986.

46/ Esta prevalencia del crédito local se presentaba particularmente en la deuda a corto plazo.

47/ Esta vez incluye el Caribe (resto del Hemisferio Occidental).

48/ Véase la nota b/ en el cuadro 30.

49/ Este capítulo se apoya en las investigaciones de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales (noviembre de 1984, marzo de 1986, Banco de datos, tomo I y II) y en E. Lahera (abril 1985) y J. Fontanals (1986).

50/ Véase el capítulo siguiente.

51/ Véase Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, mayo de 1986.

52/ El dato se refiere al total de las empresas transnacionales manufactureras en el país.

53/ Véase, por ejemplo, el Informe de la reunión regional intergubernamental de los países de América Latina y el Caribe sobre empresas transnacionales y el código de conducta de las Naciones Unidas, Buenos Aires, 26-27 de noviembre de 1985.

54/ Véase la parte II. anterior del estudio.

55/ Este capítulo es un resumen actualizado del documento de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, de marzo de 1985, (véase el Anexo 6 a este estudio).

56/ Véase el cuadro 1 del documento citado.

57/ Véanse los cuadros 5-11 del documento citado.

58/ Véanse los cuadros 12-16 del documento citado.

59/ Véase la parte IV.1 del documento citado.

60/ Véanse los estudios de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales dentro del Proyecto Interregional sobre Los Productos Básicos de Exportación.

61/ Argentina, Brasil, Costa Rica, Chile, Panamá, Perú y Venezuela, véase CEPAL, Anuario Estadístico de América Latina, 1983.

62/ Argentina, Brasil, México, Colombia, Chile, Perú y Venezuela

ANEXO 1

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

LISTA DE CUADROS

1. América Latina y el Caribe: Principales indicadores económicos (1980-1985)
2. América en desarrollo: índices de la industria manufacturera en comparación con otras regiones (1981-1985)
3. América Latina y el Caribe: posición en la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos, Rep. Federal de Alemania, Reino Unido y Japón y su importancia para la región (1975-1985)
4. América en desarrollo: posición en la inversión extranjera directa acumulada de Japón en 1986 (al 31 de marzo)
5. América Latina y el Caribe: posición en los flujos mundiales de la inversión extranjera directa procedentes de los países de la OCDE (DAC) (1975-1985)
6. América Latina y el Caribe: distribución geográfica de los flujos de la inversión extranjera directa procedentes de los países de la OCDE (DAC) (1970-1984).
7. América Latina y el Caribe: desarrollo del PIB, de los intereses totales pagados y del flujo de la inversión extranjera directa (1981-1985)
8. América Latina y el Caribe: distribución geográfica de la inversión extranjera directa acumulada procedentes de los Estados Unidos (1980-1985).
9. América Latina: distribución geográfica de los flujos promedios anuales de la inversión extranjera directa procedente de los Estados Unidos (1977-1985)
10. América Latina: distribución geográfica de la inversión extranjera directa procedentes de la Rep. Federal de Alemania (1975-1985).
11. América Latina: inversión extranjera directa procedente del Reino Unido (1978-1984)
12. América Latina: distribución geográfica de la inversión extranjera directa acumulada procedente de Japón (1975-1984).
13. América Latina: distribución geográfica de los flujos de la inversión extranjera directa procedente de Japón (1976-1984).
14. América Latina: composición sectorial del valor acumulado de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos, por países de mayor mercado (1977-1985)
15. América Latina: composición sectorial del valor acumulado de la inversión extranjera directa manufacturera de los Estados Unidos, por países de mayor mercado (1977-1985)
16. América Latina; composición sectorial del valor acumulado de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos en los servicios, por países de mayor mercado (1977-1985).
17. América Latina: composición sectorial de la inversión extranjera directa acumulada de los Estados Unidos y Japón en la mitad de la década de los ochenta

18. América Latina (22 países): balance de pagos
19. América Latina y el Caribe: Flujo neto de recursos financieros externos
20. América Latina y el Caribe: Indicadores del endeudamiento externo
21. América Latina: Indicadores del endeudamiento externo, 1980-1985, países seleccionados
22. América Latina: Las condiciones de endeudamiento con la banca privada
23. América Latina: Utilidades e intereses de las empresas transnacionales de los Estados Unidos, por sectores económicos (1980-1985)
24. América Latina: Tasa de retorno de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos por sectores económicos y países de mayor mercado (1980-1985)
25. América en desarrollo: Utilidades e intereses de las empresas transnacionales de los Estados Unidos en los paraísos fiscales del Caribe (1982-1985)
26. América Latina: Distribución de las utilidades de las empresas transnacionales de los Estados Unidos entre las reinvertidas y remitidas, por sectores económicos (1980-1985)
27. América Latina: Utilidades remitidas por las filiales de las empresas transnacionales de los Estados Unidos (1980-1985)
28. América Latina: Composición del flujo de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos (1983-1985)
29. América Latina: Estimación del endeudamiento de filiales extranjeras (1977 y 1982)
30. Filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de los Estados Unidos en América Latina: Inversión en bienes de capital, por sector
31. América Latina: Balance del comercio externo de las empresas transnacionales en algunos países de mayor mercado (1976-1980)
32. América Latina: La participación de las exportaciones en las ventas totales de filiales mayoritarias de los Estados Unidos (1977-1982)
33. América Latina: Ventas locales y exportaciones de las filiales mayoritarias de los Estados Unidos en países de mayor mercado (1982)
34. América Latina: Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones manufactureras de algunos países al inicio de los ochenta
35. Argentina, Brasil y México: Participación de las empresas transnacionales en las exportaciones de manufacturas, por sectores
36. Brasil, México y Uruguay: Participación de las empresas transnacionales en las importaciones manufactureras totales a fines de la década de los setenta
37. América Latina: importación de equipos para la inversión inicial de 49 filiales extranjeras y su modificación, por sectores manufactureros (1982)
38. Argentina: Exportaciones de empresas transnacionales de los Estados Unidos (15) y Europa (12) por grupos de sectores manufactureros en comparación con las empresas nacionales y exportaciones totales (1973-1983)
39. Argentina: Concentración de las exportaciones manufactureras de las empresas transnacionales por trmos de valor de exportación anual (1973-1983)
40. Argentina: Indicadores de concentración de las exportaciones de empresas transnacionales (1973-1983)
41. Argentina: Exportaciones por destino de una muestra de 29 empresas transnacionales que actúan en las ramas metálicas básicas y químicas (1973-1983)

42. Argentina: Exportaciones metalmecánicas y de equipo de transporte por destino de una muestra de 15 empresas transnacionales de los Estados Unidos y 12 empresas transnacionales europeas (1973-1983)
43. Argentina: Exportaciones manufactureras de filiales de empresas transnacionales de los Estados Unidos y de Europa por sectores y destino (1973 y 1983)
44. Brasil: Propensión media a exportar e importar de 67 empresas transnacionales en 1974 y 1980 y el balance comercial total de empresas transnacionales en 1980, por sectores económicos
45. Brasil: Posición de 84 filiales extranjeras en las exportaciones de 12 435 empresas, por sectores manufactureros (1978)
46. Brasil: Frecuencias de las empresas mixtas entre 720 subsidiarias extranjeras clasificadas según el origen y sectores económicos (1977)
47. Brasil: 1 057 empresas mixtas según el carácter social del socio local, origen de la inversión extranjera directa y sector económico (1982)
48. México: 6 129 empresas mixtas por sectores económicos (fines de 1982)
49. México: 283 empresas mixtas en la industria manufacturera, "mexicanizadas" en 1973-1982
50. Estados Unidos: 162 empresas transnacionales medianas y pequeñas en la industria manufacturera según las modalidades de asociación externa (1979)
51. Argentina y Brasil: empresas extranjeras medianas y pequeñas con inversión extranjera directa y cooperación tecnológica en las industrias metal-mecánica y químicas (1983)
52. Alemania Federal y Francia: Participación de empresas medianas y pequeñas en el total de las empresas transnacionales en Brasil, México, Perú y Venezuela
53. Brasil, Ecuador y México: Comportamiento de las empresas transnacionales europeas medianas y pequeñas asociadas a empresas locales
54. Flujo de inversión extranjera directa desde América Latina, por país de origen
55. Utilidades remitidas por concepto de inversión extranjera directa de América Latina, por país
56. América Latina: personal extranjero en 89 filiales según países anfitriones y origen de las empresas transnacionales (1982)
57. Filiales de propiedad mayoritaria de empresas transnacionales de los Estados Unidos en América Latina: Empleo por sectores, (1966-1982)
58. Argentina: Participación de las empresas transnacionales en el valor de la producción y empleo de la industria manufacturera (1981)
59. Bolivia: Participación de las empresas transnacionales en el empleo total, por sectores económicos (al inicio del decenio de 1980)
60. Ecuador: Participación de las empresas transnacionales en la ocupación total
61. América Latina: Tamaño promedio de 50 filiales extranjeras según el sector industrial y país anfitrión (1981)
62. Argentina: Participación de las empresas transnacionales en las ventas de las principales firmas industriales, según tramos del ranking, (1976-1983)
63. Argentina: Evolución de la participación de las empresas transnacionales en la producción de los distintos tipos de bienes industriales (1973-1983)

64. América Latina: Posición de las empresas transnacionales y del sector público en las ventas de 50 mayores empresas en la industria manufacturera de algunos países (1983)
65. América Latina: Composición sectorial de las ventas de 50 mayores empresas, por sector privado y transnacional, en algunos países (1983)
66. América Latina: Diversificación industrial de 2 empresas transnacionales de los Estados Unidos y 3 de Europa en comparación con el perfil mundial

NOTA METODOLOGICA GENERAL

El anexo estadístico a esta parte del estudio se apoya en los Bancos de Datos del Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas y de la Unidad Conjunta CEPAL/CEP, provenientes de la información oficial de los países inversores de la OCDE (reunidos en el CAD). El marco de la OCDE se ha seleccionado por su alta representatividad en la inversión extranjera directa regional, realizada por los países industrializados y la relativa mayor cobertura y compatibilidad de datos provenientes de los mayores países inversores de la agrupación. Sin embargo, se han introducido dos cambios en el Banco de Datos de la Unidad, publicado recientemente (LC/L.386, 1986).

El primero consiste en la actualización de la información sobre la inversión extranjera directa de los Estados Unidos complementando la serie estadística hasta 1985 y revisando los datos del período 1982-1984 de acuerdo con los cambios realizados por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, sobre la base del censo del año 1982 (véase Survey of Current Business, septiembre de 1986).

El segundo cambio en la metodología del Banco de Datos de la Unidad se relaciona con la categoría de "América Latina" o "América Latina y el Caribe". Esta categoría, en la metodología de la CEPAL incluye habitualmente 24 países de la región mientras que las estadísticas sobre la inversión extranjera directa de los Estados Unidos y otros países de la OCDE usan la cobertura más amplia de América en desarrollo (Hemisferio Occidental excluyendo a los Estados Unidos y Canadá). En el marco del análisis sustancial se consideró apropiado excluir del concepto de América Latina a la inversión extranjera directa peculiar en los países y territorios del Caribe con "paraísos fiscales" (Antillas Holandesas, Bahamas y Bermudas).*/ Sin embargo, los datos sobre la inversión extranjera directa de este tipo se analizan en los casos de los mayores países inversores. Finalmente, el análisis de la distribución sectorial de la inversión extranjera directa de los Estados Unidos se analiza en el marco de "América del Sur" y "América Central" (según la terminología del Departamento de Comercio) o sea excluyendo al "Resto del Hemisferio Occidental" correspondiente al área del Caribe.

*/ En algunos casos, indicados en los cuadros respectivos, se usa también el concepto de América en desarrollo.

Cuadro 1

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: PRINCIPALES INDICADORES ECONOMICOS a/ (1980-1985)

Ítems	1980	1981	1982	1983	1984	1985 <u>b/</u>
	<u>Indices (1980=100)</u>					
Producto interno bruto a precios de mercado	100.0	100.4	99.0	96.5	99.6	102.3
Población (millones de habitantes)	356	364	373	381	390	399
Producto interno bruto por habitante	100.0	98.1	94.4	89.9	90.7	91.1
Ingreso nacional bruto por habitante	100.0	96.2	89.7	85.1	86.1	86.0
	<u>Tasas de crecimiento</u>					
Producto interno bruto	5.3	0.4	-1.5	-2.5	3.3	2.7
Producto interno bruto por habitante	2.8	-1.9	-3.7	-4.7	0.9	0.4
Ingreso nacional bruto por habitante	3.7	-3.8	-6.8	-5.1	1.2	-0.1
Precios al consumidor <u>c/</u>	56.1	57.6	84.8	131.1	185.2	274.5
Variación de precios del intercambio de bienes	5.1	-7.6	-8.9	-1.8	4.1	-2.9
Saldo de compra de las exportaciones de bienes	12.4	0.3	-7.5	5.2	11.6	-4.6
Saldo corriente de las exportaciones de bienes	32.3	7.6	-8.9	0.1	11.5	-5.7
Saldo corriente de las importaciones de bienes	34.9	7.8	-19.8	-28.5	5.0	-1.9
	<u>Miles de millones de dólares</u>					
Exportaciones de bienes	89.1	95.9	87.4	87.5	97.5	91.9
Importaciones de bienes	90.5	97.6	78.3	56.0	58.8	57.6
Saldo del comercio de bienes	-1.4	-1.7	9.1	31.5	38.7	34.3
Flujos netos de utilidades e intereses	17.9	27.1	38.7	34.2	36.1	35.1
Saldo de la cuenta corriente <u>d/</u>	-28.1	-40.1	-40.9	-7.4	-1.0	-4.4
Flujo neto de capitales <u>e/</u>	29.5	37.3	19.8	3.0	10.3	4.7
Flujo global <u>f/</u>	1.4	-2.8	-21.0	-4.4	9.3	0.3
Reserva externa global bruta	230.2	287.7	330.7	351.1	366.5	372.9

106

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Las cifras correspondientes al producto interno bruto y precios al consumidor se refieren al conjunto de países incluidos en el cuadro 6.b/ Estimaciones preliminares sujetas a revisión.c/ Variación de diciembre a diciembre.d/ Incluye transferencias unilaterales privadas netas.e/ Incluye capital a largo y corto plazo, transferencias unilaterales oficiales y errores u omisiones.f/ Corresponde a la variación de la reservas internacionales (con signo cambiado) más los asientos de contrapartida.

Cuadro 2.

AMERICA EN DESARROLLO: INDICES DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA
EN COMPARACION CON OTRAS REGIONES (1981-1985)

(1980 = 100.0)

	1981	1982	1983	1984	1985
Mundo	100.6	98.5	101.9	108.7	112.9
Países desarrollados	100.0	95.6	98.7	105.5	108.8
Países en desarrollo	101.6	103.3	106.6	115.4	124.0
América en desarrollo	96.7	94.5	91.3	96.0	99.0

Fuente: U.N. Monthly Bulletin of Statistics, agosto de 1986.

Cuadro 3

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: POSICION EN LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA DE
LOS ESTADOS UNIDOS, REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
REINO UNIDO Y JAPON Y SU IMPORTANCIA PARA LA REGION

(Millones de dólares, marcos, libras esterlinas y porcentajes)

Regiones de destino de la inversión extranjera directa	1975	1980	1985	Tasa de aumento	
				1975-1980	1980-1985
1. <u>Estados Unidos total</u>	...	215 375	232 667	...	8.0
Países industrializados	...	157 992	172 750	...	9.3
Países en desarrollo	...	53 428	54 474	...	2.0
en % del total	...	24.8	23.4
América Latina	...	26 569	29 673	...	11.7
en % de los países en desarrollo		49.7	54.5
2. <u>Rep. Federal de Alemania, total (marcos)</u>	41 991	74 170	...	76.6	...
Países industrializados	32 853	59 280	...	80.4	...
Países en desarrollo	9 138	14 890	...	62.9	...
en % del total	21.8	20.1
América Latina	4 696	8 245	...	75.6	...
en % de los países en desarrollo	51.4	55.4
3. <u>Reino Unido, total (libras)</u>	10 436 <u>a/</u>	28 545 <u>b/</u>	...	173.5	...
Países industrializados	8 256 <u>a/</u>	22 292 <u>b/</u>	...	170.0	...
Países en desarrollo	2 163 <u>a/</u>	6 301 <u>b/</u>	...	191.3	...
en % del total	20.7	22.1
América Latina	964 <u>a/</u>	1 082 <u>b/</u>	...	12.2	...
en % de los países en desarrollo	44.6	172
4. <u>Japón total c/ (dólares)</u>	15 942	36 498	83 699	128.9	129.2
Países industrializados	7 146	16 486	37 967	130.7	130.3
Países en desarrollo	8 673	19 819	45 682	128.5	130.5
en % del total	54.4	54.3	54.6
América Latina	2 520	5 494	15 636 <u>c/</u>	118.0	184.6
en % de los países en desarrollo	29.1	27.7	34.2

Fuente: Información oficial de la OCDE y los países inversores.

a/ 1978.

b/ 1981.

c/ América en desarrollo; los valores son al 31 de marzo del año respectivo.

Nota general: América Latina y el Caribe excluye a los "paraísos fiscales" de Bahamas, Bermudas y Antillas Holandesas.

Cuadro 4

AMERICA EN DESARROLLO: POSICION EN LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
ACUMULADA DE JAPON EN 1986 (AL 31 DE MARZO)

(Millones de dólares y porcentaje)

Región/país a/	Dólares	Porcentaje
Inversión extranjera directa total	83 649	100.0
América del Norte	26 965	32.2
Estados Unidos	25 290	30.2
Europa	11 002	13.2
Reino Unido	3 141	3.8
Asia	19 463	23.3
Indonesia	8 423	10.1
América en desarrollo	15 636	18.7
Panamá (III preferencia mundial)	6 440	7.7
Brasil (IV preferencia mundial)	4 587	5.5
México (XIII preferencia mundial)	1 330	1.6

Fuente: Japan Institute for Social and Economic Affairs, Japan 1986, Tokio, septiembre, 1986.

a/ Se indica primer país de destino en la región y primeros tres en América Latina.

Cuadro 5

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: a/ POSICION EN LOS FLUJOS MUNDIALES DE LA INVERSION
EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTES DE LOS PAISES DE LA
OCDE (DAC 1975-1985)

(Millones de dólares y porcentaje)

Regiones de destino de la inversión extranjera directa	Promedios anuales		1981	1985	Tasa
	1976-1980	1981-1985			de crecimiento
					81-85/76-80
1. <u>Flujos globales, total</u>
Países industrializados
Países en desarrollo	10 939	12 148 b/	16 851	10 251 c/	11.1
América Latina	3 577	3 227 b/	5 273	2 552 c/	-9.8
En porcentaje de los países en desarrollo	32.7	26.6	31.3	24.9	...
2. <u>Flujos procedentes de los Estados Unidos, total</u>	18 096 d/	6 049	9 629	18 752	-76.6
Países industrializados	13 629 d/	4 806	5 969	14 720	-64.0
Países en desarrollo	4 469 d/	1 126	2 993	3 992	-74.8
En porcentaje del total mundial	24.7	18.6	31.1	21.3	...
América Latina	2 378 d/	62.5	3 359	-772	-73.7
En porcentaje de los países en desarrollo	53.2	55.5	112.2	-19.3	...
3. <u>Flujos procedentes de la Rep. Federal de Alemania</u>	7 985 e/	10 066	9 825	13 642	26.1
Países industrializados	7 043 e/	8 457	7 267	13 297	20.1
Países en desarrollo	942 e/	1 610	2 558	345	70.9
En porcentaje del total mundial	11.8	16.0	26.0	2.5	...
América Latina	433 e/	889	1 670	6	105.3
En porcentaje de los países en desarrollo	46.0	55.2	65.3	1.7	...
4. <u>Flujos procedentes del Reino Unido</u>	3 045 f/	4 050 b/	4 671	5 820	33.0
Países industrializados	2 472 f/	2 981 b/	3 638	3 965	20.6
Países en desarrollo	581 f/	1 055 b/	1 020	1 818	81.6
En porcentaje del total mundial	19.1	26.0	21.8	31.2	...
América Latina	98 f/	201 b/	177	353	105.1
En porcentaje de los países en desarrollo	16.9	19.1	17.4	19.4	...
5. <u>Flujos procedentes de Japón</u>	4 109	8 734 b/	8 930	10 156 c/	112.6
Países industrializados	1 856	4 356 b/	3 766	5 601 c/	134.7
Países en desarrollo	223.9	4 379 b/	5 164	4 555 c/	95.6
En porcentaje del total mundial	54.5	50.1	57.8	44.9	...
América Latina	634	1 613 b/	1 107	2 096 c/	154.4
En porcentaje de los países en desarrollo	28.3	36.8	21.4	46.0	...

110

Fuente: Información oficial de la OECD (DAC) y los países inversores.

a/ Excluyendo los "paraísos fiscales" de Bahamas, Bermudas y Antillas Holandesas.

b/ 1981-1984.

c/ 1984.

d/ 1977-1980.

e/ 1979-1980.

f/ 1978-1980.

110

Cuadro 6

AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LOS FLUJOS DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTES DE LOS PAÍSES DE LA OECDE (DAC) (1970-1984)

(Millones de dólares y porcentaje)

País	Promedios anuales				Participación en % del total					
	1971-1975	1976-1980	1981-1984	1981	1982	1983	1984	1971-1975	1976-1980	1981-1984
América Latina y el Caribe	1 760.7	3 577.1	3 226.7	5 272.8	3 396.4	992.0	2 552.1	100.0	100.0	100.0
Argentina	74.2	474.0	289.5	580.1	378.9	104.7	94.3	4.2	13.3	9.0
Bolivia	1 033.8	1 343.4	1 197.9	1 348.5	1 609.8	674.0	1 159.3	58.7	37.6	37.1
Brasil	297.0	748.2	429.2	1 225.7	-1 039.0	-325.5	538.0	16.9	20.9	13.3
Países grandes	1 405.0	2 565.6	1 916.6	3 154.3	949.7	453.2	1 791.6	79.8	71.7	59.4
Chile	133.9	72.6	302.2	200.1	517.0	256.5	235.1	7.6	2.0	9.4
Colombia	-77.4	43.8	94.1	352.3	14.8	25.3	-16.0	-4.4	1.2	2.9
Costa Rica	185.0	140.1	147.0	228.7	376.8	113.7	-131.1	10.5	3.9	4.6
El Salvador	-109.5	372.8	-264.3	288.3	166.6	-751.6	32.4	-6.2	10.4	-8.2
Países medianos	132.0	629.3	279.0	1 069.4	1 075.2	-356.1	120.4	7.5	17.6	8.6
Guatemala	1.1	8.2	3.5	12.9	12.1	3.1	-14.0	0.1	0.2	0.1
Honduras	1.7	3.7	-3.1	-9.9	-2.6	0.1	0.1	-0.1
Nicaragua	3.0	1.0	53.9	88.6	81.2	26.0	19.8	0.2	0.1	1.7
Panamá	5.4	1.9	-3.1	0.1	-0.3	-8.1	-4.2	0.3	0.1	-0.1
Paraguay	3.4	3.6	0.2	0.1	...
Perú	14.6	19.4	48.0	91.7	90.4	21.0	1.6	0.8	0.5	1.5
Uruguay	-4.0	4.3	2.2	5.1	3.3	...	0.3	-0.2	0.1	0.1
Venezuela	-1.1	1.4	0.6	...	2.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0
Países de habla inglesa	36.7	30.2	4.5	2.0	14.2	0.9	0.8	2.1	0.8	0.1
Países de habla francesa	2.3	1.8	-0.7	-0.2	...	-1.3	-1.2	0.1	0.1	0.0
Países de habla alemana	1.4	14.6	-9.6	-8.0	18.0	-45.2	-3.0	0.1	0.4	-0.3
Países de habla japonesa	34.9	52.3	-3.0	-1.1	37.5	-45.5	-3.0	2.0	1.5	-0.1
Países de habla holandesa	166.2	292.5	911.3	961.5	1 095.8	869.7	718.2	9.4	8.2	28.2
Países de habla danesa	...	1.3	-3.1	0.1	-0.3	-8.1	-4.2	...	0.0	-0.1
Países de habla sueca	2.0	4.8	3.0	0.1
Países de habla noruega	1.6	1.8	0.3	0.1	0.5	0.2	0.2	0.1	0.1	0.0
Países de habla finlandesa	0.7	7.3	60.3	-32.4	129.3	37.6	-74.2	0.0	0.2	1.9
Países de habla islandesa	1.3	3.7	7.0	10.7	14.6	2.6	0.1	0.1	0.1	0.2
Países de habla islandesa	4.4	3.9	8.3	13.7	0.7	17.4	1.4	0.2	0.1	0.3
Total	174.2	310.5	986.1	958.5	1 243.6	919.4	641.5	9.9	8.7	30.6

Información oficial de la OECDE (DAC).

Cuadro 7

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DESARROLLO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO, DE LOS INTERESES TOTALES PAGADOS Y DEL FLUJO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (1981-1985)

	Variación PIB 1981-1985 a/		Intereses en % de exportaciones b/		Flujo promedio anual de la IED de la OECD (CAD) c/		Variación en %
	Total	Por habitante	1980	1985	1976-1980	1981-1984	
América Latina y el Caribe	2.2	-8.8	19.9	36.0	3 577.1	3 226.7	-9.8
Argentina	-11.8	-18.5	22.0	-54.5	474.0	289.5	-38.9
Brasil	9.5	-2.0	34.1	-43.5	1 343.4	1 197.9	-10.8
Chile	9.0	-4.3	23.3	37.0	748.2	429.2	-42.6
Colombia	11.2	-0.1	11.8	23.0	72.6	302.2	316.3
Costa Rica	-1.2	-8.7	19.3	-46.5	43.8	94.1	114.8
Cuba	-3.0	-14.8	16.0	34.5	140.1	147.0	4.9
Venezuela	-9.6	-21.6	8.1	22.5	372.8	-264.3	...
El Salvador	1.3	-11.2	18.0	28.0	8.2	3.5	-57.3
El Salvador	-12.0	-24.0	5.9	14.0	3.7	-3.1	...
Guatemala	-5.9	-18.3	5.3	11.5	2.0	53.9	2 595.0
Honduras	3.0	-13.0	10.6	17.0	1.9	-3.1	...
Paraguay	4.4	-11.6	17.8	17.0	3.6
Puerto Rico	-4.3	-7.3	4.3	2.2	-48.8
Uruguay	-15.9	-22.2	1.4	0.6	-57.1
Venezuela	0.7	-2.2	30.2	4.5	-1 390.1
San Vicente y las Granadinas	-9.9	-13.0	14.6	-9.6	...
Paraguay	12.2	0.7	292.5	911.3	211.6
Trinidad y Tobago	-1.5	-13.1	2.0	5.0	1.3	-3.1	...
República Dominicana	8.4	-3.5	14.7	18.5	...	2.0	...
Paraguay	-18.1	-28.4	24.5	-60.0	1.8	0.3	-93.3
Paraguay	11.0	-3.9	18.2	24.5	7.3	60.3	726.0
Paraguay	12.5	-3.2	14.3	13.0	3.7	7.0	89.2
Paraguay	-15.7	-18.6	11.0	35.5	3.9	8.3	112.8

a/ CEPAL, sobre la base de datos oficiales y cuadro 3 anterior.

b/ Variación acumulada del valor a precios de mercado.

c/ Valor de intereses pagados en porcentajes del valor de exportación de bienes y servicios.

d/ En millones de dólares a precios de mercado.

Cuadro 8

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA
 PROCEDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS (1980-1985)

(Millones de dólares y porcentajes)

País	Dólares		Participación en porcentaje		Tasa de crecimiento 1985/1980
	1980	1985	1980	1985	
América Latina, total	26 569	29 673	100.0	108.0	11.7
1. Argentina	2 540	2 785	9.6	9.4	9.6
2. Brasil	7 704	9 480	29.0	31.9	23.1
3. México	5 986	5 087	22.5	17.1	-15.0
Subtotal países grandes	16 230.0	17 352.0	61.1	58.5	6.9
4. Colombia	1 012	2 142	3.8	7.2	111.7
5. Chile	536	71	2.0	0.2	-86.8
6. Perú	1 665	1 684	6.3	5.7	1.1
7. Venezuela	1 908	1 548	7.2	5.2	-18.9
Subtotal países medianos	5 121.0	5 445.0	19.3	18.4	6.3
8. Ecuador	322	406	1.2	1.4	26.0
9. Panamá	3 170	4 611	11.9	15.5	45.5
10. Otros de América del Sur, total a/	328	510	1.2	1.7	55.5
11. Otros de América Central b/	...	676	...	2.3	...
12. Barbados	40	52	0.2	0.2	30.0
13. Jamaica	407	141	1.5	0.5	-65.4
14. Trinidad y Tobago	951	480	3.6	1.6	49.5
Subtotal 8.-14.	5 218.0	6 876.0	19.6	23.2	31.8
<u>Datos complementarios</u>					
América en desarrollo, total	38 761	29 479	100.0	100.0	-23.9
1. América Latina, subtotal	26 569	29 673	68.5	100.6	11.7
2. Bahamas	2 712	3 377	7.0	11.5	24.5
3. Bermudas	11 045	14 104	28.5	47.8	27.7
4. Antillas Hoandesas	-4 336	-21 645	-11.2	-73.4	(-)499.2
Subtotal "paraísos fiscales" (2.-4)	9 421	-4 164	24.3	-14.1	...

fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, varios números.

a/ Bolivia, Guyana, Paraguay, Surinam, Uruguay.

b/ Bolivia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Cuadro 9

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS FLUJOS PROMEDIOS ANUALES DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA PROCEDENTE DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Millones de dólares y porcentaje)

	Promedios anuales		Participación en %		1981	1982	1983	1984	1985
	1977-1980	1981-1985	1977-1980	1981-1985					
América Latina, total	2 378	625	100.0	100.0	335.9	1.927	-1.633	247	-772
América Latina	336	144	14.1	23.0	308	402	-164	101	73
Brasil	573	379	24.1	60.7	52.1	1.036	-150	384	106
Chile	723	-6	30.4	-1.0	951	-966	-704	177	510
Resto de países grandes	1 632	517	68.6	82.7	1 780	472	-1.018	662	689
Argentina	94	92	4.0	14.7	154	420	364	145	-623
Colombia	101	-16	4.2	-2.6	309	-116	-231	-68	25
Costa Rica	134	31	5.6	5.0	264	224	7	-142	-197
Cuba	120	-78	5.0	-12.5	343	376	-982	80	-205
Resto de países medianos	449	29	18.9	4.6	1 070	904	-842	15	-1 000
El Salvador	-12	8	-0.5	1.3	-48	69	48	-7.5	45
Paraguay	220	221	9.3	35.4	536	405	460	-386	91
Países de América del Sur, total a/	18	-7	0.8	-1.1	15	35	-41	-21	-24
Países de América Central b/	...	-30	...	-4.8	...	-43	-102	107	-112
Guatemala	2	3	0.1	0.5	2	3	3	-11	20
Honduras	5	-44	0.2	-7.0	22	-18	-72	-53	-97
Jamaica y Tobago	64	-72	2.7	-11.5	-18	100	-69	9	-384
Resto de América Latina	297	79	12.5	12.6	509	551	227	-430	-461
<u>Países de América Latina complementarios</u>									
Países en desarrollo, total	3 540	-965	100.0	100.0	- 195	-5 138	-3 692	324	3 875
América Latina, subtotal	2 378	625	67.2	64.8	3 359	1 927	-1 633	247	-772
Países de América Latina	449	123	12.7	12.7	294	53	635	-348	-17
Países de América Latina mudados	1.270	462	35.9	47.9	-693	829	-24	1 057	1 142
Países de América Latina mudados	-858	-2 693	-24.2	- 279.1	-2 970	-8 681	-3 125	-1 662	2 974
Países de América Latina mudados al "paraíso fiscal" (2-4)	861	-760	24.3	- 78.8	3 369	-7 799	-2 514	-953	4 099

1/11

U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, varios números.

a, Guyana, Paraguay, Surinam, Uruguay.

b, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

Cuadro 10

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DE LA REP. FEDERAL DE ALEMANIA (1975 - 1985)

(Millones de marcos y porcentajes)

País	IED acumulada				Flujos anuales								
	Marcos		Participación en %		Marcos						Participación en %		
	1975	1980	1975	1980	1979-80a/	1981	1982	1983	1984	1985	1981-85a/	1979-80.	1981-85
América Latina total	4 696	8 245	100.0	100.0	433	1 670	993	1 138	638	6	889	100.0	100.0
Argentina	592	860	12.6	10.4	105	118	368	214	3	5	142	24.2	16.0
Bolivia	2 875	5 359	61.2	65.0	448	731	603	529	130	-69	385	103.5	43.3
Brasil	462	996	9.8	12.1	115	159	46	252	485	5	197	26.6	22.2
Países grandes	3 929	7 215	83.7	87.5	668	1 008	1 017	995	618	-19	724	154.3	81.4
Chile	118	138	2.5	1.7	1	14	6	1	8	3	6	0.2	0.7
Colombia	98	107	2.1	1.3	3	22	19	12	3	2	12	0.7	1.3
Costa Rica	97	118	2.1	1.4	1	7	1	...	3	-12	0	0.2	0
Venezuela	76	127	1.6	1.5	15	17	35	35	2	18	21	3.4	2.4
Países medianos	389	490	8.3	5.9	20	60	61	48	16	11	39	4.6	4.4
Países del Área Común Centroamericana, total	29	58	0.6	0.7	9	4	5	...	1	-8	0	2.1	0
Paraguay	202	201	4.3	2.4	-24	108	-105	37	-40	2	0	-5.5	0
Países de América Latina	147	281	3.1	3.4	-240	490	15	58	43	...	126	-55.4	14.2
Complementarios													
Países en desarrollo, total	5 484	9 128	100.0	100.0	560	1 761	1 105	1 158	763	48	967	100.0	100.0
América Latina, subtotal	4 696	8 245	85.6	90.3	433	1 670	993	1 138	638	6	889	77.3	91.9
Brasil	18	44	0.3	0.5	8	14	17	6	19	37	19	1.4	2.0
Países bajos	60	69	1.1	0.8	4	-3	-2	21	3	0.7	0.3
Países Holandeses	710	770	12.9	8.4	-139	80	97	14	106	-16	56	-24.8	5.8
"paraísos fiscales"													
Países de América Latina	788	883	14.4	9.7	-127	91	112	20	125	42	78	-22.7	8.1

Información oficial del país inversor.
Medio anual.

Cuadro 11

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DEL REINO UNIDO (1978-1984)

(Millones de libras esterlinas y porcentaje)

País	Libras		Participación %		Promedios anuales		1981	1982	1983	1984	1978-1980/1981-84	1978-1980/1981-84
	1978	1981	1978	1981	1978-1980	1981-1984						
América Latina, total (10 países)	964.0	1.082.0	100.0	100.0	98.0	200.6	177.1	192.6	129.9	352.9	100.0	100.0
1. Argentina	107.5	95.2	11.2	8.8	28.3	11.5	- 1.6	- 1.3	17.6	31.1	28.9	5.7
2. Brasil	610.4	421.1	63.3	38.9	41.8	137.4	96.7	126.0	76.6	250.4	42.7	68.5
3. México	97.2	277.9	10.1	25.7	5.2	25.2	43.2	0.6	25.5	31.6	5.3	12.6
Subtotal países grandes	815.1	799.2	84.6	73.4	75.30	174.1	138.3	125.3	119.7	313.1	76.8	86.8
4. Colombia	12.9	26.8	1.3	2.5	1.5	5.7	4.5	4.8	2.8	10.6	1.5	2.8
5. Chile	28.3	99.1	2.9	8.7	10.5	12.3	21.1	- 2.6	2.9	27.9	10.7	6.1
6. Perú	4.0	6.7	0.4	0.6
7. Venezuela	29.3	32.5	2.5	3.0	3.0	11.9	4.0	11.9	15.1	16.6	3.1	5.9
Subtotal países medianos	69.5	160.1	7.2	14.8	15.0	29.9	29.6	14.1	20.8	55.1	15.3	19.9
8. Barbados	16.7	23.0	1.7	2.1	1.1	- 0.3	2.7	2.0	6.9	-12.7	1.1	- 0.1
9. Jamaica	27.2	39.8	2.8	3.7	0.7	2.5	0.5	4.5	5.3	- 0.4	0.7	1.2
10. Trinidad y Tobago	35.5	64.9	3.7	6.0	5.9	- 5.6	6.0	- 3.3	-22.8	- 2.2	6.0	- 2.8
Subtotal 3 países del Caribe	79.4	127.7	8.2	11.8	7.7	- 3.4	9.2	3.2	-10.6	-15.3	7.9	- 1.7
Datos complementarios												
17-22 América en desarrollo total	957.0	1.711.0	100.0	100.0	266.	648.1	301.9	343.0	478.7	1.468.6	100.0	100.0
1. América Latina	964.0	1.082.0	100.7	63.2	98.1	200.6	177.1	142.6	129.9	352.9	36.8	31.0
2. Bahamas	70.2	61.6	7.3	3.6	1.0	6.4	13.5	10.2	- 12.8	19.6	0.4	1.0
3. Bermudas	- 115.6	369.6	- 12.1	21.6	14.1	135.2	32.7	80.5	46.9	380.6	53.0	20.9
4. Antillas Holandesas	- 72.7	50.2	- 7.6	2.9	9.1	55.9	26.6	36.7	9.3	150.9	3.4	8.6
Subtotal "paraísos fiscales"	- 118.1	481.4	- 12.3	28.1	15.4	197.5	72.8	127.4	43.4	546.1	56.8	30.5

Fuente: Información oficial del país inversor.

Cuadro 12

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA PROCEDENTE
DE JAPON (1975-1984)

(Millones de dólares y porcentajes)

	Dólares			Participación en porcentaje			Tasa de crecimiento	
	1975	1980	1984	1975	1980	1984	1975-80	1980-84
América Latina total	2 520	5 494	11 804	100.0	100.0	100.0	118.0	114.9
1. Argentina	151	1.3
2. Brasil	1 524	2 908	4 274	60.5	52.9	36.2	90.8	47.0
3. México	141	818	1 220					
Subtotal países grandes	1 665	3 726	5 695	66.1	67.8	47.8	123.8	51.5
4. Chile	90	124	179	3.4	2.3	1.5	37.8	44.4
5. Perú	453	490	685	18.0	8.9	5.8	8.2	39.8
6. Venezuela	52	115	130	2.1	2.1	1.1	121.2	13.0
Subtotal países medianos	595	729	994	23.6	13.3	8.4	22.5	36.4
7. Panamá	88	687	4 916	3.5	12.5	41.6	680.7	615.6
8. Inversión regional	172	352	249	6.8	6.4	2.1	104.7	-29.3
<u>Datos complementarios</u>								
América en desarrollo	2 831	6 050	12 878	100	100.0	100.0	113.7	112.9
América Latina	2 520	5 494	11 804	89.0	90.8	91.0	118.0	114.9
Paraísos fiscales a/	311	556	1 164	11.0	9.2	9.0	78.8	109.4

a/ Bahamas, Bermudas, Islas Caiman y Antillas Holandesas.

fuente: Información oficial del país inversor.

Cuadro 13

AMERICA LATINA: DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS FLUJOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
 PROCEDENTES DE JAPON (1976-1984)

(Millones de dólares y porcentaje)

	Promedios anuales		1981	1982	1983	1984	Participación en %	
	1976-1980	1981-1984					1976-1980	1981-1984
América Latina total	634	1 613	1 107	1 457	1 793	2 096	100.0	100.0
1. Argentina	2	27	58	45	5	1	0.3	1.7
2. Brasil	275	342	316	322	410	318	43.4	21.2
3. México	136	100	82	143	121	56	21.5	6.2
Subtotal países grandes	413	469	456	510	536	375	65.1	29.1
4. Chile	4	14	3	13	3	37	0.6	0.9
5. Perú	7	48	3	185	...	6	1.1	3.0
6. Venezuela	8	4	7	8	1	...	13	0.2
Subtotal países medianos	19	66	13	206	4	43	3.0	4.1
7. Panamá	120	1 058	614	722	1 223	1 671	18.9	65.6
8. Inversión regional	82	20	29	19	30	7	12.9	1.2
<u>Datos complementarios</u>								
América en desarrollo	656	1 701	1 137	1 499	1 878	2 289	100.0	100.0
América Latina	634	1 613	1 107	1 457	1 793	2 096	96.6	94.8
Paraísos fiscales a/	22	88	30	42	85	193	3.4	5.2

fuente: Información oficial del país inversor.

a/ Bahamas, Bermudas, Islas Caimán y Antillas Holandesas.

Cuadro 14

AMERICA LATINA: COMPOSICION SECTORIAL DEL VALOR ACUMULADO DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS, POR PAISES DE MAYOR MERCADO (1977-1985)

(En porcentaje del total de la región/país)

	América Latina total a/	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú	Venezuela
total (millones de dólares)	17 583	1 262	5 695	3 201	662	159	1 160	1 560
energía	5.6	...	1.9	2.6
petróleo	10.5	17.9	5.7	2.9	25.7	32.0	27.2	-3.5
manufacturas	53.0	63.0	71.9	75.0	52.6	55.3
servicios b/	26.2	11.9	18.0	16.2	17.0	21.5	5.1	29.3
total (millones de dólares)	26 493	2 494	7 703	5 989	1 012	536	1 665	1 908
energía	4.9	2.5	1.8	1.6	...	39.0
petróleo	11.5	15.8	4.7	2.5	26.2	17.0	...	2.1
manufacturas	53.2	63.5	66.8	75.0	54.2	54.1
servicios b/	24.3	14.5	24.0	15.4	13.1	18.2	4.3	27.6
total (millones de dólares)	28 652	2 702	9 068	4 381	2 123	108	2 042	1 711
energía c/
petróleo	17.6	18.5	4.0	1.7	47.6	54.6	59.4	19.3
manufacturas	47.3	57.6	71.1	78.7	30.0	-267.6	6.2	55.5
servicios b/	26.9	20.0	22.6	12.1	6.5	172.3	3.2	25.5
total (millones de dólares)	29 000	2 785	9 480	5 087	2 142	71	1 684	1 548
energía c/
petróleo	13.6	15.8	3.0	1.1	47.9	43.7	56.2	8.6
manufacturas	50.8	56.7	79.7	80.5	32.3	388.7	3.4	54.1
servicios b/	27.6	23.6	20.4	13.3	4.5	228.2	4.4	33.0

119

fuente: U.S. Department of Commerce, Survey of Current Business, varios números.

a/ América del Sur y América Central o sea excluyendo el resto del Hemisferio Occidental (mayormente "paraísos fiscales" del Caribe).

b/ Comercio, bancos, finanzas, seguros, bienes raíces y otros servicios.

c/ Incluida en "otras industrias" no especificadas en este cuadro.

Cuadro 15

AMERICA LATINA: COMPOSICION SECTORIAL DEL VALOR ACUMULADO. DE LA INVERSION EXTRANJERA
DIRECTA MANUFACTURERA DE LOS ESTADOS UNIDOS, POR PAISES DE MAYOR MERCADO (1977 - 1985)

(En porcentaje del total de la región/país)

es	América Latina total <u>a/</u>	Argentina	Brasil	México	Colombia	Venezuela
ufacturera total (millones de dólares)	9 324	795	4 093	2 400	348	862
mentos	10.7	5.9	8.6	8.9	8.3	16.2
micos	23.3	25.0	19.1	27.0	36.2	28.2
almecánicos <u>b/</u>	40.3	44.4	45.7	41.2	13.2	10.9
ufacturera total (millones de dólares)	14 103	1 584	5 145	4 489	548	1 032
mentos	10.8	10.6	8.4	8.2	13.9	21.4
micos	24.2	26.3	20.1	23.6	33.6	33.5
almecánicos <u>b/</u>	30.3	43.2	45.1	45.4	13.0	9.0
ufacturera total (millones de dólares)	14 731	1 578	7 078	4 093	691	837
mentos	13.0	12.9	9.5	11.1	16.8	26.2
micos	20.0	17.7	18.0	19.0	23.4	22.5
almecánicos <u>b/</u>	32.0	40.2	49.1	41.8	3.9	4.5

a: Véase el cuadro 14.

b: Véase la definición en el cuadro

c: Incluye el metal semielaborado, maquinaria no eléctrica, equipos y equipamientos electrónicos y equipos de transporte.

Cuadro 16

AMERICA LATINA: COMPOSICION SECTORIAL DEL VALOR ACUMULADO DE LA IED DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS SERVICIOS, POR PAISES DE
MAYOR MERCADO (1977 - 1985)
(En porcentaje del total de la región / país)

	Al total a/	Argentina	Brasil	Mexico	Colombia	Chile	Perú	Venezuela	Panamá
<u>17</u>									
os total (millones de dólares)	4.421	149	1.026	519	112	34	59	457	1.789
ocio al por mayor	40.4	50.3	29.2	71.1	66.1	88.2	89.8	62.8	26.6
os	11.4	40.3	22.4	1.7	22.3	5.9	3.4	..	2.9
s finanzas, seguros y bienes raices	48.2	9.4	48.3	27.2	11.6	5.9	6.8	37.2	70.5
s servicios b/
<u>10</u>									
s total (Millones de dólares)	6.464	361	1.847	922	132	97	73	52.6	..
ocio al por mayor	44.0	59.8	30.9	78.9	73.5	66.0	87.7	69.6	..
os	13.3	35.7	18.4	..	9.1	30.0	6.8
s finanzas, seguros y bienes raices	42.7	4.4	50.7	21.1	17.4	4.0	5.5	30.4	..
s servicios b/
<u>15</u>									
s total (millones de dólares)	8.017	655	1.934	678	98	162	75	511	3.707
ocio al por mayor	28.6	27.6	22.2	72.1	59.2	25.9	84.0	35.2	20.5
os	15.7	55.0	19.7	- 0.1	..	66.7	9.3	3.3	12.2
s finanzas, seguros y b.raíces	50.3	8.1	56.2	28.0	38.8	- 99.0	6.7	41.9	65.6
s servicios b/	5.4	9.3	7.0	..	2.0	17.3	..	19.6	1.8

véase el cuadro.

se la definición en nota metodológica general del Anexo estadístico.

ales, servicios industriales, comerciales y administrativos, de salud y educación, de telecomunicaciones y otros.

la IED total de los Estados Unidos en este rubro participaba construcción, transporte y comunicaciones y comercio detallista con del total. El resto correspondió a agricultura y minería.

Cuadro 17

AMERICA LATINA: COMPOSICION SECTORIAL DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA ACUMULADA DE LOS ESTADOS UNIDOS Y JAPON EN LA MITAD DE LA DECADA DE LOS OCHENTA

(Millones de dólares y porcentaje)

	Estados Unidos <u>a/</u>		Japón <u>b/</u>	
	Dólares	%	Dólares	%
IED total	29 000	100.0	15 636	100.0
Minería (incluido petróleo)	3 931 <u>c/</u>	13.6	1 431	9.2
Manufacturas	14 731	50.8	4 560	29.2
Químicos	2 999	10.2	557	3.6
Metalmeccánicos	4 709	16.2	3 093	19.8
Servicios	8 017	27.6	7 369	47.1
Comercio	2 296	7.9	1 101	7.0
Finanzas y seguros (incluye bancos)	5 289	18.2	1 756	11.2
Transporte	432 <u>d/</u>	1.5	4 511	28.9

Fuente: Véase el cuadro 4.

a/ Al 31 de diciembre de 1985.

b/ América en desarrollo al 31 de marzo de 1986.

c/ Sólo petróleo.

d/ Estimado en base de la participación del rubro en la inversión extranjera directa mundial en el grupo de otras industrias.

Cuadro 18

AMERICA LATINA (22 PAISES) a/ : BALANCE DE PAGOS
(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Exportaciones de bienes y servicios	112 738.5	121 219.4	107 730.7	106 767.4	118 351.8	112 947.3
Bienes Fob	93 142.3	99 918.2	90 875.3	90 814.6	100 870.4	94 892.6
Servicios b/	19 595.8	21 271.4	16 851.9	15 949.8	17 479.6	18 052.3
Transporte y seguros	5 294.7	5 657.4	5 296.2	5 438.6	5 554.9	5 750.3
Viajes	8 494.6	9 725.8	6 085.2	5 723.6	6 624.9	6 452.6
Importaciones de bienes y servicios	122 108.2	133 749.5	110 255.5	80 786.7	82 853.1	82 231.2
Bienes Fob	93 688.7	101 294.3	82 451.8	59 829.4	61 364.3	61 147.4
Servicios b/	28 423.8	32 456.4	27 798.7	20 952.7	21 490.4	21 086.7
Transporte y seguros	12 133.6	13 068.4	11 037.3	8 905.0	9 426.0	8 603.9
Viajes	10 239.4	12 356.4	8 653.9	5 580.4	6 001.1	5 745.9
Balance de bienes	-946.0	-1 316.3	8 423.4	30 985.5	39 506.1	33 745.2
Balance comercial	-9 369.6	-12 530.0	-2 524.9	25 980.9	35 498.7	30 716.3
Servicios de factores	-19 041.2	-28 489.9	-39 920.0	-35 520.5	-37 612.2	-36 244.9
Utilidades	-4 630.5	-5 441.0	-5 431.0	-3 879.1	-3 819.4	-4 136.8
Intereses recibidos	11 731.6	15 555.5	13 364.9	9 405.8	10 434.3	9 169.0
Intereses pagados	-25 583.8	-37 618.6	-46 883.0	-40 266.3	-43 545.2	-40 623.7
Otros	-553.9	-987.2	-970.5	-784.2	-682.4	-653.3
Transferencias unilaterales privadas	503.8	632.4	138.0	623.1	1 017.6	1 312.5
Balance en cuenta corriente	-27 909.0	-40 388.4	-42 307.3	-8 915.3	-1 099.5	-4 221.6
Transferencias unilaterales oficiales	757.6	788.3	887.8	1 032.7	1 179.6	1 341.6
Capital a largo plazo	28 131.9	46 213.2	34 458.1	23 964.0	19 230.4	...
Inversión directa	5 709.7	7 466.3	6 011.2	3 435.1	3 364.7	...
Inversión de cartera	950.2	2 397.4	4 727.2	551.4	-276.4	...
Otro capital de largo plazo	21 472.5	36 349.4	23 719.7	19 977.7	16 142.4	...
Sector oficial c/	4 009.5	4 617.5	9 544.2	23 290.7	19 486.5	...
Préstamos recibidos	10 357.1	12 145.9	16 396.2	35 081.9	35 290.3	...
Amortizaciones	-5 565.3	-6 927.5	-6 425.2	-11 697.4	-15 533.9	...
Bancos comerciales c/	4 893.2	10 629.5	3 112.4	-817.4	667.0	...
Préstamos recibidos	8 420.9	14 561.1	9 824.5	4 033.7	5 010.6	...
Amortizaciones	-3 730.4	-4 471.7	-6 634.5	-4 867.5	-4 340.7	...
Otros sectores c/	12 569.7	21 102.3	11 063.3	-2 495.5	-4 010.9	...
Préstamos recibidos	21 776.1	33 621.9	24 245.8	9 730.0	6 041.3	...
Amortizaciones	-9 644.5	-10 840.7	-12 060.0	-11 959.4	-11 559.7	...
Balance básico	980.0	6 613.1	-6 961.8	16 081.6	19 310.4	...
Capital a corto plazo	6 818.4	2 104.1	-4 289.9	-18 336.8	-10 195.1	...
Sector oficial	1 092.7	967.7	8 934.9	-3 451.8	1 396.6	...
Bancos comerciales	3 142.7	7 747.5	-405.8	-1 686.6	-1 142.5	...
Otros sectores	2 582.8	-6 611.3	-12 819.1	-13 198.1	-10 449.4	...
Errores y omisiones netos	-5 675.5	-11 162.8	-10 150.6	-3 327.9	-866.8	...
Balance en cuenta de capital	30 038.9	37 971.4	20 898.4	3 325.7	9 339.1	2 721.3
Balance global d/	2 129.8	-2 417.1	-21 409.4	-5 589.0	8 239.5	1 499.9
Variación total reservas (- aumento)	-2 968.1	1 325.0
Oro monetario	-715.5	-469.1	753.9	-228.9	402.6	...
Derechos especiales de giro	218.7	-347.6
Posición de reserva en el FMI	-584.6	45.7
Activos en divisas	2 917.9	1 375.6
Otros activos	-4 530.1	462.7	6 251.6	450.6
Uso del crédito del FMI	-275.0	257.7

Fuente: CEPAL, División de Estadística y Análisis Cuantitativo.

a/ Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Suriname, Trinidad Tobago, Uruguay y Venezuela.

b/ Incluye otros servicios no factoriales.

c/ Incluye préstamos netos concedidos y otros activos y pasivos.

d/ Es igual al total de reservas (con signo contrario), más los asientos de contrapartida.

Cuadro 19

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: FLUJO NETO DE RECURSOS FINANCIEROS EXTERNOS

Países	Recursos Oficiales			Recursos Privados					Total Recursos Totales	
	Bilateral	Multilateral	Total	Proveedores	Bancos	Bonos	Inversión directa	Financieras a/		
A. Valores anuales promedio (millones de dólares)										
6	647.9	312.7	960.6	118.0	1.7	74.3	414.3	6.4	614.7	1 575.3
9	596.9	435.1	1 032.0	353.8	289.7	78.4	953.9	-30.9	1 644.9	2 676.9
4	794.1	799.1	1 593.2	316.6	2 555.5	134.4	1 505.5	105.3	4 617.3	6 210.5
9	881.3	1 473.5	2 354.8	294.5	10 793.3	1 255.0	3 330.9	-27.1	15 646.6	18 001.4
4	1 865.2	5 350.4	7 215.6	736.7	12 608.7	100.5	5 107.5	-128.1	18 425.3	25 640.9
	1 398.3	2 208.7	3 607.0	113.2	11 770.8	433.4	5 711.6	-372.3	17 656.7	21 263.7
	1 428.0	2 908.2	4 336.2	124.7	15 682.4	1 263.3	7 491.8	-68.2	24 494.0	28 830.2
	1 867.6	4 413.1	6 280.7	1 475.5	14 935.3	244.0	5 680.9	-80.2	22 255.5	28 536.2
	2 370.4	9 531.9	11 902.3	922.9	13 385.2	-818.2	3 456.7	-69.7	16 876.9	28 779.2
	2 261.5	7 690.3	9 951.8	1 047.0	7 270.0	-620.0	3 196.2	-50.0	10 843.2	20 795.0
B. Estructura porcentual promedio										
6	41.1	19.9	61.0	7.5	0.1	4.7	26.3	0.4	39.0	100.0
9	22.3	16.3	38.6	13.2	10.8	2.9	35.6	-1.1	61.4	100.0
4	12.8	12.9	25.7	5.1	41.1	2.2	24.2	1.7	74.3	100.0
9	4.9	8.2	13.1	1.6	60.0	7.0	18.5	-0.2	86.9	100.0
4	7.3	20.9	28.2	2.9	49.1	0.4	19.9	-0.5	71.8	100.0
	6.6	10.4	17.0	0.5	55.4	2.0	26.9	-1.8	83.0	100.0
	4.9	10.1	15.0	0.4	54.4	4.4	26.0	-0.2	85.0	100.0
	6.5	15.5	22.0	5.2	52.3	0.9	19.9	-0.3	78.0	100.0
	8.2	33.1	41.3	3.2	46.5	-2.8	12.0	-0.2	58.7	100.0
	10.9	37.0	47.9	5.0	35.0	-3.0	15.4	-0.3	52.1	100.0

124

El Banco Interamericano de Desarrollo - "Financiamiento Externo de los países de América Latina" (Síntesis Estadística), números.

Incluye nacionalización.

Cuadro 20

AMERICA LATINA Y EL CARIBE: INDICADORES DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO

(Miles de millones de dólares)

	1975	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 <u>a/</u>
Deuda externa total desembolsada										
América Latina y el Caribe	78.9	119.0	158.6	183.0	230.2	287.7	330.7	351.1	366.5	372.9
Países exportadores de petróleo	30.5	53.4	70.6	80.1	97.0	126.5	142.7	152.1	155.1	156.3
Países no exportadores de petróleo	48.4	65.6	88.0	102.9	133.2	161.2	188.0	199.0	211.4	216.6
Intereses pagados <u>b/</u>										
América Latina y el Caribe	4.6	6.9	9.5	14.2	21.0	31.5	40.8	36.0	39.6	37.5
Países exportadores de petróleo	1.5	2.9	4.1	5.8	8.6	13.0	18.3	15.9	17.6	16.0
Países no exportadores de petróleo	3.1	4.0	5.4	8.4	12.4	18.5	22.5	20.1	22.0	21.5
	<u>Coefficientes</u>									
D/X (veces)										
América Latina y el Caribe	1.9	2.1	2.6	2.2	2.1	2.5	3.2	3.4	3.3	3.4
Países exportadores de petróleo	1.6	2.4	2.8	2.1	1.9	2.2	2.8	3.0	2.9	3.1
Países no exportadores de petróleo	2.1	2.0	2.5	2.3	2.4	2.8	3.6	3.8	3.6	3.7
I/X (porcentajes)										
América Latina y el Caribe	11.2	12.4	15.5	17.3	19.5	27.1	39.6	35.1	35.1	34.5
Países exportadores de petróleo	7.9	12.9	16.0	15.5	16.6	22.6	35.6	31.7	32.5	31.6
Países no exportadores de petróleo	14.1	12.0	15.1	18.9	22.3	31.6	43.5	38.4	37.5	37.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Símbolos: D = Deuda externa total desembolsada; X = exportaciones y servicios; I = Intereses totales.

a/ Cifras preliminares.b/ Excluye Panamá.

Cuadro 21

AMERICA LATINA: INDICADORES DEL ENDEUDAMIENTO EXTERNO, 1980-85, PAISES SELECCIONADOS

Porcentaje deuda externa total desembolsada 1985 <u>a/</u>	PAIS	Deuda externa total desembolsada por habitante (US\$)		Relación entre intereses netos y exportaciones de bienes y servicios (%)		Relación entre deuda externa total desembolsada y exportaciones de bienes y servicios (%)	
		1980	1985 <u>a/</u>	1980	1985 <u>a/</u>	1980	1985 <u>a/</u>
13.5	Argentina	962	1 636	10	55	275	508
5.3	Chile	996	1 627	14	41	186	445
1.3	Uruguay	741	1 627	7	28	141	408
(20.1)	Subtotal						
26.4	México	731	1 237	19	33	216	362
27.5	Brasil	575	752	29	35	320	378
3.6	Colombia	244	465	3	19	119	238
77.6	Subtotal						
100	América Latina	666	964	13	30	215	343

Fuente: CEPAL, sobre la base de información oficial.

a/ Datos preliminares.

Cuadro 22

AMERICA LATINA: LAS CONDICIONES DE ENDEUDAMIENTO CON LA BANCA PRIVADA a/ b/
 (Indice: 1980 - 81 = 100)

País	Del mercado crediticio 1980-junio 81	Las reprogramaciones de la deuda		
		Primera ronda 1982/83	Segunda ronda 1983/84	Tercera ronda 1984/85
Argentina	100	317	-	116
Chile	100	250	151	89 <u>c/</u>
Uruguay	100	349	-	-
México	100	281	160	83 <u>c/</u>
Brasil	100	144	108	...
Colombia	100	-	-	-

Fuente: CEPAL, sobre la base de datos oficiales.

a/ Basado en un índice de los elementos del costo de crédito sujetos a la renegociación. La fórmula utilizada es la siguiente:

$$\frac{C_1}{P_1} + M_1 - 1 \frac{F_1}{\frac{C_0}{P_0} + M_0} - 1$$

donde: C = comisiones; P = plazo de amortización y M = margen sobre la LIBOR y en que el subíndice 1 se refiere a las condiciones existentes en las respectivas rondas de reprogramaciones y el subíndice 0 a las que se presentaron en el mercado crediticio normal de 1980-junio 81. Todos los elementos de la fórmula se refieren a la deuda reprogramada y a los nuevos créditos y están ponderados por el monto de crédito. Nótese que en el deterioro relativo influyó poderosamente la posición inicial del prestatario con respecto a los márgenes, plazos y comisiones contratados en el mercado entre 1980 y junio de 1981.

b/ En las reprogramaciones el Estado a menudo tuvo que ofrecer su aval a la deuda del sector privado que anteriormente no llevó tal garantía. Este deterioro no está incorporado en el índice.

c/ Mejoramiento.

Cuadro 23

AMERICA LATINA: UTILIDADES E INTERESES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS,
POR SECTORES ECONOMICOS (1980 - 1985)

(Valores y crecimiento anuales en millones de dólares, tasas en porcentaje de crecimiento anual)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Utilidades totales						
Valor	3 689	3 600	1 409	709	1 939	2 512
Crecimiento anual: dólares	...	-89	-2 191	-700	1 230	573
porcentaje	...	-2.4	-60.9	-49.7	173.5	29.6
Petróleo						
Valor	447	672	390	361	-24	305
Crecimiento anual: dólares	...	225	-282	-29	-385	329
porcentaje	...	50.3	-42.0	-7.4	-106.7	-1 370.8
Manufacturas						
Valor	2 061	1 677	340	-529	946	1 510
Crecimiento anual: dólares	...	-384	-1 337	-869	1 475	564
porcentaje	...	-18.6	-79.7	-255.6	-278.8	59.6
Comercio						
Valor	488	401	-18	80	214	194
Crecimiento anual: dólares	...	87	-419	98	134	-20
porcentaje	...	-17.8	-104.5	-544.4	167.5	-9.4
Bancos						
Valor	198	279	256	210	182	17
Crecimiento anual: dólares	...	81	-23	-46	-28	-165
porcentaje	...	40.9	-8.29	-18.0	-13.3	-90.7
Finanzas, seguros, bienes raíces						
Valor	162	365	516	455	505	257
Crecimiento anual: dólares	...	203	151	-61	50	-248
porcentaje	-75.6	-59.6	18	-396
Porcentajes en porcentaje de utilidades totales						
Petróleo	12.1	18.7	27.7	50.9	-1.2	12.1
Manufacturas	55.9	46.6	24.1	-74.6	48.8	60.1
Comercio	13.2	11.1	-1.3	11.3	11.0	7.7
Bancos	5.4	7.8	18.2	29.6	9.4	0.7
Finanzas, seguros y bienes raíces	4.4	10.1	36.6	64.2	26.0	10.2

fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, varios números.

Nota general: El concepto de América Latina en los cuadros 23-24 y 25-28 corresponde a América del Sur y Central (cluye el resto del Hemisferio Occidental).

Cuadro 24

AMERICA LATINA: TASA DE RETORNO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS POR SECTORES ECONOMICOS Y PAISES DE MAYOR MERCADO (1980 - 1985)

(Utilidades e intereses en % del valor acumulado de la inversión extranjera directa en el año anterior)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Latina total	13.9	12.0	4.7	2.5	6.7	8.7
<u>sectores económicos</u>						
Petróleo	14.6	17.3	8.1	7.2	-0.6	7.8
Manufacturas	14.6	11.0	2.2	-3.9	6.7	10.3
a) Alimentos	17.5	18.0	11.5	1.9	10.2	8.4
b) Químicos	14.3	8.6	0.4	-5.4	8.7	9.3
c) Maquinaria no eléctrica	8.1	12.9	3.5	-3.9	0.1	19.2
d) Equipos electrónicos	12.0	13.7	2.1	-8.9	7.5	10.7
e) Equipos de transporte	20.5	-1.7	-8.9	-12.8	-3.3	9.3
Comercio	17.2	12.8	-0.9	3.8	10.0	8.5
Bancos	23.1	21.2	19.1	15.5	13.2	1.4
Finanzas y seguros	5.9	12.2	13.7	11.8	12.5	6.4
<u>países de mayor mercado</u>						
Argentina	27.9	3.7	16.5	12.8	4.4	4.7
Brasil	6.5	6.0	8.2	1.5	5.4	7.2
México	19.5	19.5	-6.6	7.1	14.1	-22.3
Area Andina						
Chile	1.3	19.0	-23.2	41.7	69.6	59.2
Colombia	6.7	5.0	11.0	7.0	9.0	6.7
Ecuador	...	18.8	21.8	12.4	10.6	22.7
Perú	13.1	5.9	6.0	-2.4	...	21.0
Venezuela	5.7	13.2	11.5	-39.1	8.8	2.6
Panamá	15.4	15.5	13.0	16.2	7.9	13.7

Véase el cuadro 23.

Cuadro 25

AMERICA EN DESARROLLO: UTILIDADES E INTERESES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS PARAISOS FISCALES DEL CARIBE (1982-1985)

(Millones de dólares y porcentaje)

	1982	1983	1984	1985
A. Utilidades totales				
América en desarrollo total	3 494	1 034	1 327	2 724
América del Sur y Central	1 409	709	1 939	2 512
Resto del Hemisferio Occidental	2 085	325	-612	212
en porcentaje del total	59.7	31.4	-46.1	7.8
Bahamas	1 319	1 124	450	954
Bermudas	1 279	1 211	1 260	1 497
Antillas Holandesas	-1 861	-3 199	-3 322	-3 239
Islas del Reino Unido	1 212	1 029	874	769
Subtotal, excluyendo Antillas Holandesas	3 810	3 364	2 584	3 220
B. Utilidades de bancos y financieras				
América en desarrollo	2 299	616	-113	140
América del Sur y Central	772	665	-687	274
Resto del Hemisferio Occidental	1 527	-49	-800	-134
en porcentaje del total	66.4	-8.0	708.0	-95.7
Bahamas	1 187	1 058	440	847
Bermudas
Antillas Holandesas
Islas del Reino Unido	1 177	987	844	...

Fuente: Véase el cuadro 23.

Cuadro 26

AMÉRICA LATINA: DISTRIBUCION DE LAS UTILIDADES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS ENTRE LAS REINVERTIDAS Y REMITIDAS, POR SECTORES ECONOMICOS (1980-1985)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985
<u>Utilidades totales</u>	3 689	3 600	1 409	709	1 939	2 512
reinvertidas	2 128	1 802	-853	-1 026	147	522
remitidas	1 561	1 798	2 262	1 735	1 792	1 990
en % del total	42.3	49.9	160.5	244.7	92.4	79.2
<u>Arroba total</u>	447	672	390	361	-29	305
reinvertidas	186	272	-129	175	-494	-105
remitidas	261	400	519	186	-470	410
en % del total	58.4	59.5	133.1	51.5	-1 958.3	134.4
<u>Manufacturas total</u>	2 061	1 677	340	-52.9	946	1 510
reinvertidas	1 450	826	-494	-1 212	340	678
remitidas	611	851	154	-1 741	606	832
en % del total	29.7	50.8	245.3	-129.1	64.1	55.1
<u>Comercio total</u>	488	401	-18	80	214	194
reinvertidas	338	173	-173	-28	97	79
remitidas	150	228	155	108	117	115
en % del total	30.7	56.9	-861.1	135.0	54.7	59.3
<u>Servicios total</u>	198	279	256	210	182	17
reinvertidas	17	52	121	-80	-27	-248
remitidas	181	227	135	290	209	-265
en % del total	91.4	81.4	52.7	138.1	114.8	1 558.8
<u>Finanzas, seguros y bienes raíces total</u>	162	365	516	455	505	257
reinvertidas	48	268	23	175	164	-31
remitidas	114	97	293	280	391	288
en % del total	70.4	26.6	95.5	61.5	67.5	112.1

Véase el cuadro 23.

Cuadro 27

AMERICA LATINA: UTILIDADES REMITIDAS POR LAS FILIALES DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS
ESTADOS UNIDOS (1980-1985)

(Valores acumulados por trienio en millones de dólares y porcentaje del total de utilidades)

	Utilidades totales		Utilidades remitidas		Participación en %	
	1980-1982	1983-1985	1980-1982	1983-1985	1980-1982	1983-1985
Argentina	1 269	600	777	544	61.2	90.7
Bolivia	1 758	1 318	806	1 395	45.8	105.8
Brasil	1 405	750	952	632	67.8	84.3
Colombia	322	495	122	321	39.2	64.8
Costa Rica	96	119	-4	186	-4.2	156.3
Chile	665	193	392	69	58.9	35.8
Ecuador	708	-474	582	-339	82.2	71.5
El Salvador	1 646	1 766	978	1 690	59.4	95.7
Guatemala	100	220	50	105	50.0	47.7
América Latina total	8 698	5 160	5 621	5 517	64.6	106.9

Nota: Véase el cuadro 23.

Cuadro 28

AMERICA LATINA: COMPOSICION DEL FLUJO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DE LOS ESTADOS UNIDOS (1983-1985)

(Valores acumulados en millones de dólares y porcentaje del flujo total)

	Inversión extranjera directa Total	Utilidades reinvertidas	Capital accionario	Deuda intrafirma	Aporte externo total (3+4)	
					Dólares	Porcentaje
Argentina	10	56	106	-152	-46	...
Brasil	340	-77	475	-58	417	122.6
México	-17	118	209	-344	-135	794.1
Chile	-274	-67	2	-209	-207	75.5
Paraguay	-332	124	9	-465	-456	137.3
Venezuela	-1 108	-813	37	-332	-295	26.6
Guatemala	165	76	-80	169	89	53.9
Ecuador	16	115	5	-104	-99	...
América Latina total	-1 507	-357	488	-1 638	-1 150	76.3

Fuente: Véase el cuadro 23.

Cuadro 29

AMERICA LATINA: ESTIMACION DEL ENDEUDAMIENTO DE FILIALES
EXTRANJERAS (1977 Y 1982)

(Miles de millones de dólares)

	1977		1982	
Deuda externa	21.8		38.1	
A largo plazo	7.3		16.9	
Intrafirma	1.5		5.3	
A otros extranjeros	5.8		11.5	
A corto plazo	14.5		21.3	
Intrafirma	5.3		11.0	
A otros extranjeros	9.2		10.3	
Deuda local	30.9		47.8	
A largo plazo	1.9		4.3	
A corto plazo	29.0		43.5	
Deuda total	52.7		86.0	
		<u>%</u>		<u>%</u>
<u>Deuda a largo plazo, total</u>	9.2	100.0	21.2	100.0
Intrafirma	1.5	16.3	5.3	25.0
A otros extranjeros	5.8	63.0	11.5	54.7
Local	1.9	20.7	4.3	20.3

Cuadro 30

FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN AMERICA LATINA:
INVERSION EN BIENES DE CAPITAL, POR SECTOR a/ b/

(Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985 <u>c/</u>
Minería	206	251	106	63	376	440
Petróleo	743	1 031	1 245	701	592	816
Productos alimenticios	348	400	254	186	173	221
Productos químicos	509	539	396	298	373	468
Metal semielaborado	212	191	348	361	274	224
Maquinaria no eléctrica	411	422	369	227	319	368
Equipos y equipamientos electrónicos	136	182	128	93	100	101
Equipos de transporte	475	929	769	322	391	611
Otras industrias manufactureras	453	425	417	237	257	371
Manufacturas	2 744	3 088	2 683	1 724	1 886	2 364
Comercio	454	705	554	430	388	557
Finanzas, seguros e inmobiliarias	13	54	49	47	20	19
Otras industrias	128	249	181	110	158	87
Total	4 288	5 379	4 819	3 069	3 421	4 185

Fuente: Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, 1980: octubre de 1981; 1981: marzo de 1983; 1982: marzo de 1984; 1983: marzo de 1985; 1984 y 1985: septiembre de 1985. (Banco de Datos de la Unidad Conjunta CEPAL/CET, Tomo I, cuadro V-3).

a/ La propiedad combinada de todas las empresas transnacionales de los Estados Unidos supera el 50% del capital.

b/ Gastos cargados a las cuentas de capital y destinados a adquirir, añadir o mejorar propiedades, plantas y equipos; en el caso de filiales que exploran y explotan productos básicos, incluyen la totalidad de los gastos de exploración y explotación, sean capitalizados o no. Los gastos de capital son brutos, ya que excluyen ventas y otros métodos para enajenar activos fijos; además no son ajustados por cambios en los precios en los países receptores ni por cambios en el valor de las monedas locales.

c/ Proyecciones.

Cuadro 31

AMERICA LATINA: BALANCE DEL COMERCIO EXTERNO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN
ALGUNOS PAISES DE MAYOR MERCADO (1976-1980)

(En millones de dólares)

País	Año	Exportaciones	Importaciones	Total	Saldo manufacturas
Brasil <u>a/</u>	1979	3 256	2 561	695	...
	1980	4 857 <u>b/</u>	3 504 <u>c/</u>	1 353	866
Colombia	1980	269	1 265	-996	...
	1982	248	1 462	-1 214	...
Chile	1979	284	518	-234	...
	1980	443	692	-249	...
México	1977	939	1 581	-642	...
	1979	941	2 043	-1 102	-1 179
Perú	1978	628	410	218	...

Fuente: Banco II., 2.3, 2.6 y 2.7.

a/ Incluye 60% de las exportaciones y las importaciones totales del país.

b/ Valores efectivos.

c/ Valores autorizados.

Nota general: Los cuadros pertenecientes al capítulo IV.2 y siguientes se apoyan mayormente en los datos propios de los países de la región, reunidos en el Banco de datos sobre inversión extranjera directa en América Latina y El Caribe, Tomo II, Unidad Conjunta CEPAL/CET, 1987 (en adelante, Banco II, número del cuadro).

Cuadro 32

AMERICA LATINA: LA PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES EN LAS VENTAS
 TOTALES DE FILIALES MAYORITARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS (1977-1982)

	Ventas totales (dólares)		Exportaciones en % de ventas totales		Exportaciones a Estados Unidos en % exportaciones totales	
	1977	1982	1977	1982	1977	1982
América Latina total	38 727	65 290	13.5	12.9	36.8	38.1
Argentina	3 615	5 104	15.3	17.1	4.3	19.7
Brasil	16 630	26 045	7.1	8.9	25.3	22.3
México	5 860	11 269	12.8	10.3	43.3	66.8
Colombia	1 869	4 401	9.4	3.9	37.5	53.4
Chile	533	1 303	5.1	17.1
Ecuador	514	803	56.6	54.4
Perú	867	1 828	23.8	28.8	...	77.9
Venezuela	4 713	7 240	10.0	1.0	...	25.0
Panamá	1 340	3 044	...	54.6	...	15.2

Fuente: Banco I, IV-4 y 5.

Cuadro 33

AMERICA LATINA: VENTAS LOCALES Y EXPORTACIONES DE LAS FILIALES
MAYORITARIAS DE LOS ESTADOS UNIDOS EN PAISES DE
MAYOR MERCADO (1982)

(Millones de dólares y porcentaje del total regional a/)

	Ventas totales	
	Ventas locales	Exportaciones
América Latina total (dólares)	3 684	8 417
Argentina	7.4	10.4
Brasil	41.7	27.6
México	17.8	13.8
Subtotal	66.9	51.8
Colombia	7.4	2.0
Chile	1.9	2.6
Ecuador	0.6	5.2
Perú	2.3	6.2
Venezuela	12.6	0.9
Subtotal	24.8	16.9
Panamá	2.4	19.7
Total 9 países	94.1	88.4

Fuente: Banco, I, IV-5.

a/ América del Sur y Central.

Cuadro 34

AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LAS
EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE ALGUNOS PAISES AL INICIO DE LOS OCHENTA

(Porcentaje del total del país)

País	Año	Porcentaje
Argentina <u>a/</u>	1983	26.6
Brasil	1980	32.3
Colombia	1980	16.9
Costa Rica	1980	70.1
Chile	1979	21.7
México	1977	42.4
Uruguay	1978	12.6

Fuente: Banco II, 2.2

a/ Muestra que incluyó 37% de exportaciones totales.

Cuadro 35

ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
 EN LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS, POR SECTORES
 (Estimaciones en porcentaje del total)

	Argentina (1983 <u>a/</u>)	Brasil (1980)	México (1976)
Productos alimenticios	17	30 - 50	41
Productos químicos	50	...	91
Maquinaria eléctrica y equipos electrónicos	82	87	71
Maquinaria no eléctrica	41	78	78
Material de transporte	85	82	85
Papel y productos de papel	6	19	57
Productos metálicos	41	12	44
Total	28	32	42 <u>b/</u>

Fuente: Banco, II, 2.3

a/ Incluye 70% de exportaciones totales.

b/ 1977.

Cuadro 36

BRASIL, MEXICO Y URUGUAY: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN LAS IMPORTACIONES MANUFACTURERAS TOTALES A FINES DE LA DECADA DE LOS
SETENTA

(Porcentaje)

País	Año	%
Brasil	1980	31.0
México	1979	16.0
Uruguay	1978	20.4

Fuente: Banco II, 2.5.

Cuadro 37

AMERICA LATINA: IMPORTACION DE EQUIPOS PARA LA INVERSION INICIAL DE 49 FILIALES EXTRANJERAS Y SU MODIFICACION, POR SECTORES MANUFACTUREROS (1982)

(Número y porcentaje de filiales según la proporción importada de la inversión total)

	Inversión inicial			Principal modificación		
	Filiales Total	Porcentaje del total		Filiales Total	Porcentaje del total	
		Importación más del 50%	Importación menos del 50%		Importación más del 50%	Importación menos del 50%
<u>grupo de países</u>						
Argentina, Brasil y México	24	58.3	41.7	16	87.5	12.5
Bolivia, Perú, Venezuela y Chile	25	36.0	64.0	15	93.3	6.7
Total 7 países	49	46.9	53.1	31	90.3	9.7
<u>sectores industriales</u>						
Alimentos	5	20.0	80.0	5	20.0	80.0
Automotriz	4	100.0	-	4	50.0	50.0
Químico	9	66.7	33.3	11	81.8	18.2
Textil	15	66.7	33.3	12	75.0	25.0
Farmacéutico	10	80.0	20.0	11	90.9	9.1
Méticos	3	100.0	-	4	100.0	-
Total de sectores	46	69.6	30.4	47	74.5	25.5

Nota: Sourrouille y otros (1984).

Cuadro 38

ARGENTINA: EXPORTACIONES DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS (15) Y EUROPA (12) POR GRUPOS DE SECTORES MANUFACTUREROS EN COMPARACION CON LAS EMPRESAS NACIONALES Y EXPORTACIONES TOTALES (1973 - 1983)

	Exportaciones según el origen de los bienes											
	Agrícola a/			Refinación de petróleo			Industrial b/			Total ETs		
	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983
Millones de dólares												
Total de ETs	297.0	417.0	604.0	2.0	5.0	65.0	287.0	558.0	495.0	585.0	981.0	1 164.0
Estados Unidos	138.4	164.3	300.8	0.8	0.8	12.9	126.6	184.7	229.7	265.0	349.2	543.6
Alemania Federal	70.1	112.2	116.0	-	-	-	29.6	29.0	33.2	99.5	141.3	151.3
Reino Unido	48.1	78.8	85.2	-	-	-	8.9	17.9	25.2	56.7	96.1	110.6
Italia y Francia	2.1	1.7	1.2	-	-	-	89.5	279.6	170.8	92.4	281.5	168.8
Suiza	25.8	22.1	26.0	-	-	12.7	1.7	5.6	4.0	27.5	27.5	43.1
Suecia	3.5	10.4	15.1	-	-	-	1.7	14.0	12.4	4.7	24.5	27.9
Bélgica y Holanda	5.6	17.5	10.9	1.2	4.2	39.4	14.1	13.4	6.9	20.5	35.3	57.0
Europa subtotal	155.3	242.7	254.3	1.2	4.2	52.1	145.5	359.4	252.5	301.3	606.3	558.7
Resto y no identificados	3.3	10.0	48.9	-	-	-	14.9	14.0	12.9	18.7	25.5	61.7
En porcentaje por sectores												
Total de ETs	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Estados Unidos	46.6	39.4	49.8	38.4	16.1	19.8	44.1	33.1	46.4	45.3	35.6	46.7
Alemania Federal	23.6	26.9	19.2	-	-	-	10.3	5.2	6.7	17.0	14.4	13.0
Reino Unido	16.2	18.9	14.1	-	-	-	3.1	3.2	5.1	9.7	9.8	9.5
Italia y Francia	0.7	0.4	0.2	-	-	-	31.2	50.1	34.5	15.8	28.7	14.5
Suiza	8.7	5.3	4.3	-	-	19.5	0.6	1.0	0.8	4.7	2.8	3.7
Suecia	1.2	2.5	2.5	-	-	-	0.6	2.5	2.5	0.8	2.5	2.4
Bélgica y Holanda	1.9	4.2	1.8	61.6	83.9	60.7	4.9	2.4	1.4	3.5	3.6	4.9
Europa subtotal	52.3	58.2	42.1	61.6	83.9	80.2	50.7	64.4	51.0	51.5	61.8	48.0
Resto y no identificados	1.1	2.4	8.1	-	-	-	5.2	2.5	2.6	3.2	2.6	5.3
Exportaciones de empresas privadas y públicas nacionales												
(millones de dólares y en porcentaje por sectores)	1 336	2 238	2 253	1	24	238	259	594	522	1 597	2 855	3 013
Exportaciones totales del país	83.7	78.4	74.8	0.1	0.8	7.9	16.2	20.8	17.3	100.0	100.0	100.0
(millones de dólares y en porcentaje por sectores)	1 633	2 655	2 857	3	29	303	546	1 152	1 017	2 182	3 836	4 177
Participación en porcentaje del total del país	74.8	69.2	68.4	0.1	0.8	7.3	25.0	30.0	24.3	100.0	100.0	100.0
Empresas transnacionales												
	18.2	15.7	21.1	66.7	17.2	21.5	52.6	48.4	48.7	26.8	25.6	27.9

Fuente: J. Fontanales, (1985).

/ Alimentos, textiles y confecciones, cuero y productos.

Químicos, papel, plásticos, farmacéuticos, metalmecánicos y eléctricos, equipo de transporte y otros.

Cuadro 39

ARGENTINA: CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE LAS ETs POR TRAMOS DE VALOR DE EXPORTACION ANUAL (1973 - 1983)

	Cantidad de ETs exportadores			Valor exportado (millones de dólares)			Porcentaje sobre total ETs industriales			Valor promedio por ETs (millones de dólares)		
	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983
Más de US\$ 10 millones	14	24	27	346	665	889	56.9	64.6	75.4	24.7	27.7	32.9
Entre US\$ 5 y 10 millones	9	15	15	60	99	113	9.9	9.6	9.6	6.7	6.6	7.5
Entre US\$ 2 y 5 millones	27	50	32	90	163	105	14.8	15.8	8.9	3.3	3.3	3.3
Entre US\$ 1 y 2 millones	43	29	21	58	39	31	9.5	3.8	2.6	1.3	1.3	1.5
Entre US\$ 500 mil y 1 millón	34	38	23	23	26	16	3.8	2.5	1.4	0.7	0.7	0.7
Más de US\$ 500 mil	127	156	118	577	992	1 154	94.9	96.3	97.9	4.5	6.4	9.8
Menos de US\$ 500 mil	423	387	347	31	38	25	5.1	3.7	2.1	0.1	0.1	0.1
Total ETs industriales	550	543	465	608	1 030	1 179	100.0	100.0	100.0	1.1	1.9	2.5

Fuente: J. Fontanals (1985).

Cuadro 40

ARGENTINA: INDICADORES DE CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES DE ETs (1973 - 1983)

(Participación de las 20 exportadoras más importantes en las exportaciones del conjunto de las ETs, por grupos manufactureros)

Grupos manufactureros según origen	Primeras 10 ETs			De la 11° a la 20°			Resto de ET		
	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983
Agrícola <u>a/</u>	87.5	72.7	77.1	8.8	14.2	13.9	3.7	13.1	9.0
Industria <u>b/</u>	44.9	56.9	62.6	16.8	15.1	15.6	38.3	28.0	21.8
Industria total	51.2	47.5	52.4	15.3	15.9	17.0	33.5	36.6	30.6

Fuente: J. Fontanals (1985)

a/ Alimentos, textiles y confecciones, cuero y productos.

b/ Químicos y farmacéuticos, papel, plásticos, metalmeccánico y eléctricos, equipos de transporte y otros.

Cuadro 41

ARGENTINA: EXPORTACIONES POR DESTINO DE UNA MUESTRA DE 29 ETs QUE ACTUAN EN LAS RAMAS METALICAS BASICAS Y QUIMICAS (1973 - 1983)

(Millones de dólares y porcentaje según regiones de destino)

Región de destino	Ramas metálicas básicas <u>a/</u>			Ramas químicas y conexas <u>b/</u>		
	1973	1978	1983	1973	1978	1983
Estados Unidos y Canadá	20.6	25.0	51.7	7.4	8.9	9.6
CEE	1.3	12.2	4.5	6.6	5.1	4.0
Otros países industrializados	11.7	6.4	5.2	10.5	5.6	8.5
Subtotal países industrializados	33.6	43.6	61.4	24.5	19.7	22.2
América Latina	51.7	35.0	18.7	73.7	78.9	76.5
Otros países en desarrollo	14.7	21.4	19.8	1.8	1.5	1.4
Subtotal países en desarrollo	66.4	56.4	38.6	75.5	80.3	77.8
Total	27 371	120 773	103 287	31 659	60 877	55 292

Fuente: J. Fontanals (1985)

a/ 7 ETs de los Estados Unidos y 5 europeos.

b/ 14 ETs de los Estados Unidos y 3 europeos.

Cuadro 42

ARGENTINA: EXPORTACIONES METALMECANICAS Y DE EQUIPO DE TRANSPORTE POR DESTINO DE UN MUESTRA DE 15 ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS Y 12 ETs EUROPEAS (1973-1983)

(millones de dólares y porcentaje)

Región de destino	Composición porcentual según regiones de destino								
	Exportaciones totales de ETs			15 ETs de los Estados Unidos			12 ETs de Europa		
	1973	1978	1983	1973	1978	1983	1973	1978	1983
Estados Unidos y Canadá	4.8	5.6	8.1	6.4	17.1	11.6	3.8	0.9	4.1
CEE	2.1	14.1	31.6	3.4	1.8	38.5	1.3	19.2	23.8
Otros países industrializados	8.6	5.9	12.5	15.6	16.8	22.1	4.0	1.3	1.6
Subtotal países industrializados	15.5	25.6	52.2	25.4	35.7	72.1	9.1	21.4	29.5
América Latina	81.6	73.0	32.4	73.6	60.3	22.6	86.9	78.2	43.6
Otros países en desarrollo	2.8	1.4	15.4	1.1	3.9	5.3	4.0	0.4	26.9
Subtotal países en desarrollo	84.5	74.4	47.8	74.6	64.3	27.9	90.9	78.6	70.5
Total (miles de dólares)	140 941	294 414	211 484	55 957	86 698	112 890	84 984	207 716	98 594

Fuente: J. Fontanals (1985).

Cuadro 43

ARGENTINA: EXPORTACIONES MANUFACTURERAS DE FILIALES DE ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS
Y DE EUROPA POR SECTORES Y DESTINO (1973 Y 1983)
(Porcentaje)

	1973	1983
1. Exportaciones de Argentina (millones de dólares)	2 182	4 177
2. Exportaciones de ETs en % del país	27	28
3. Exportaciones de ETs por origen	100	100
estadounidenses	45	47
europeas	52	48
4. Grupos de bienes exportados por ETs		
a) Refinados de petróleo	100	100
ETs de Estados Unidos	38	20
ETs de Europa	62	80
b) Alimentos, textiles, cuero y bienes conexos	100	100
ETs de Estados Unidos	47	50
ETs de Europa	52	42
c) Otros sectores manufactureros	100	100
ETs de Estados Unidos	44	46
ETs de Europa	51	51
5. Destino de exportaciones metalmeccánicas y de equipo de transporte por 27 ETs (muestra)		
a) 15 ETs de Estados Unidos	100	100
i) hacia países industrializados	25	72
Estados Unidos y Canadá	6	12
Comunidad Europea	3	39
ii) hacia países en desarrollo	75	28
América Latina	74	23
b) 12 ETs de Europa	100	100
i) hacia países industrializados	9	30
Comunidad Europea	1	24
Estados Unidos y Canadá	4	4
ii) hacia países en desarrollo	91	71
América Latina	87	44

Fuente: J. Fontanals (1985).

Nota general: Las diferencias entre el total (100%) y las cuotas de ETs de EE.UU. y Europa corresponden al resto y las ETs no identificadas (5% del total de las

Cuadro 114

PROPENSION MEDIA A EXPORTAR E IMPORTAR DE 67 ETs EN 1974 y 1980 Y EL BALANCE COMERCIAL TOTAL DE ETs EN 1980, POR SECTORES ECONOMICOS
(Porcentaje de exportación e importación de ventas netas y saldo en millones de dólares)

Sector	Exportación		Importación		Diferencias			Saldo comercial total en 1980		
	1974	1980	1974	1980	1974	1980	1974 - 1980 %/	Dólares	Porcentaje	
Industria manufacturera	5.0	10.1	34.7	14.6	-29.8	-4.5	+25.3	865.9	100.0	64.0
Minería	0.2	2.2	31.6	19.3	-31.4	-17.1	+14.3	-9.1	-1.1	..
Electricidad	5.9	15.0	21.4	12.7	-15.5	2.3	+18.8	179.9	20.8	..
Transporte eléctrico	10.5	10.9	51.0	14.4	-40.5	-3.5	+37.0	-80.6	-9.3	..
Transporte	2.6	16.3	28.6	9.5	-26.1	6.9	+33.0	637.9	73.7	..
Química	1.5	5.7	27.4	7.4	-25.8	-1.7	+24.1	-42.2	-4.9	..
Química y farmacéutica	2.5	4.5	38.6	18.8	-36.1	-14.3	+21.8	-815.7	-94.2	..
Textiles	5.6	10.7	27.9	16.3	-22.3	-5.6	+16.7	25.7	3.0	..
Construcción								3.9		0.3
Industria								184.7		13.6
Transporte								-0.1		0.0
Industria								-0.1		0.0
Industria								302.9		22.4
Industria								-4.1		-0.3
Industria								487.4		36.0
total (excluido manufacturas).								1 353.3		100.0
Industria transnacionales total								(16)		
Porcentaje del saldo comercial de Brasil)										

149

fuente: Naciones Unidas, CEPAL (1983)

Cambio de la diferencia entre las propensiones a exportar e importar (positivo +, negativo -).

Cuadro 46

BRASIL: FRECUENCIA DE LAS EMPRESAS MIXTAS ENTRE 720 SUBSIDIARIAS EXTRANJERAS CLASIFICADAS SEGUN EL ORIGEN Y SECTORES ECONOMICOS (1977)

(En % del total de subsidiarias en el tramo respectivo)

Sector	Empresas mixtas total					Empresas mixtas con minoría de capital extranjero				
	Total	EE.UU.	Europa	Japón	América Latina	Total	EE.UU.	Europa	Japón	América Latina
0 subsidiarias total	46	37	49	53	67	15	11	15	24	24
<u>Mayor frecuencia de empresas mixtas a/</u>										
Sectores económicos										
Minería	63	50	80	100 <u>b/</u>	50 <u>b/</u>	19	-	20 <u>b/</u>	100 <u>b/</u>	-
Construcción	58	50	50	100 <u>b/</u>	100 <u>b/</u>
Industria manufacturera	53	42	55	65	80	18	14	18	28	32
Sectores manufactureros										
Minerales no metálicos	76	67	79	-	100 <u>b/</u>	19	-	29	-	-
Metalurgia	57	56	57	86	50 <u>b/</u>	24	33	19	43	-
Equipo eléctrico y de comunicaciones	56	45	66	57	-	10	7	7	14 <u>b/</u>	-
Equipo de transporte	58	56	61	33	-	24	28	22	-	-
Madera y muebles	67	-	67	-	-	33	-	33	-	-
Productos químicos	53	41	53	60	100	16	9	13	20 <u>b/</u>	60
Plásticos	70	57	78	100	50 <u>b/</u>	50	43	56	100	-
Textiles	64	-	77	46	100	33	-	29	36	67
Calzado y vestuario	83	100 <u>b/</u>	67	-	-	-	-	-	-	-
Alimentos	55	30	60	100	83	23	10 <u>b/</u>	20	50 <u>b/</u>	33

151

Fuente: Elaborado sobre la base de la lista de empresas en Unidad Conjunta CEPAL/CET (diciembre de 1983).

a/ Cuotas mayores que el promedio del total de empresas mixtas.

b/ Sólo una empresa.

Cuadro 47

BRASIL: 1 057 EMPRESAS MIXTAS SEGUN EL CARACTER SOCIAL DEL SOCIO LOCAL, ORIGEN DE LA IED Y SECTOR ECONOMICO (1982)

(Porcentaje del número de subsidiarias en el tramo respectivo)

	Total	Sector		
		Estatad	Privado	Combinado (3P)
A. 1 057 empresas mixtas	100	2	95	3
B. <u>Origen de la IED a/</u>	100	100	100	100
1. Estados Unidos y Canadá	18	4	19	27
2. Europa	57	30	58	40
3. Japón	11	30	10	20
4. Países en desarrollo	8	4	8	-
C. <u>Sectores económicos</u>	100	100	100	100
1. Agropecuario y alimentos	10	7	11	3
2. Minerales, metalurgia y petróleo	14	52	13	20
3. Maquinaria, equipo electrónico y de transporte	29	15	29	20
4. Químicos y farmacéuticos	15	19	13	57
5. Textiles y calzado	3	-	3	-
6. Comercio y servicios	29	7	32	-

Fuente: Elaborado sobre la base de J. Zoninsein y A. Teixeira (1984).

a/ El total incluye empresas mixtas con IED de otros países industrializados, (fuera de Estados Unidos, Canadá, Europa y Japón), así como la IED internacional y combinaciones de la IED de varios países de origen (6% de la muestra de 1 057 empresas mixtas).

Cuadro 48

MEXICO: 6 129 EMPRESAS MIXTAS POR SECTORES ECONOMICOS (FINES DE 1982)

(Número de empresas y porcentaje del total)

Sector	Empresas total	Propiedad de ETs		Empresas Total	Composición por sectores (porcentaje)	
		Mayoritaria y exclusiva <u>a/</u>	Minoritaria <u>b/</u>		Propiedad de Ets	Minoritaria exclusiva
Agropecuario	18	9	9	0.3	0.3	0.3
Porcentaje del total de empresas	100.0	50.0	50.0	-	-	-
Industrias extractivas	256	18	238	4.2	0.7	6.9
Porcentaje del total de empresas	100.0	7.0	93.0	-	-	-
Industrias manufactureras	3 178	1 455	1 723	51.9	54.3	49.9
Porcentaje del total de empresas	100.0	45.8	54.2	-	-	-
Comercio	1 299	670	629	21.2	25.0	18.2
Porcentaje del total de empresas	100.0	51.6	48.4	-	-	-
Servicios	1 378	526	852	22.5	19.6	24.7
Porcentaje del total de empresas	100.0	38.2	61.8	-	-	-
Empresas total	6 129	2 678	3 451	100.0	100.0	100.0
Porcentaje del total de empresas	100.0	43.7	56.3	-	-	-

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras de México.

a/ Participación de capital extranjero de 49.1 - 100%b/ Participación de capital extranjero de 24.9 - 49%

Cuadro 49

MEXICO: 283 EMPRESAS MIXTAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, "MEXICANIZADAS" EN 1973-1982

Sector manufacturero	Empresas total	Propiedad de ETs		Empresas total	Composición por sectores (porcentaje)	
		Mayoritaria y exclusiva a/	Minoritaria b/		Propiedad de ETs	
					Mayoritaria y exclusiva	Minoritaria
Alimentos, bebidas y tabaco	37	21	16	13.1	16.2	10.5
Porcentaje del total de empresas	100.0	56.8	43.2	-	-	-
Textiles, cuero, pieles y productos	23	13	10	8.1	10.0	6.5
Porcentaje del total de empresas	100.0	56.5	43.5	-	-	-
Madera y muebles	2	1	1	0.7	0.8	0.7
Porcentaje del total de empresas	100.0	50.0	50.0	-	-	-
Celulosa, papel y productos	18	10	8	6.4	7.7	5.2
Porcentaje del total de empresas	100.0	55.6	44.4	-	-	-
Industria química y conexas	50	17	33	17.7	13.1	21.6
Porcentaje del total de empresas	100.0	34.0	66.0	-	-	-
Derivados de petróleo, carbón y minerales no metálicos	17	6	11	6.0	4.6	7.2
Porcentaje del total de empresas	100.0	35.3	64.7	-	-	-
Metalurgia y productos	29	5	24	10.2	3.8	15.7
Porcentaje del total de empresas	100.0	17.2	82.8	-	-	-
Maquinaria y equipo	35	18	17	12.4	13.8	11.1
Porcentaje del total de empresas	100.0	51.4	48.6	-	-	-
Artículos eléctricos y electrónicos	37	22	15	13.1	16.9	9.8
Porcentaje del total de empresas	100.0	59.5	40.5	-	-	-
Equipo de transporte	10	4	6	3.5	3.1	3.9
Porcentaje del total de empresas	100.0	40.0	60.0	-	-	-
Otros sectores	25	13	12	8.8	10.0	7.8
Porcentaje del total de empresas	100.0	52.0	48.0	-	-	-
Industria manufacturera total	283	130	153	100.0	100.0	100.0
	100.0	46.0	54.0			

Fuente: Dirección General de Inversiones Extranjeras de México.

a/ Participación de capital extranjero de 49.1 - 100%.

b/ Participación de capital extranjero de 24.9 - 49%.

Cuadro 50

ESTADOS UNIDOS: 162 ETs MEDIANAS Y PEQUEÑAS EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA SEGUN
LAS MODALIDADES DE ASOCIACION EXTERNA (1979)

(Porcentaje del total de empresas en cada tramo de la muestra)

	Valor de ventas en millones de dólares			
	10-19	20-34	35-49	Total 10-49
1. <u>Número de empresas de la muestra</u>	30	55	77	162
2. <u>Tipo de participación externa</u>				
a) Subsidiarias de propiedad mayoritaria a/	50.0	65.5	66.2	63.0
i) En 1 país	36.7	41.8	41.5	40.8
ii) En 2 países	10.0	7.3	13.0	10.5
iii) En 3 países	-	9.1	7.8	6.8
iv) En 4 y más países	3.3	7.3	3.9	4.9
b) Subsidiarias minoritarias	3.3	9.0	9.1	8.0
c) Vinculaciones indirectas (tecnología, etc.)	46.7	25.5	29.7	29.0
3. <u>Participación promedia en % del capital social de las subsidiarias</u>	53.3	74.5	75.3	71.0

Fuente: E. White y S. Feldman, 1982.

a/ En varios casos se trata de subsidiarias minoritarias también.

Cuadro 51

ARGENTINA Y BRASIL: EMPRESAS EXTRANJERAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS CON
 INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y COOPERACION TECNOLOGICA
 EN LAS INDUSTRIAS METALMECANICAS Y QUIMICAS (1983)

(Número de casos y porcentaje)

Tramo de empleo (personas)	Empresas total	
	Número	Porcentaje por tramo
Hasta 250	270	11.8
251 - 500	149	6.5
501 - 1 000	142	6.2
Medianas y pequeñas	561	24.5
Empresas grandes	1 166	50.8
No identificadas	567	24.7
Total	2 294	100.0

Fuente: CEDREI, Buenos Aires.

Cuadro 52

ALEMANIA FEDERAL Y FRANCIA: PARTICIPACION DE EMPRESAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS
EN EL TOTAL DE LAS ETs EN BRASIL, MEXICO, PERU Y VENEZUELA

(Firmas con empleo total hasta 500 y 1 000 personas, en la empresa matriz,
como porcentaje del total de ETs)

País anfitrión	Alemania Federal			Francia		
	Hasta 500	501-1 000	Más que 1 000	Hasta 500	501-1 000	Más que 1 000
Brasil	27.9	13.6	58.5	29.4	13.2	57.4
México	18.2	18.2	63.6	8.3	19.4	72.3
Perú	0.0	33.3	66.7	0.0	50.0	50.0
Venezuela	10.5	5.3	84.2	25.0	18.8	56.2

Fuente: E. White y S. Feldman, 1980.

Cuadro 53

BRASIL, ECUADOR Y MEXICO: COMPORTAMIENTO DE LAS ETs EUROPEAS MEDIANAS Y PEQUEÑAS ASOCIADAS A EMPRESAS LOCALES

Indicador	Brasil		Ecuador		México		3 países total	
	Casos	%	Casos	%	Casos	%	Casos	%
Muestra total	13	100.0	5	100.0	9	100.0	27	100.0
<u>1. Tipo de vinculación con firma local</u>								
Empresas mixtas	13	100.0	2	40.0	4	44.4	19	70.4
Acuerdos sobre tecnología	-	-	3	60.0	5	55.6	8	29.6
<u>2. Período de entrada al país anfitrión</u>								
Antes de 1960	2	15.4	-	-	1	11.1	3	11.1
1961-1971	3	23.1	1	20.0	2	22.2	6	22.2
1972-1980	8	61.5	4	80.0	6	66.7	18	66.7
<u>3. Grupos de sectores</u>								
Dinámicos a/	10	76.9	4	80.0	7	77.8	21	77.8
Tradicionales b/	3	23.1	1	20.0	2	22.2	6	22.2
<u>4. Nivel tecnológico c/</u>								
Alto	-	-	-	-	-	-	11	40.7
Medio	-	-	-	-	-	-	13	48.1
Bajo	-	-	-	-	-	-	3	11.1
<u>5. Principales factores de asociación local</u>								
Capacidad administrativa del socio local	9	69.2	3	60.0	9	100.0	21	77.8
Requerimiento del socio local	9	69.2	3	60.0	3	33.3	15	55.6
Contribución financiera local	6	46.2	1	20.0	4	44.4	11	40.7
Legislación e incentivos	2	15.4	3	60.0	5	55.6	10	37.0
Igual origen del socio local	7	53.8	-	-	1	11.1	8	29.6
Relación anterior con socio local	5	38.5	1	20.0	-	-	6	22.2
<u>6. Exportaciones en % de ventas</u>								
Ningunas	-	-	-	-	-	-	10	37.0
1 - 10%	-	-	-	-	-	-	8	29.6
11-20%	-	-	-	-	-	-	4	14.8
Más que 20%	-	-	-	-	-	-	5	18.5

158

Fuente: E. White y S. Feldman, 1982.

a/ Química, caucho, plásticos, metalmecánicos y equipo.
c/ Según la intensidad y complejidad tecnológica.

b/ Textiles, papel, construcción y otros.

Cuadro 54

FLUJO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA DESDE AMERICA LATINA,
POR PAIS DE ORIGEN

(Millones de dólares)

País	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Argentina	-59.28	-108.41	-105.92	-2.21	2.09	-
Barbados	-	-	1.16	-	1.05	-
Brasil	198.91	362.21	206.03	370.64	179.04	41.17
Colombia	25.03	103.31	36.08	28.68	102.61	19.60
Costa Rica	1.32	3.83	3.49	2.21	5.23	3.92
Chile	11.86	42.09	20.95	16.55	38.74	10.78
Venezuela	-	-	-	4.41	-	-
Otros	-	-	-	13.24	-5.23	-
Total	177.84	403.03	161.80	433.52	323.52	75.48

Fuente: Banco I, III-5.

Cuadro 55

UTILIDADES REMITIDAS POR CONCEPTO DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
DE AMERICA LATINA, POR PAIS
(Millones de dólares)

País	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Argentina	14.49	20.41	17.46	4.41	6.28	0.98
Barbados	-	-	-	1.10	-	-
Brasil	105.38	232.12	216.50	279.08	4.19	2.94
Colombia	15.81	15.30	9.31	5.52	1.05	5.88
Chile	-	3.83	4.66	5.52	13.61	3.92
El Salvador	-	-	4.66	2.21	1.05	-
Guatemala	-	-	-	3.31	2.09	-
Haití	2.63	2.55	3.49	3.31	4.19	3.92
Jamaica	1.32	1.28	34.92	60.67	39.79	-
Total	139.63	275.49	291.00	365.13	72.24	17.64

Fuente: Banco I, III-9.

Cuadro 56

AMERICA LATINA: PERSONAL EXTRANJERO EN 89 FILIALES SEGUN PAISES ANFITRIONES Y
ORIGEN DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES (1982)

(Número de filiales y porcentaje)

Países anfitriones y de origen	Número de casos Total	Porcentaje según número de extranjeros		
		Ninguna	1 - 5	6 y más
Países anfitriones				
Argentina, Brasil, México	28	10.7	57.1	32.1
Chile, Colombia, Perú y Venezuela	17	-	64.7	35.3
Países de origen				
Estados Unidos	24	12.5	66.7	20.8
Países europeos <u>a/</u>	20	-	50.0	50.0
Total	89	6.7	59.6	33.7

Fuente: Gourrouille y otros (1984).

a/ Alemania Federal, Italia, Países Bajos, Reino Unido y Suiza.

Cuadro 57

FILIALES DE PROPIEDAD MAYORITARIA DE EMPRESAS TRANSNACIONALES DE LOS ESTADOS UNIDOS
EN AMERICA LATINA: EMPLEO POR SECTORES. (1966-1982)

(Miles de personas)

Sector	1966	1977	1982
Minería	81	22	...
Petróleo	58	32	30
Productos alimenticios	83	120	114
Productos químicos	93	128	131
Equipos de transporte	43	113	96
Otros	195	349	369
Total manufacturas	413	710	710
Comercio	58	68	50
Finanzas	13	5 <u>a/</u>	5 <u>a/</u>
Otros sectores	132	128	154
Total	756	965	949

Fuente: Banco I, V-13.

a/ Excluye los bancos.

Cuadro 58

ARGENTINA: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL VALOR
DE LA PRODUCCION Y EMPLEO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA (1981)

(En porcentaje del total del país)

Sectores	Producción	Empleo
<u>Sectores manufactureros</u>		
Alimentos, bebidas y tabaco	28.4	12.9
Textiles, confecciones y cuero	18.7	12.1
Madera y muebles	6.9	2.5
Papel imprenta y editoriales	11.2	8.5
Productos químicos, caucho y plástico	41.8	30.2
Minerales no metálicos	22.5	20.7
Metálicas básicas	27.5	20.1
Productos metálicos, maquinarias y equipo	41.2	26.3
Otras industrias manufactureras	9.7	10.8
Total	31.9	18.9
<u>Ramas seleccionadas</u>		
Productos de cacao	32.0	36.1
Bebidas no alcohólicas	52.6	47.4
Cerveza y malta	71.5	69.0
Tabaco	99.3	85.2
Fertilizante y plaguicidas	79.9	52.9
Resinas y fibras sintéticas	73.3	69.2
Pinturas y barnices	68.4	43.2
Cosmética	62.3	35.0
Productos de caucho	46.6	39.0
Vidrio y productos	43.4	39.1
Motores y turbinas	49.3	36.0
Máquinas para oficina	76.5	42.3
Comunicaciones, radio y TV	10.3	45.3
Equipo de transporte	67.8	47.6
Aparatos de fotografía y óptica	34.0	36.1

Fuente: Banco II., 3.9 y 3.10.

Cuadro 59

BOLIVIA: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN EL EMPLEO
TOTAL, POR SECTORES ECONOMICOS (AL INICIO DEL DECENIO DE 1980)

(Estimaciones en porcentaje del total)

Sector	%
1. Agropecuario	-
2. Minería	0.7
3. Industria Manufacturera	
Alimentos	33.2
Textiles, Prendas de Vestir y cueros	22.6
Productos de la madera	11.1
Papel	10.8
Química y derivados	14.8
Plásticos	15.8
Materiales de construcción	11.7
Metalmecánica	16.9
Otras industrias	26.7
4. Construcciones	-
Total	0.5 <u>a/</u>

Fuente: Banco II., 3.15.

a/ Empleo total 953 000 personas.

Cuadro 60

ECUADOR: PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES EN LA
OCUPACION TOTAL
(En porcentaje)

Año	Porcentaje
1970	12.1
1975	7.6
1979	16.0
1981	16.6

Fuente: Banco II., 3.29 .

Cuadro 61

ERICA LATINA: TAMAÑO PROMEDIO DE 50 FILIALES EXTRANJERAS SEGUN EL SECTOR INDUSTRIAL Y PAIS ANFITRION (1981)

(Personal ocupado promedio por filial)

	Alimentos	Automotriz	Eléctrico	Químico	Farmacéutico	Cosméticos	Total	%
Argentina	2 267	6 655	1 550	692	496	991	2 043	72.0
Brasil	2 461	18 271	5 597	2 271	-	-	7 232	254.9
Chile	2 668	5 091	1 435	269	226	828	1 836	64.7
Colombia	1 066	1 636	723	372	78	529	652	23.0
Costa Rica	316	416	308	107	416	-	313	11.0
Cuba	-	-	360	423	-	123	332	11.7
Venezuela	-	2 771	500	518	-	-	1 076	37.9
Total (promedio)	1 986	9 004	2 607	935	368	687	2 837	100.0
(Total = 100.0)	70.0	317.4	91.9	33.0	13.0	24.2	100.0	

166

Fuente: Sourrouille y otros (1984).

Cuadro 62

ARGENTINA: PARTICIPACION DE LAS ETs EN LAS VENTAS DE LAS PRINCIPALES FIRMAS INDUSTRIALES,
SEGUN TRAMOS DEL RANKING, (1976-1983)

(En % de las ventas por tramo y % de variación)

	Total			Excluido YPF		
	1976	1983	Incremento (%)	1976	1983	Incremento (%)
Primeras 25	36.6	49.0	33.8	56.6	66.1	16.8
Primeras 50	42.0	49.6	18.1	57.9	62.6	8.1
Primeras 100	43.5	49.3	13.3	55.9	59.6	6.6
Primeras 200	45.4	49.0	7.9	55.7	57.3	2.9
Primeras 300	44.8	49.0	9.4	54.1	56.6	4.6

Fuente: D. Aspiazu y B. Kosacoff, 1985,

Cuadro 63

ARGENTINA: EVOLUCION DE LA PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES
EN LA PRODUCCION DE LOS DISTINTOS TIPOS DE BIENES INDUSTRIALES (1973-1983)

(Porcentajes de valores constantes, 1973)

	1973	1981	1983
Bienes de consumo no durable	22,6	24,4	22,9
Bienes intermedios	31,4	25,8	27,3
Bienes de consumo durable	59,2	65,9	67,2
Capital	31,9	30,7	34,9
Total	30,8	28,6	29,4

Tasa de crecimiento anual acumulativa	Producción total	Empresas Transnacionales
1973/83	-1,1	-1,6
1973/81	-2,3	-3,2
1981/83	3,8	5,3

Fuente: Banco II, 3.7 y 3.8.

Cuadro 64

AMERICA LATINA: POSICION DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y DEL SECTOR
PUBLICO EN LAS VENTAS DE 50 MAYORES EMPRESAS EN LA INDUSTRIA
MANUFACTURERA DE ALGUNOS PAISES (1983)

(Porcentaje del total nacional)

País	Empresas públicas	Empresas privadas	Empresas transnacionales
Argentina	9.3	39.4	51.4
Brasil	21.8	16.5	61.7
México	23.1	48.9	28.0
Colombia	-	71.3	28.7
Chile	14.4	54.2	31.4
Venezuela	23.1	49.1	27.7

Fuente: Banco II., 3.5.

Cuadro 65

AMERICA LATINA: COMPOSICION SECTORIAL DE LAS VENTAS DE 50 MAYORES EMPRESAS, POR SECTOR PRIVADO Y
Y TRANSNACIONAL, EN ALGUNOS PAISES (1983)

(Porcentaje del total en el país)

	<u>Minería y petróleo</u>		<u>Manufacturas total</u>		<u>Bienes intermedios</u>		<u>Automotriz</u>		<u>Bienes de capital</u>	
	S. privado	ETs	S. privado	Ets	S. privado	ETs	S. privado	Ets	S. privado	ETs
Argentina	11.6	17.3	84.3	70.3	28.3	18.7	...	20.6	6.4	6.3
Brasil	7.6	37.4	24.7	59.9	3.8	11.6	...	27.2	4.5	3.0
México a/	(100.0)	...	6.2	...	57.1	...	9.9
Colombia	...	65.8	34.4	34.1	5.9	10.3	0.9	13.3	2.7	2.5
Chile	28.7	33.0	44.7	54.3	12.0	10.9	1.6	10.9	...	7.5
Venezuela	79.9	94.2	9.3	16.7	...	55.0	11.7	10.6

fuente: Banco II., 3.3

Composición del valor correspondiente a empresas transnacionales en la industria manufacturera.

Cuadro 66

AMERICA LATINA: DIVERSIFICACION INDUSTRIAL DE 2 ETs DE LOS ESTADOS UNIDOS Y 3 DE EUROPA EN COMPARACION
CON EL PERFIL MUNDIAL

(Número de los rubros principales de actividad)

Empresas transnacionales	Perfil mundial	Argentina	Brasil	México	Colombia	Chile	Perú	Venezuela	7 países promedio
Ford	9	3	4	-	-	-	-	2	3.0
Dow Chemical	6	2	6	-	2	-	-	1	2.8
Siemens	6	3	4	1	3	-	-	-	2.8
Hoechst	13	3	3	-	2	-	3	2	2.6
Bayer	9	3	3	-	-	2	1	-	2.3
5 empresas transnacionales (promedio)	8.6	2.8	4.0	1.0	2.3	2.0	2.0	1.7	2.7

Fuente: Sourrouille y otros, 1984.

ANEXO 2

BIBLIOGRAFIA SELECCIONADA

- Basualdo, E.M., Tendencias y transformaciones del capital extranjero en la industria argentina: 1973-1983, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, 1985.
- Basualdo, E.M., "Tendencias de la transnacionalización en América Latina durante el decenio de los setenta", Comercio Exterior, Vol. 32, N°7, México, Julio 1982.
- Bitar, S., La inversión extranjera de Estados Unidos en América Latina: tendencias recientes, JUNAC, 1984.
- Bitar, S., "El desconcertante reimpulso de la hegemonía internacional de Estados Unidos", en ¿Hacia una nueva hegemonía norteamericana?, RIAL, Anuario de Relaciones Internacionales, Santiago, 1985.
- Clairmonte F. y Cavagh J., "TNS and Global Markets: Changing Power Relations", UNCTAD, Geneve, Trade and Development, N° 4, Winter 1982.
- Cohen, Robert (1984): The Debt Crisis and Bank Lending to Subsidiaries of Transnational Corporations in Latin America, CET, D/75/1, Buenos Aires, mimeo, enero.
- Correa, C.; Zalduendo S.C. de; CHEROL, R., Regulación de la inversión extranjera en América Latina y el Caribe, BID-INTAL, Buenos Aires, noviembre de 1984.
- Chudnovsky, G., La industria de equipos de telecomunicaciones en la Argentina, CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.
- Pontanals, Jorge, La participación de las empresas transnacionales en la exportación de manufacturas en la Argentina, CET, Buenos Aires, 1985.
- Hosono, Akio, Transformaciones económicas del centro y sus implicaciones para América Latina - el caso de Japón, Reunión de Expertos sobre Crisis y Desarrollo de América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago, 29/4 - 3/5 de 1985.
- Křiakal, J., Las empresas transnacionales en el desarrollo contemporáneo de América Latina, en Relaciones Internacionales de la América Latina, selección de L. Tomassini, El Trimestre Económico, México, 1981.
- Lahera, E., "Las empresas transnacionales y el comercio internacional", Revista de la CEPAL, N° 25, 1985.
- Lichtensstejns y Trajtenberg R., Inversiones extranjeras y política económica en América Latina a partir de la crisis de 1982, Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, 1986, mimeo.
- Lall, S., The New Multinationals: The Spread of Third World Enterprises, IRM, París, 1983.
- Marinho, L.C., "Las empresas transnacionales y la actual modalidad de crecimiento económico de América Latina", Revista de la CEPAL, N° 14, agosto 1981.

Mortimore, M., "El papel subsidiario de la IED en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", Revista de la CEPAL, N° 25, 1985.

Negandhi, A.R. y Baliga, B.R., A Comparative Study of U.S., European and Japanese Multinationals, International Institute of Management, Berlin, 1976, mimeo.

Nueno, P., Reasons for Foreign Investment in Manufacturing Facilities: U.S. versus non-U.S. Multinational Companies, Harvard Business School, Project on International Manufacturing Policy directed by Prof. R.B. Stobaugh, 1974, mimeo.

Núñez del Prado, A., "Las empresas transnacionales en un nuevo proceso de planificación", Revista de la CEPAL, N° 14, agosto 1981.

Oman, Ch., New Forms of International Investment in Developing Countries, OECD, París, 1984.

Reed, H. Curtis, Appraising Corporate Investment Policy: A Financial Center Theory of Foreign Direct Investment, The Multinational Corporations in the 1980s, edited by Ch. P. Kinleberger y D.B. Andretsch, MIT Press, 1985.

Sourrouille, J.V., F. Gatto, B. Kosacoff, Inversiones extranjeras en América Latina, BID/INTAL, Buenos Aires, 1984.

Sourrouille, J.V., B. Kosacoff, J. Lucangeli, Transnacionalización y política económica en la Argentina, CET, Buenos Aires, 1985.

SELA, La política económica de Estados Unidos y su impacto en América Latina, SP/CL/XD/DT N° 10/Corr. 1, 17 de septiembre de 1984.

Stopford, John M. y Dunning, John H., Multinationals: Company Performance and Global Trends, MacMillan, Londres, 1983.

Tavares, M. de Conceicao, "La recuperación de la hegemonía norteamericana" en ¿Hacia una nueva era de hegemonía norteamericana?, RIAL, Anuario de Relaciones Internacionales, Santiago, 1985.

Trajtenberg, R., Concentración global y transnacionalización, CET/IPAL, Buenos Aires, 1985.

Wells, L., Multinationals from the Third World, MIT, 1984.

White E. y S. Feldman, The Role of Small and Medium-sized Enterprises in the International Transfer of Technology: Issues for Research, UNCTAD, (TD/B/C.6/64), Ginebra, 1980

White E., La cuestión de las inversiones extranjeras y la crisis económica en América Latina, Centro de Estudios de Desarrollo y Relaciones Económicas Internacionales (CEDREI), Buenos Aires, 1985, mimeo.

White E. y S. Feldman, Organizational forms of Transfer of Technology to Developing Countries by Small and Medium-sized Enterprises: a Case Study

Zoninsein Y. y Teixeira, A., "Joint Ventures en la industrialización brasileña: notas para el estudio de las formas de capital", Economía de América Latina, CIDE y CET, 2º semestre de 1984.

ESTUDIOS DE LA UNIDAD CONJUNTA CEPAL/CET SOBRE
EMPRESAS TRANSNACIONALES (1983-1986)

1. Publicaciones

Las empresas transnacionales en la producción, industrialización y comercialización de la soja en América Latina, preparado por Eugenio Lahera, E/CEPAL/R.340, agosto de 1983, 30 pp.

Los bancos transnacionales, el estado y el endeudamiento externo en Bolivia, preparado por Michael Mortimore y Robert Devlin, Estudios e Informes de CEPAL 26, E/CEPAL/G.1251, octubre 1983, 282 pp. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.83.II.G.22.

Empresas transnacionales en la industria de alimentos. El caso argentino: cereales y carne; preparado por Arturo O'Connell, Estudios e Informes N° 29, E/CEPAL/G.1255, noviembre de 1983, 93 pp. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.83.II.G.25.

Dos estudios sobre empresas transnacionales en Brasil, preparado por Conceicao Tavares y Reinaldo Gonçalves, Estudios e Informes de la CEPAL N° 31, E/CEPAL/G.1259, diciembre de 1983, 141 pp. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: S.83.II.G.28.

Transnational Banks and the External Finance of Latin America: The Experience of Perú, preparado por Robert Devlin, E/CEPAL/G.1124/Rev.1, marzo de 1985, 342 pp. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: E.82.II.G.12. */

Productos básicos: segmentación y sincronización transnacionales, preparado por Fernando Sánchez Albavera, E/CEPAL/R.359, mayo de 1984, 61 pp.

El capital extranjero en la economía peruana, preparado por Fernando Sánchez Albavera, Estudios e Informes de la CEPAL N° 36, E/CEPAL/G.1300, marzo de 1984, 178 pp. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: S.84.II.G.9.

Las empresas transnacionales y América Latina: situación actual y perspectivas frente a la crisis, preparado por Eugenio Lahera, LC/R.369, agosto de 1984, 48 pp.

Las empresas transnacionales y el comercio exterior de América Latina, preparado por Eugenio Lahera, LC/L.322, noviembre de 1984, 49 pp.

El papel del sector público y las empresas transnacionales en el desarrollo minero de América Latina, preparado por Jan Křákal, LC/R.376, octubre de 1984, 170 pp. */

*/ Este estudio también fue publicado en inglés.

Informe sobre la encuesta de las principales empresas con participación extranjera del sector manufacturero colombiano, preparado por Michael Mortimore, LC/L.323, diciembre de 1984, 50 pp.

La presencia de las empresas transnacionales en la economía ecuatoriana, preparado por José Moncada, Estudios e Informes de la CEPAL N° 41, LC/G.1331, diciembre de 1984, 77 pp. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: S.84.II.G.16.

La inversión extranjera directa procedente de los países de América Latina, preparado por Jan Křiakal, mayo de 1985, 96 pp.

Transnational Banks, the State and External Indebtedness in Bolivia, preparado por Michael Mortimore y Robert Devlin, LC/R.421, abril de 1985, 369 pp.

El papel subsidiario de la inversión extranjera directa en la industrialización: el sector manufacturero colombiano", Revista de la CEPAL N° 25, preparado por Michael Mortimore, abril de 1985, 17 pp. */

"Las empresas transnacionales y el comercio internacional de América Latina", Revista de la CEPAL N° 25, preparado por Eugenio Lahera, LC/G.1338, abril de 1985, 20 pp. */

La informática y otro desarrollo para la región, preparado por Rodrigo García, LC/R.471, octubre de 1985, 47 pp. */

Estudio comparativo de la Decisión 24 en los países del Grupo Andino: Situación actual y perspectivas, preparado por Fernando Sánchez Albavera y Eugenio Lahera, LC/R.422, octubre de 1985, 53 pp.

Las empresas transnacionales en la Argentina, Estudios e Informes de la CEPAL N° 56, LC/G.1377, 1986, 228 pp. Publicación de las Naciones Unidas. N° de venta: S.86.II.G.8.

Banco de datos sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, Tomo I, preparado por E. Lahera, LC/L.386, septiembre de 1986.

Las empresas transnacionales y el desarrollo colombiano, Estudios e Informes de la CEPAL N° 60, LC/G.1432, 1986.

2. Documentos de trabajo y borradores

Bolivia: Inflación y democracia, preparado por Arturo Núñez del Prado, marzo de 1986.

El comportamiento diferenciado de empresas transnacionales en América Latina según su origen y otros condicionantes, preparado por Jan Křiakal, marzo de 1986.

*/ Este estudio también fue publicado en inglés.

Las empresas transnacionales en la actividad bananera de la UPEB, preparado por Jan Kñakal para la UPEB, julio de 1986.

Las empresas transnacionales en la producción y comercialización de alimentos en América Latina, preparado por Horst Grebe y Jan Kñakal, octubre de 1986.

Los bancos transnacionales y el endeudamiento externo en la Argentina, preparado por Eric Calcagno, octubre de 1986.

El papel del sector público y las empresas transnacionales en el desarrollo minero de América Latina, preparado por Jan Kñakal, Revista de la CEPAL N° 30, diciembre de 1986.

Banco de datos sobre inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, tomos II y III, preparado por E. Lahera (por publicarse al inicio de 1987).

Las empresas transnacionales en la economía paraguaya, Estudios e Informes N° 61, - LC/G 1434 (por publicarse en 1987).

ANEXO 3

LOS REGIMENES LEGALES CONTEMPORANEOS DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
EN ARGENTINA, CHILE Y LOS PAISES DEL PACTO ANDINO

A. ARGENTINA

En Argentina está en vigencia todavía, en 1986, el régimen liberal para la inversión extranjera directa y las empresas transnacionales que fue establecido hace diez años.^{1/} Si el gobierno restaurado de Juan D. Perón acentuó, entre 1973 y 1976, los rasgos esenciales del esquema proteccionista clásico, el nuevo gobierno militar de corte monetarista que administró el país a partir de marzo de 1976 se propuso -y, en parte lo logró- desmontar las piezas sobre las que se articulaba ese esquema y transformar, tanto la estructura económica del país como en dicho marco, el papel de los distintos agentes y sectores económicos. Con ello se inició una experiencia que alteró bruscamente el modelo económico consolidado desde la postguerra. La política económica iniciada en abril de 1976 se caracterizó básicamente por la confianza en los mecanismos de mercado para la asignación de recursos, lo cual implicó un programa de liberalización de los mercados, y por la búsqueda de una mayor vinculación con el exterior. En este último plano, se instrumentaron las distintas reformas arancelarias, para lograr una mayor apertura comercial, y las reformas financieras que liberalizaron los movimientos internacionales de capitales. Asimismo, se combinó el uso del arancel de importación, el tipo de cambio y la tasa de interés real como instrumentos básicos en la lucha contra la inflación. Este objetivo antinflacionario fue permanentemente privilegiado frente al proceso de desarrollo de mediano plazo y a la mejora en la distribución del ingreso. Los ejes de la política económica eran el establecimiento de un sistema de precios "sincerado" (por lo cual debían eliminarse las regulaciones, impuestos, subsidios y estímulos) y la consideración de las ventajas comparativas tomadas en un sentido estático. (CEPAL, Las empresas transnacionales en Argentina, 1986).

Sobre la base del modelo neoliberal, el 13 de agosto de 1976 fue sancionada la ley 21.382 por la que se estableció el nuevo régimen legal de inversiones extranjeras. El mismo mantuvo su vigencia plena e integral hasta fines de 1980,

en que la promulgación de la ley 22.208 introdujo una serie de modificaciones que suponen, de hecho, una profundización de los rasgos aperturistas del régimen.

1. Soberanía nacional y propiedad extranjera

a) Trato nacional a las empresas transnacionales

El artículo primero de la ley establece que: "Los inversores extranjeros que invierten capitales en el país (...) tendrán los mismos derechos y obligaciones que la Constitución y las leyes acuerdan a los inversores nacionales". Esta igualdad de derechos implica la supresión de toda la posibilidad de trato diferencial, tal como que muchas leyes o disposiciones les dispensaron, históricamente, a las empresas de capital nacional (esencialmente en el área de la promoción industrial, minera o regional, así como en lo relativo al acceso al crédito interno, etc.).

Además el artículo vigésimoprimer de la ley establece, que "los actos jurídicos celebrados entre una empresa local de capital extranjero y la empresa que directa o indirectamente la controle u otra filial de esta última serán considerados, a todos los efectos, como celebrados entre partes independientes cuando sus prestaciones y condiciones se ajusten a las prácticas normales del mercado entre partes independientes..." 2/

Al considerar a la filial como "parte independiente" de su matriz supone el abandono del principio de la realidad económica que, además de haber servido de elemento de sustentación en muchos fallos judiciales, o de marco general a la resolución de diversos litigios entre empresas extranjeras y organismos estatales, otorga - potencialmente - una mayor capacidad y poder de regulación y/o control a las empresas transnacionales que operan a través de sus filiales en el país.

b) Empresas mixtas

La ley define como inversión extranjera a "todo aporte de capital perteneciente a inversiones extranjeras aplicado a actividades de índole económica realizadas en el país", así como a la "adquisición de participaciones en el capital de una empresa local existente...". Por otro lado, distingue sólo dos

tipos o categorías de empresas: "las locales de capital extranjero" y "las locales de capital nacional", considerándose como foráneas a aquéllas en las que "personas físicas o jurídicas domiciliadas fuera del territorio nacional sean propietarias directa o indirectamente de más del 49% del capital". Con la adopción de tal criterio, se elimina la categoría de "empresas mixtas", que la ley anterior asignaba a aquellas firmas en las que la participación del capital extranjero se ubica entre el 20% y el 49%. Las mismas, de acuerdo a la ley 21382, son consideradas como empresas de capital nacional, ya que, a juicio del legislador, "al desconocérseles carácter nacional, se desalentó la asociación de capitales argentinos y extranjeros".

c) Limitaciones de la inversión extranjera directa

Los sectores en los que la inversión extranjero directa, sin estar prohibida, requiere la aprobación previa del Poder Ejecutivo, son los siguientes: defensa y seguridad nacional; prestación de servicios públicos, postales, de electricidad, gas y telecomunicaciones; radioemisoras, estaciones de televisión, diarios, revistas y editoriales; energía; educación y entidades financieras y de seguros. En comparación con la ley anterior han sido eliminados de esta restricción los sectores de transportes y los bancos.

Otras inversiones sujetas a la autorización del Poder Ejecutivo para su radicación son todas aquéllas que impliquen la "desnacionalización" de una empresa existente, siempre que el patrimonio neto de la misma supere los diez millones de dólares estadounidenses. Anteriormente tal requisito se extendía a toda conversión de una firma nacional en empresa extranjera.

Finalmente, quedan sujetas a la aprobación previa del Poder Ejecutivo, las inversiones que:

"- Superen los veinte millones de dólares (monto que originalmente era de 25 millones de dólares).

- Soliciten beneficios especiales o promocionales que, a la vez, condicionen la inversión propuesta.

- Su titular sea un Estado extranjero o una persona jurídica extranjera de derecho público".

Esta enumeración excluye, respecto de la ley anterior, los aportes de capital que se materializan en bienes de capital usados ya que no deben cumplir con el requisito de autorización previa.

Entre las inversiones de registro automático -las que no requieren ningún tipo de aprobación previa-, se contemplan la reinversión total o parcial de utilidades, las inversiones adicionales a las ya aprobadas, siempre que no superen anualmente el 30% del capital extranjero registrado en la empresa receptora (originalmente era del 10%).

2. Ventajas financieras y fiscales

a) Crédito local

La ley sancionada en 1976 establecía un tratamiento diferente según se tratara de créditos de corto o de mediano plazo. En el primer caso, las firmas de capital extranjero tuvieron libre acceso al crédito interno mientras que en el segundo se requería la autorización expresa, "excepcional y cuando el interés nacional así lo aconseje" del Poder Ejecutivo. Cuatro años después, con la sanción de la ley 22.208, fue abandonado dicho criterio, y a partir de allí no existe ninguna restricción para que las empresas extranjeras accedan al crédito local. El artículo 18 del texto ordenado en 1980 establece que "las empresas locales de capital extranjero podrán hacer uso del crédito externo con los mismos derechos y en las mismas condiciones que las empresas locales de capital nacional".

b) Regímenes promocionales

La extensión del principio de la igualdad de derechos entre empresas extranjeras y nacionales también se expresa en lo relativo a la posibilidad de acogerse a distintos regímenes promocionales, de carácter sectorial o regional, y con ello, de acceder a los incentivos - fiscales, arancelarios, financieros, etc. - ofrecidos por los mismos. Tal es el caso, por ejemplo, de regímenes como el de promoción industrial o minera donde pasan a ser incluidas, entre sus posibles beneficiarios, las empresas de capital extranjero. Con anterioridad, sólo podían acogerse a tales regímenes las empresas de capital nacional, quedando excluidas, explícitamente, las extranjeras.

c) Remisión de utilidades

La legislación contempla distintas circunstancias respecto de la remisión de utilidades y a la repatriación del capital. Ellas son:

i) En períodos de "libertad de cambios", la transferencia de divisas al exterior puede ser efectuada tanto por los inversionistas registrados como por aquéllos no registrados.

ii) Cuando existiere control de cambios y el Poder Ejecutivo determine que se está ante "una situación de dificultad en los pagos externos", los inversionistas que deseen remitir divisas al exterior por concepto de beneficios tienen derecho a recibir el equivalente a la suma a transferir en títulos de la deuda pública externa, en moneda extranjera y a la tasa de interés vigente en el mercado internacional.

En el marco de las alternativas señaladas, los inversionistas extranjeros pueden remitir libremente las utilidades líquidas y realizadas provenientes de sus inversiones, quedando sujetas a un impuesto especial los beneficios que superen el 12% anual del capital registrado (con tasas de 15-25%). De todas maneras, la misma legislación establece algunas características especiales de este impuesto que, en su articulación, coayudan a relativizar su efecto real.

d) Repatriación del capital

La ley fija un lapso mínimo de tres años para las inversiones nuevas. Para las ya existentes se establece que deberá determinarse el monto del "capital repatriable". En cualquiera de los casos, la repatriación podrá ser "total o parcial", en cuotas o en una sola oportunidad.

Por otro lado, se establece que "los inversores extranjeros tendrán derecho a transferir al exterior el importe de la realización de sus inversiones", incluyendo el excedente que pudiera resultar con respecto al capital repatriable. En este último caso, dicho excedente queda sujeto al impuesto establecido para los "beneficios adicionales".

Las disposiciones actuales contrastan con el tratamiento de la repatriación de capitales en leyes anteriores. Así, por ejemplo, la ley 14222/53 exigía un lapso de diez años y en cuotas que oscilaron entre el 10% y el 20% anual; la ley 14780/58 fijaba un máximo de repatriación por firma y por año equivalente a cinco millones de dólares; la ley 20.557/73 establecía que las repatriaciones podrían realizarse al cabo de cinco años, en cuotas que no excedieran el 20% del capital a repatriar, debiendo garantizarse, a la vez, la continuidad del funcionamiento de la empresa local.

3. Desarrollo tecnológico

Entre las modalidades que puede adoptar la inversión extranjera directa en Argentina se incluyen "bienes de capital, sus repuestos y accesorios" sin discriminar entre el aporte de bienes de capital nuevos y usados. Más allá de las dificultades que supone su valuación en el ámbito local, la posibilidad de capitalizar bienes ya amortizados - al margen o no de su obsolescencia técnica o productiva - constituye un importante incentivo para los potenciales inversionistas en el país.

Otra modalidad permitida de la inversión extranjera directa representan los "bienes inmateriales y otras formas de aporte tecnológico". Aquí, en primer lugar, surgen los problemas de valuación del "capital" efectivamente aportado. Muy difícilmente la autoridad cuenta con elementos de juicio suficientes como para evaluar un bien material que, como tal, puede no tener referentes válidos sobre su real valor de mercado. En segundo lugar, la capitalización de patentes o tecnologías de la empresa inversionista, o en el plano formal de su matriz, supone la elevación del monto de capital invertido, y por ende, la posibilidad de girar mayores beneficios anuales sin que queden sujetos al gravamen que establece el régimen. En dicho marco, queda a juicio de la empresa inversionista de optar por la capitalización del aporte realizado con el bien imaterial o por el pago de regalías, asistencia técnica, licencias, etc.

B. CHILE

El régimen legal para la inversión extranjera directa en Chile se asemeja mucho al argentino analizado en la parte anterior destacándose aún más las diversas garantías para las empresas transnacionales y su "inamovilidad" (ante un eventual cambio de la orientación ideológica del gobierno). A continuación se indican sus principales características de acuerdo con una publicación oficial sobre el tema.^{3/} El Estado en Chile actúa directamente, sólo en aquellas áreas de rentabilidad e interés social manifiestos, en que no se registren niveles adecuados de actividad privada, y en sectores prioritarios a nivel nacional.

Los fundamentos de la política económica corresponden a los de una economía social de mercado, en que se favorece el esquema de economía privada, tanto en lo que se refiere a la propiedad de los recursos como a su gestión e iniciativas y en la cual el mecanismo básico de asignación de los recursos a fines productivos es el mercado, cumpliendo el Estado un rol subsidiario en aquellas funciones que no le son inherentes.

El régimen principal para la inversión extranjera directa es el correspondiente al Decreto Ley N° 600 del año 1977, Estatuto de la Inversión Extranjera cuyos rasgos principales se caracterizan a continuación.

1. Soberanía nacional y propiedad extranjera

a) Libre acceso y "trato nacional" de las empresas transnacionales

Los principios básicos del Decreto Ley N° 600, congruentes con el espíritu de la política económica de Chile pueden sintetizarse así:

- Libre acceso del inversionista extranjero a los mercados y sectores económicos nacionales, con sujeción a las normas legales vigentes.^{4/} En la elección de su actividad, forma de organización, posible asociación con otros inversionistas, volumen de operación y el posterior desarrollo de su proyecto, el inversionista extranjero puede adoptar sus propias decisiones, basándose en sus juicios y consideraciones de rentabilidad y eficiencia.

- No discriminación entre inversionistas nacionales y extranjeros. El tratamiento que se otorga al inversionista extranjero es comparable con el que goza el inversionista nacional, al basarse el Estatuto en normas objetivas, aplicables a toda inversión extranjera y al seguirse un procedimiento de análisis y decisión no discrecional. La legislación, normas y procedimientos regulatorios chilenos rigen de la misma manera y con idéntica fuerza tanto para los inversionistas nacionales como para los extranjeros.

- Impersonalidad y automaticidad de los trámites requeridos para las inversiones extranjeras. Las reglas y el marco contractual están fijados de antemano así como los derechos y obligaciones del inversionista, eliminándose en la práctica las negociaciones particulares entre la autoridad y los inversionistas extranjeros.

b) Inamovilidad y garantías de los contratos con empresas transnacionales

Los contratos entre los inversionistas extranjeros y el Estado (representado por el Comité de Inversiones Extranjeras) revisten el carácter de leyes, esto es, contratos celebrados por el Estado de Chile, en uso de una facultad legal, en virtud de los cuales se adoptan ciertos compromisos para con el respectivo inversionista, los que gozan de inamovilidad frente a eventuales posteriores cambios legislativos. Estos contratos leyes son reconocidos por la legislación y jurisprudencia chilenas, de manera que sólo pueden ser modificados por mutuo acuerdo de las partes.

Además, en los contratos se contempla la garantía de no discriminación, estableciéndose que la inversión extranjera y las empresas en que ésta participe se sujetarán al régimen jurídico aplicable a la inversión nacional, no pudiéndose discriminar respecto de ella, ni directa ni indirectamente, con la sola excepción de que pueden establecerse, fundadamente, normas aplicables a la inversión extranjera que limiten su acceso al crédito interno. Esta limitación no ha sido nunca puesta en práctica.

Una norma legal o reglamentaria es considerada discriminatoria con respecto a una actividad, si ella "llega a ser aplicable a la generalidad de dicha actividad con exclusión de la inversión extranjera..." La no discriminación favorece a cualquier inversión extranjera, la que puede, por ejemplo, beneficiarse de las disposiciones legales que establezcan regímenes excepcionales de carácter zonal, regional o por actividad económica, si es que cumplen con los requisitos que tales regímenes estipulen para que la inversión nacional pueda acogerse.

En caso de que los titulares de inversión extranjera o las empresas en que éstos participen estimen que se les somete a normas discriminatorias, pueden solicitar al Comité de Inversiones Extranjeras que se elimine la discriminación, siempre que no haya transcurrido un plazo superior a un año desde la dictación de tales normas. En caso de no pronunciamiento oportuno del Comité, dentro de un plazo de no más de sesenta días desde la presentación, de una resolución denegatoria, o de que no sea posible eliminar la discriminación administrativamente, los solicitantes pueden recurrir a la justicia ordinaria para que ésta determine si hay o no discriminación y dictamine en consecuencia.

2. Ventajas y garantías financieras para las empresas transnacionales

Las ventajas y garantías y que se otorgan al inversionista extranjero son las siguientes:

a) La primera es el derecho a transferir al exterior sus capitales y las utilidades líquidas que éstos originen, sin limitación de monto ni plazo. Sin embargo, los capitales no pueden remesarse antes de transcurridos tres años contados desde su ingreso. Las utilidades pueden transferirse en cualquier momento.

En todo caso, las divisas necesarias para cumplir con la remesa del capital sólo pueden ser adquiridas con el producto de la enajenación de las acciones o derechos representativos de la inversión extranjera, o de la enajenación o liquidación de las empresas adquiridas o constituidas con ella.

Los recursos netos obtenidos de la enajenación o liquidación de los aportes están exentos de toda contribución, impuestos o gravámenes hasta por el monto de la inversión autorizada por el Comité de Inversiones y debidamente materializada por el inversionista. Todo excedente sobre dicho monto está sujeto a las reglas generales de la legislación tributaria.

b) La segunda es el derecho, si el inversionista lo solicita, a que en su contrato de inversión se establezca que se mantendrá invariable, por un plazo de diez años, contado desde la puesta en marcha de la empresa, una tasa de 49,5% como carga impositiva total a la renta que obtenga del aporte. El inversionista que haya optado por esta invariabilidad puede, por una sola vez, renunciar a ella y acogerse al régimen impositivo común, quedando en consecuencia sujeto en forma permanente a la legislación tributaria de allí en adelante.

c) La tercera garantía es el derecho del inversionista a que en su contrato de inversión se establezca que se le mantendrá invariable -por el período en que demore realizar la inversión pactada- el régimen tributario del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el régimen arancelario vigentes a la fecha de contrato, aplicables a la importación de maquinarias y equipos que no se produzcan en el país y que se encuentren incorporados en una lista especial. El régimen tributario aplicable a ese tipo de bienes los exceptúa del pago de IVA en su importación si están incluidos en la lista vigente y existe un contrato de inversión extranjera. La tasa de impuesto al valor agregado es hoy una de 20% uniforme.

d) Finalmente, el régimen arancelario permite, por su parte, el pago diferido de los derechos de aduana, impuestos, tasa de despacho y demás gravámenes que se perciban por intermedio de las Aduanas. Esto implica en los hechos una virtual excepción de derechos para aquellos proyectos orientados significativamente a la exportación. Cabe destacar que la tasa arancelaria uniforme es en Chile del 35%.

3. Garantías internacionales: Convenio bilateral con los Estados Unidos

En 1983, fue suscrito el Acuerdo sobre Incentivos a Inversiones entre el Gobierno de Chile y el Gobierno de los Estados Unidos de América, entrando éste en vigor el día 14 de febrero de 1984.

La entrada en vigor de este Acuerdo bilateral permite a la Overseas Private Investment Corporation, OPIC, agencia federal de ese país, reiniciar sus operaciones en Chile.

Las funciones de OPIC son asegurar la inversión privada de nacionales de los Estados Unidos en el exterior, contra riesgos de carácter político y otorgar financiamiento complementario en forma directa o indirecta al desarrollo de proyectos de ese origen en terceros países.

En lo que a seguros se refiere, OPIC extiende seguros a inversionistas estadounidenses en el exterior contra los denominados riesgos políticos. Estos son:

- a) Inconvertibilidad: Consiste en la incapacidad del inversionista de convertir en divisas la moneda local, a objeto de retornar la inversión original o las utilidades e ingresos que de ella se deriven debido a restricciones impuestas por las autoridades del país en que la inversión fue ejecutada.
- b) Expropiación: consiste en la pérdida de la inversión, originada por nacionalización, expropiación o confiscación por el gobierno del país receptor de la inversión, sin la adecuada compensación.
- c) Conflicto armado: consiste en la pérdida de la inversión realizada, derivada de la ocurrencia de conflictos armados.

La cobertura de OPIC se aplica no sólo a la inversión original, sino también a los ingresos que de ella se deriven, hasta por un máximo del 270% del valor de la inversión inicial asegurada, incluyendo el valor de esta última en el porcentaje citado. El plazo máximo de cobertura se extiende hasta por 20 años, dependiendo de la naturaleza de la actividad en que se realiza la inversión.

En lo que se refiere a financiamiento, OPIC otorga financiamiento a inversionistas de los Estados Unidos en el exterior a través de los siguientes mecanismos:

- a) Créditos directos: concede préstamos por montos que oscilan entre US\$0,1 millones de US\$4,0 millones para el desarrollo de proyectos patrocinados por cooperativas o firmas pequeñas de los Estados Unidos.
- b) Garantía de créditos: en el caso de grandes empresas no elegibles para créditos directos, OPIC otorga su garantía a créditos aportados por terceros que dichas empresas contraten hasta por un máximo de US\$ 50 millones.

En la determinación de las condiciones de los créditos y las garantías, se considera el eventual flujo financiero del proyecto que se financia. Normalmente se consideran comisiones de compromiso, tarifas de gestión y de asesoría, además del interés, el cual puede variar según la forma del préstamo y la situación de los mercados de capital. El costo de las garantías puede variar entre 1.5% y 3% anual dependiendo del resultado de la evaluación del riesgo político y comercial que realice la Corporación.

En lo que se refiere a otros servicios, OPIC proporciona además de los descritos los siguientes:

- a) Financiamiento de estudios de factibilidad, investigaciones y estudios que permitan identificar y evaluar oportunidades de inversión.
- b) Extensión de seguros a favor de contratistas y participantes estadounidenses en licitaciones, contra el riesgo de que se hagan efectivas arbitrariamente fianzas o garantías de cumplimiento extendidas por dichos licitantes.
- c) Seguros contra riesgos políticos que puedan dar origen a pérdidas a exportadores estadounidenses.

C. CAMBIOS EN EL REGIMEN COMUN DEL PACTO ANDINO 5/

El proceso de integración andina, que constituye el marco de referencia de la Decisión 24 sobre el Régimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros, se encuentra en una etapa crítica, lo que contribuye a dificultar el proceso de revisión de ésta. El Pacto Andino enfrenta problemas en cuatro áreas:

- a) liberalización del comercio subregional, la que se encuentra en retroceso;

- b) los Programas de Desarrollo Industrial, los que casi no han funcionado;
- c) la tarifa externa común, que no ha sido adoptada
- d) el proceso de armonización de políticas, que no ha avanzado; y
- e) existe un gran número de incumplimientos de acuerdos anteriores por parte de los países.

La crisis económica y financiera ha debilitado los esfuerzos de integración de dos maneras diferentes. Por una parte, los programas de ajuste han restringido las importaciones y han hecho experimentar súbitas e imprevisibles modificaciones en las tasas de cambio las que, a su vez, han alterado los precios relativos internacionales. Por otra parte, las soluciones de corto plazo a cuellos de botella o desajustes sectoriales a menudo han atentado en contra del fortalecimiento de los esfuerzos de integración y de los lazos de cooperación entre los países del Pacto Andino. Igual cosa ha sucedido con las diversas restricciones no arancelarias que han sido impuestas por los países.

Las exportaciones entre los países del Pacto Andino han caído fuertemente de US\$ 1 179 millones en 1982 a US\$ 760 millones en 1983; si se excluyen las exportaciones de petróleo el descenso es aún mayor, de US\$ 860 a US\$ 460 millones.

Desde otro punto de vista, existen también importantes razones internas para las actuales dificultades del proceso de integración. El Pacto Andino sufre una crisis de identidad, en la medida en que los principios que le dieron vida - industrialización sustitutiva y el papel rector del estado en la economía - han perdido la significación que tuvieron a fines de la década de los sesenta. El nuevo consenso político que se ha ido generando es menos industrialista y menos estadista que el anterior. La armonización de políticas, por último, ha disminuido en vez de aumentar.

Todos estos problemas afectan la política conjunta respecto de la inversión extranjera directa. La motivación principal de ésta, que fuera el impedir que los beneficios de la integración fueran aprovechados exclusivamente por las empresas transnacionales, se ha debilitado en la medida en que dicho proceso ha experimentado retrocesos.

La Decisión 24 ha experimentado varios cambios mediante nuevas decisiones de la Comisión del Acuerdo de Cartagena. Las modificaciones más importantes se hicieron mediante la Decisión 103, la Decisión 109 y la Decisión 110 y fueron las siguientes:

- Creación de categorías especiales de capital: capital subregional que se considerará como nacional cuando se cumplan determinados requisitos y capital neutro, correspondiente a agencias públicas internacionales de financiamiento o a entidades gubernamentales de cooperación para el desarrollo económico. Estas categorías de capital serán excluidos de la base de cálculo para determinar el carácter nacional o extranjero de la firma.

- Convenios de transformación: la fecha de inicio de la transformación de firmas extranjeras se postergó del 30 de junio de 1971 al 1º de enero de 1974. Se autorizó también la incorporación de nueva inversión extranjera directa a empresas nacionales o mixtas si se mantiene al menos el carácter de empresa mixta.

- Remisión de utilidades: se aumentó el límite de las transferencias de 14% a 20% respecto de la inversión extranjera directa registrada. Las ganancias no distribuidas pueden ser invertidas como inversión extranjera directa.

- Reinversión de capital: la tasa de reinversión permitida aumentó de 5% a 7%.

- Acceso al crédito interno: se autorizó el acceso de las empresas extranjeras al crédito de largo y mediano plazo en el mercado financiero local. Se suprimió el enunciado respecto de la reglamentación por cada país de los créditos de corto plazo.

En la primera mitad de este decenio se realizaron en los distintos países de esta agrupación otros cambios que se caracterizan a continuación.

1. Soberanía nacional y propiedad extranjera

a) Selectividad y restricciones de la inversión extranjera directa

i) Selectividad: el Régimen Común señala que la autorización de inversiones extranjeras debe corresponder a las prioridades establecidas por las políticas de desarrollo de los países receptores. Dentro de este marco general, que corresponde definir a los países miembros, se plantean sin embargo, algunas restricciones. Así por ejemplo, las inversiones no pueden destinarse a actividades que se encuentran "adecuadamente atendidas" por empresas existentes o a la adquisición de acciones, participaciones o derechos de propiedad de inversionistas nacionales o subregionales, excepto en caso de quiebra inminente o que esté destinada a la ampliación del capital sin que ello altere, al menos, el carácter de empresa mixta. Asimismo,

se establece que las inversiones extranjeras no pueden dirigirse a productos reservados para Bolivia y Ecuador.

Los organismos nacionales competentes deben realizar una evaluación de los proyectos de inversión presentados por los inversionistas extranjeros, concepción y motivaciones del proyecto y su significación dentro de la línea productiva correspondiente; aporte tecnológico; tamaño y localización del proyecto; líneas de producción y productos; características del mercado y proyecciones de la demanda incluyendo la externa; naturaleza de las inversiones y su financiamiento; costos y presupuestos; período de recuperación de las inversiones, etc.

Sin embargo, en la práctica actual esta evaluación se hace de manera muy general con especial preocupación en agilizar los procedimientos de autorización de inversiones. De tal manera las autorizaciones, en la medida que cumplan con los requisitos formales de documentación, información y procedimiento, se otorgan de manera prácticamente automática.

ii) Productos básicos e industrias estratégicas: la negociación con los inversionistas extranjeros se limita, en la actualidad, a las inversiones en la explotación de productos básicos que son objeto de contratos específicos (concesión, de riesgo, de servicios, de participación en la producción, convenios de asociación con el estado).

Si bien no todos los países miembros han promulgado sendos dispositivos acogiendo a las excepciones que contempla el Artículo 44 del Régimen Común, en la práctica dichos dispositivos no se aplican, casi en su integridad, en la explotación de productos básicos, seguros, banca comercial, instituciones financieras, transporte, turismo, y medios de comunicación social. Estas actividades se rigen por las legislaciones nacionales entre las que no existe homogeneidad respecto al tratamiento al capital extranjero. Las mayores diferencias se observan en el tratamiento de las actividades mineras y petroleras en las que existe prácticamente una competencia de incentivos, que reduce la capacidad de negociación de los países miembros.

Algunos países han introducido restricciones a las inversiones en las denominadas industrias básicas o de primera transformación. Es el caso, por ejemplo, de la Ley de Inversiones de Bolivia que declara que el estado deberá

desarrollar la metalurgia, la siderurgia y la petroquímica a través de sus empresas. Se acepta, sin embargo, que si conviniese al interés nacional podrá aceptarse la participación de los capitales privados, nacionales o extranjeros, siempre y cuando éstos se aporten a empresas con una participación mayoritaria de capitales del estado o que convinieran su progresiva transferencia hasta que éstos constituyan la mayor parte del capital de las empresas. Limitaciones similares se plantearon en la legislación peruana que tuvo vigencia durante la década de los setenta. Sin embargo, en la actualidad no existen mayores limitaciones para invertir en este tipo de industrias, situación que tiene un trato similar en el resto de los países de la subregión. Sólo Venezuela ha adoptado los criterios establecidos en el Régimen Común, reservando para exclusiva explotación del estado las industrias de mineral de hierro, gas natural y explotación y transformación de hidrocarburos en general.

iii) Servicios: el régimen común prohíbe también nuevas inversiones extranjeras en instituciones financieras, seguros y banca comercial. Todos los países miembros han utilizado la excepción que establece dicho Régimen en su Artículo 44 autorizando nuevas inversiones extranjeras. Sin embargo, es importante precisar que muchas legislaciones nacionales han establecido límites a la participación del capital extranjero en este tipo de actividades. Así en el Perú el capital extranjero no puede participar con más del 20% del capital social en las empresas de seguros y con no más del 33% en el capital de los bancos comerciales.

La mayoría de los países miembros limita la participación de la inversión extranjera directa en las actividades vinculadas al transporte interno. Sólo Colombia y Ecuador aplican la excepción contenida en el Artículo 44 del Régimen Común admitiendo nuevas inversiones.

El Régimen Común establece también, que los países miembros no pueden admitir nueva inversión extranjera directa en empresas de publicidad, radio-emisoras comerciales, estaciones de televisión, periódicos y revistas, obligando a las empresas extranjeras a transformarse en empresas nacionales. Esta norma se ha cumplido a cabalidad en todos los países miembros, con excepción del Ecuador que no obligó a las empresas extranjeras existentes a transformarse en nacionales.

En igual sentido, el Régimen Común establece que los países miembros no pueden admitir nueva inversión extranjera directa en empresas de comercialización interna, exigiendo que las empresas extranjeras se transformaran en empresas nacionales. Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú no han aplicado este dispositivo, exceptuando dicha actividad del tratamiento que establece el Régimen Común. Venezuela reafirmó en un correspondiente dispositivo nacional el referido criterio pero autorizó a las empresas extranjeras instaladas en el país a comercializar directamente sus productos o por intermedio de empresas de comercialización de su propiedad.

Finalmente, es importante señalar que algunos países miembros han reservado ciertas actividades, exclusivamente, para los inversionistas nacionales o para empresas mixtas. Es el caso de la actividad pesquera que sólo puede ser desarrollada por este tipo de empresas en Ecuador. Este mismo temperamento fue seguido por el Perú que prohibió la inversión extranjera directa en la fabricación de harina y aceite de pescado.

Ecuador reservó exclusivamente para empresas nacionales las actividades de construcción y manejo inmobiliario, mientras que Venezuela lo hizo para las actividades de arrendamiento financiero y de servicios profesionales en consultoría, asesoramiento, diseño y análisis de proyectos. Sin embargo, excepcionalmente permite la constitución de empresas mixtas en este tipo de servicios profesionales, a la vez que, por otro lado, reservó para empresas nacionales o mixtas la deshidratación de leche.

b) Convenios de transformación en empresas mixtas

El Régimen Común establece que el aprovechamiento de las ventajas del programa de liberación del comercio, previsto en el Acuerdo de Cartagena, está reservado únicamente para las empresas nacionales o mixtas y para las empresas extranjeras que suscriben convenios de transformación. Dentro de esta norma general, el Régimen estableció que la obligatoriedad de transferir acciones a inversionistas nacionales, hasta obtener la categoría de empresa mixta o nacional, estaba circunscrita a las empresas extranjeras que desearan comercializar sus productos dentro del mercado andino y para todas las empresas que se constituyeran a partir de la vigencia del Régimen Común al margen de que estuvieran o no interesadas en aprovechar las ventajas del programa de liberación.

La aplicación de estas normas ha sido muy irregular en la subregión presentándose diversas formas de interpretación en los países miembros, a tal extremo que en la actualidad los convenios de transformación no se aplican plenamente.

Bolivia y Perú promulgaron dispositivos contrarios a lo establecido en el Régimen Común, interpretando que únicamente las empresas extranjeras que desearan gozar el programa de liberación estaban obligadas a transformarse en empresas nacionales o mixtas. Ecuador ha puesto en vigencia, en 1985, reglas nuevas que consideran que las empresas extranjeras que realizan actividades manufactureras, pesqueras, mineras, forestales y agropecuarias no están obligadas a suscribir convenios de transformación, o pueden dejarlos sin efecto, si cumplen con requisitos como los siguientes:

- a) Utilizar más del 35% de materias primas nacionales;
- b) Exportar más del 15% de su producción a terceros países. En este sentido, los convenios de transformación de las empresas que cumplían con estos requisitos quedaron automáticamente rescindidos mientras que los de las que se comprometieron a cumplirlos en un lapso de tres años quedaban también sin efecto. Asimismo, el Gobierno de Ecuador otorga facilidades para la instalación de sucursales de empresas extranjeras, que no están obligadas a transformarse, siempre y cuando alcancen un monto de capital definido por el estado (actualmente 25 millones de sucres). Colombia también ha promulgado dispositivos que permiten la suspensión de los convenios de transformación en favor de la sustitución de importaciones y aumento de las exportaciones y promoción de sectores estratégicos.

c) Conflictos y aplicación de criterios de extraterritorialidad

El Régimen Común establece que en ningún instrumento relacionado con la inversión extranjera directa se podrán admitir cláusulas que lleven los posibles conflictos o controversias a la jurisdicción de los estados de origen del capital. Sin embargo, fuera del caso de Chile, comentado anteriormente, también Ecuador y Colombia han suscrito acuerdos con la Overseas Private Investment Corporation (OPIC). Finalmente, en Bolivia, el Artículo 41 de la Ley de Inversiones deja abierta la posibilidad de que se sustraiga de la jurisdicción nacional la resolución de los conflictos con empresas extranjeras cuando señala que las inversiones que necesiten garantías y seguros de inversión estarán sujetas a eventuales acuerdos con gobiernos extranjeros.

2. Aspectos financieros

a) Crédito local

El Régimen común establece que las empresas extranjeras no pueden acceder al crédito de largo plazo y que las concertaciones de corto y mediano plazo deben ser normadas por las respectivas legislaciones nacionales, considerando como mediano plazo un lapso que no exceda de tres años.

La aplicación de este dispositivo es muy irregular en la actualidad. En Bolivia no existen limitaciones para acceder al crédito de largo plazo ya que éste se otorga sin considerar la nacionalidad de las empresas. Una situación similar viene presentándose en Ecuador por cuanto las autoridades bancarias han flexibilizado la aplicación de esta norma. En el Perú CONITE no ha promulgado una resolución expresa sobre las condiciones en que las empresas extranjeras pueden acceder al crédito local. Sólo Colombia y Venezuela han promulgado dispositivos específicos, correspondiendo a las Superintendencias de Sociedades y Bancaria y al Banco Central de Venezuela, respectivamente, regular las condiciones de acceso al crédito local.

b) Crédito externo

De acuerdo a lo previsto en el Régimen Común los créditos externos contratados por empresas extranjeras requieren de autorización y registro en el organismo competente designado para tales efectos o únicamente de registro cuando los países miembros autoricen límite globales de endeudamiento externo privado para ciertos períodos. La amortización e intereses, son objeto de control de parte de los organismos nacionales competentes. Este control adquiere especial relevancia respecto de los créditos que se concerten entre matriz y filial, cuya tasa de interés, de acuerdo a lo previsto en el Artículo 16 de la Decisión 24 no pueden exceder en más de tres puntos la tasa que esté vigente para los valores de primera clase en el mercado financiero en que se acordó la operación. Por otro lado, los créditos concertados con fuentes ajenas a la empresa extranjera son objeto de una tasa de interés que debe ser aprobada por el organismo competente.

En Bolivia, recién en 1983, con la constitución del régimen de control de divisas, se sentaron las bases para la regulación y control del crédito externo. En Colombia y Perú el control se ejerce vía el régimen de cambios que obliga al

acreedor a obtener las divisas para atender las obligaciones financieras en el Banco Central. En el Ecuador, la autorización, registro y control de los créditos externos corresponde al Banco Central, estipulándose expresamente que la tasa de interés no puede exceder en sólo dos puntos sobre las tasas LIBOR y/o prime rate. Finalmente, en Venezuela es la Superintendencia de Inversiones Extranjeras la que ejerce el control de los plazos y condiciones de contratación de los créditos externos aplicando los criterios establecidos en la Decisión 24. Se ha precisado, sin embargo, que los créditos externos que corresponden a obligaciones contraídas con proveedores de materias primas o bienes de capital no se consideran dentro de esta norma y que los créditos que se contraten entre matriz y/o filial y subsidiaria no pueden exceder de dos años.

c) Reinversión de utilidades

La reinversión de utilidades recibe el tratamiento que corresponde a una "nueva inversión", de acuerdo a lo prescrito en el Régimen Común siendo por tanto objeto de autorización y registro de parte de los organismos nacionales competentes. Todos los países miembros han adoptado el concepto que para tales efectos establece la Decisión 24 en que las reinversiones de utilidades no requieren de autorización particular cuando su monto no exceda anualmente del 7% del capital de la empresa. Asimismo, las empresas extranjeras pueden aplicar las utilidades no distribuidas a la adquisición de valores de fomento cuando la suma de estas colocaciones más las utilidades reinvertidas no excedan, en conjunto, del 5% del capital de la empresa, no siendo necesario, en este caso una autorización particular, aunque subsiste la obligación del registro.

La aplicación de estas normas ha experimentado algunas irregularidades dentro de la subregión si bien existe uniformidad en la definición de los conceptos. En Bolivia, según información proporcionada por la Junta del Acuerdo de Cartagena, las exigencias de autorización y registro de las reinversiones de los inversionistas extranjeros no han tenido prácticamente aplicación, mientras que existen disposiciones vigentes en Ecuador y Venezuela que exoneran de esta obligación a las empresas extranjeras que están en proceso de transformación en empresas mixtas.

d) Remisión de utilidades

El Régimen Común señala que los inversionistas extranjeros tienen derecho a remesar por concepto de utilidades un monto equivalente al 20% de la inversión extranjera directa debidamente autorizada y registrada en los organismos nacionales

competentes. En casos excepcionales, los países pueden autorizar remesas superiores a este monto. Esto ha ocurrido en varios países de la subregión que flexibilizaron esta regla común y, en algunos casos, lo han hecho a favor de sus preferencias sectoriales y regionales.

De este modo, Colombia aplica desde 1983 preferencias a algunos sectores considerados como estratégicos (por ejemplo, productos de la industria química; industrias básicas de hierro y acero; fertilizantes; maquinaria y equipos especiales para la industria; máquinas de oficina; fabricación de vehículos; construcciones navales).^{6'} Las empresas transnacionales que operan en éstas tienen derecho a remitir al exterior un monto equivalente al promedio anual de la tasa preferencial del mercado de Nueva York (prime rate) más 20 puntos. Asimismo, se han introducido prioridades regionales. Así los inversionistas extranjeros que desarrollen actividades en Popayán y en áreas aledañas tienen derecho a girar el promedio del prime rate más 25 puntos mientras que los que inviertan en actividades industriales y agroindustriales en áreas fronterizas tienen derecho a 4 puntos adicionales por encima de la tasa general del 20%.

Además la capitalización de los excedentes de utilidades, por encima de los montos señalados anteriormente, puede efectuarse siempre que el inversionista destine el 50% de la suma capitalizada a adquirir bonos del Instituto de Fomento Industrial y que se destinen a exportaciones orientadas en un 80% a mercados de fuera de la subregión, especificándose que en estos proyectos el financiamiento externo (capital o crédito) no sea inferior al 40% del costo total del proyecto.

En el Perú se permite al inversionista también optar por un límite alternativo, equivalente a 10 puntos por encima de la tasa interbancaria de Londres (LIBOR). Al igual que en Colombia se autorizan remesas superiores a estos límites optativos para fomentar ciertas actividades, estimular la inversión en zonas menos desarrolladas o para sustituir insumos importados. Así, por cada 10% del valor total de las ventas de una empresa extranjera que se destinen a la exportación se autoriza un porcentaje adicional que fluctúa entre 1% y 7%. En el mismo sentido, cuando el 50% de los insumos utilizados por la empresa extranjera son de origen nacional se autoriza un aumento de 7%. En el mismo sentido, cuando el 50% de los insumos

utilizados por la empresa extranjera son de origen nacional se autoriza 1% adicional, cuando equivalen al 65% un 3% adicional y cuando alcanzan al 80% se añade un 5%. Para estimular la inversión en zonas menos desarrolladas se han establecido seis "estratos regionales" con montos adicionales de remesas de utilidades. Así si se invierte en Lima-Metropolitana no se obtiene premio mientras que si se invierte en los otros estratos el premio fluctúa entre 1% y 8%. Sin embargo, para remesar un monto superior al 30% de la inversión registrada se requiere autorización del Directorio del CONITE.

En Ecuador se aplican criterios sumamente flexibles que contravienen, en su espíritu, la razón de ser de los límites a las remesas de utilidades establecidas en el Régimen Común. En la práctica se autoriza a remesar hasta el 30% de la inversión registrada, planteándose autorizaciones mayores de acuerdo a la apertura exportadora de la empresa extranjera. Así si éstas exportan hasta el 40% de sus ventas pueden remesar hasta el 40% del capital registrado y si exportan más del 80% no hay límite alguno.

En general queda claro que si bien la información estadística revela que las empresas extranjeras han estado remitiendo montos inferiores al 20% de la inversión registrada, existe un criterio generalizado en el sentido de no imponer límite a las remesas de utilidades, dejando su regulación en función de las consideraciones que estipule cada uno de los países miembros.

e) Otros estímulos

Como se ha visto en el análisis anterior, los países de la subregión han otorgado especial prioridad al aporte neto de divisas resultante de las operaciones económicas efectuadas por inversionistas extranjeros. Esto se aplica también a los regímenes especiales de promoción. Por ejemplo, en Bolivia está en vigencia el Régimen de Integración Industrial Nacional que norma a las industrias de ensamblaje y que establece criterios generales para la incorporación de mayor valor agregado a la producción industrial. Este Régimen, que es aplicable tanto a los inversionistas extranjeros como nacionales, señala que para disfrutar de los incentivos industriales se podrá convenir con el Gobierno programas de sustitución de componentes importados. En este mismo sentido, la Superintendencia de Inversiones Extranjeras de Venezuela tiene facultad para exigir a los inversionistas un mínimo de valor agregado.

3. Importación de tecnología

La Decisión 24 señala que todo contrato sobre importación de tecnología y sobre patentes y marcas -envuelva o no un pago- deberá ser examinado y sometido a la aprobación de la autoridad nacional competente. Dicho organismo "deberá evaluar la contribución efectiva de la tecnología importada mediante la estimación de sus utilidades probables, el precio de los bienes que incorporan tecnología u otras formas específicas de cuantificación del efecto de la tecnología importada". (Artículo 18).

La Decisión 84 agregó algunos criterios para la evaluación de las solicitudes de importación de tecnología (Artículo 7), entre ellos las siguientes: efectos sobre el desarrollo tecnológico y la ocupación; contribución a planes de desarrollo, balanza de pagos, generación de ingreso y efectos sobre el medio ambiente.

Por otra parte, existen diversas cláusulas que no pueden ser autorizadas (Artículo 20) incluyendo aquéllas que conlleven la obligación de adquirir bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías en una fuente determinada; que reserven a los vendedores el derecho de fijar precios; restrinjan el volumen o estructura de la producción; prohíban el uso de tecnologías competidoras establezcan con opción de compra -total o parcial- en favor del proveedor de la tecnología; que obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología; que obliguen a pagar regalías por patentes no utilizadas; y las que prohíben o limiten la exportación de productos elaborados a base de la tecnología respectiva, salvo casos excepcionales, los que no podrían pertenecer al ámbito del intercambio subregional o a la exportación de productos similares a terceros países.

Las contribuciones tecnológicas no pueden computarse como aporte de capital y si se trata de una transacción intrafirma no da derecho a regalías ni a deducción alguna para efectos tributarios (Artículo 21).

Sin embargo en la práctica los pagos intrafirma por importación de tecnología no se interrumpieron con la Decisión 24. Las publicaciones del Departamento de Comercio de Estados Unidos así lo prueban. En algunos casos se utiliza el criterio de autorizar mayores pagos como una medida de promoción de exportaciones, por ejemplo en el caso de Colombia.

No existe evidencia de que el conjunto de los contratos sean controlados periódica y sistemáticamente en país alguno en cuanto a si efectivamente sus obligaciones se han cumplido. Esto es así, particularmente en cuanto a la transferencia efectiva de la tecnología de que se trata. Ello no obsta para que en algunos países se siga de cerca el desarrollo de un determinado número de contratos anualmente (otra vez en Colombia). En general, no se han observado multas por incumplimiento de los contratos.

Notas

1/ Por cierto que el gobierno democrático de Argentina lo aplica tomando en cuenta el programa de recuperación económica, por ejemplo, en el plano de comercio externo de las empresas transnacionales, pero una eventual reforma de la legislación vigente en esta materia está todavía en discusión.

2/ Sólo en dos casos no correspondería aplicar este principio liberal: los préstamos intercorporativos "observados" por el Banco Central y los contratos de tecnología "que se regirán por las disposiciones que a tal efecto contemple" la ley de transferencia de tecnología.

3/ Véase, Dirección Internacional del Banco Central de Chile, Aspectos Relevantes de la Inversión Extranjera en Chile, Decreto Ley N° 600; Santiago de Chile, 1984.

4/ Tratándose de proyectos destinados a algunos sectores específicos, regulados en su acceso o tratamiento por terceros organismos, tales como el de los bancos e instituciones financieras, pesca y otros, se solicita autorización previa o información adicional a los organismos

5/ Este capítulo se apoya en CEPAL, LC/R.422, 1985.

6/ Véase la lista completa en el anexo 2 siguiente.

ANEXO 4

NORMAS SOBRE PREFERENCIAS SECTORIALES PARA LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
EN COLOMBIA Y MEXICO

COLOMBIA

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION; RESOLUCION NUMERO 36.
AGOSTO 19 DE 1983

Por la cual se dictan disposiciones sobre transferencias de utilidades provenientes de inversiones extranjeras directas.

EL CONSEJO NACIONAL DE POLITICA ECONOMICA Y SOCIAL,
en ejercicio de sus facultades legales, en especial de las previstas en el artículo 117 del Decreto 444 de 1967 en armonía con el Artículo 9° del Decreto 688 de 1967, y

CONSIDERANDO

Que el artículo 37 de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, con las modificaciones introducidas por el artículo 10° de la Decisión 103 del mismo órgano subregional, otorga a los titulares de inversiones extranjera directa el derecho de transferir al exterior, previa autorización del organismo nacional competente, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa, hasta el veinte por ciento (20% anual de la misma);

Que el mismo artículo 37 autoriza a cada País Miembro para establecer porcentajes superiores, caso en el cual la decisión respectiva debe ser comunicada a la Comisión del Acuerdo de Cartagena.

Que, de acuerdo con los lineamientos generales de la política de inversiones extranjeras presentados por el Departamento Nacional de Planeación, el CONPES, en sesión del 22 de abril de 1983, acogió la recomendación de aumentar el porcentaje de remesa de utilidades para las nuevas inversiones en determinadas actividades de ciertos sectores productivos, así como para las inversiones ya efectuadas o nuevas en empresas agropecuarias o manufactureras que destinen más de la mitad de sus ventas a la exportación;

Que, de conformidad con el artículo 117, del Decreto 444 de 1967 en armonía con el artículo 9°, del Decreto 688 del mismo año, el CONPES es el organismo nacional competente para establecer el porcentaje de remesa de utilidades correspondiente a las inversiones extranjeras debidamente autorizadas.

RESUELVE:

ARTICULO PRIMERO: Los inversionistas extranjeros que, previamente autorizados por el Departamento Nacional de Planeación, efectúen inversiones extranjeras a partir de la expedición de la presente resolución, tendrán derecho a transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, las utilidades netas comprobadas que generen anualmente dichas nuevas inversiones, en un porcentaje del monto registrado de ellas equivalente a aquel que resulte de agregar 20 puntos al promedio anual de la tasa preferencial del Mercado de Nueva York, prime rate, estimada para el año en el cual se hayan generado las utilidades.

El derecho consagrado en el presente artículo se limitará a favor de las inversiones nuevas efectuadas en empresas que se dediquen exclusivamente a una o más de las siguientes actividades:

1. Actividades incluidas en la Clasificación Internacional Industrial Unime. Revisión 2 de las Naciones Unidas.

<u>Grupo</u>	<u>Actividad industrial</u>
1301	Pesca de altura, exceptuando costera.
3113	Envasado y conservación de frutas y legumbres.
3114	Elaboración de pescado, crustáceos y otros productos marinos y de agua dulce.
3234	Curtidurías y talleres de acabado.
3232	Industria de la preparación y teñido de pieles.
3511	Fabricación de sustancias químicas industriales básicas, excepto abonos.
3512	Fabricación de abonos (solamente).
3513	Fabricación de resinas sintéticas, materias primas y fibras artificiales, excepto vidrio.
3710	Industrias básicas de hierro y acero.
3720	Recuperación y fundición de cobre y aluminio.
3721	Recuperación y fundición de plomo y zinc.
3722	Recuperación y fundición de estaño y níquel.
3723	Refinación y fundición de metales preciosos.
3811	Fabricación de herramientas manuales, únicamente.
3813	Fabricación de productos metálicos estructurales.
3821	Fabricación de motores y turbinas.
3822	Fabricación de maquinaria y equipo para agricultura.
3823	Fabricación de maquinaria para trabajar los metales y la madera.
3824	Fabricación de maquinaria y equipos especiales para la industria, excepto la maquinaria para trabajar los metales y la madera.
3825	Fabricación de máquinas de oficina, cálculo y contabilidad.
3826	Fabricación de maquinaria no clasificada antes, excepto las de trabajar metales y madera.

<u>Grupo</u>	<u>Actividad industrial</u>
3827	Fabricación de maquinaria y equipo, no especificados en otra posición, excepto maquinaria eléctrica.
3829	Fabricación de máquinas, aparatos y equipos no especificados en otra posición.
3831	Fabricación de máquinas y aparatos industriales eléctricos.
3832	Fabricación de equipos y aparatos de radio, de televisión y de comunicaciones.
3839	Construcción de aparatos, no especificados en otra posición únicamente.
3841	Construcciones navales y reparación de barcos.
3842	Fabricación de equipo ferroviario.
3843	Fabricación de vehículos automóviles.
3844	Fabricación de motocicletas y bicicletas.
3845	Fabricación de aeronaves.
3849	Fabricación de material de transporte, no especificado en otra posición.
3851	Fabricación de equipo profesional y científico e instrumentos de medida y control no especificados en otra posición.
3852	Fabricación de aparatos fotográficos e instrumentos de óptica.

II Actividades no incluidas en la Clasificación Internacional Industrial

Uniforme - Revisión 2.

Hotelería, hospedajes, paradores y sus servicios complementarios de recreación y transporte turístico (terrestre, fluvial o marítimo).

Cultivos de palma africana, jobjoba, dividivi, coco, reforestación, frutales de clima cálido preferiblemente para su exportación, especias y plantas medicinales y ornamentales.

PARAGRAFO: El Banco de la República comunicará a la Oficina de Cambios dentro de los 15 primeros días de cada año, el promedio de la tasa preferencial del Mercado de Nueva York, prime rate, correspondiente al año inmediatamente anterior.

ARTICULO SEGUNDO: De acuerdo con lo dispuesto en el artículo precedente, respecto de las utilidades provenientes de las inversiones efectuadas con anterioridad a la vigencia de esta resolución se seguirá aplicando el límite de transferencia del veinte por ciento (20%) de que trata el artículo 37 de la Decisión 24, con las modificaciones introducidas por la Decisión 103. Según la época en que se haya efectuado la inversión respectiva, bien sea anterior o posterior a la expedición de esta resolución, la Oficina de Cambios del Banco de la República determinará el porcentaje aplicable a las utilidades transferibles al exterior.

ARTICULO TERCERO: Cuando las empresas agropecuarias o manufactureras, en las cuales se hayan efectuado o se efectúen inversiones extranjeras directas, comprueben ante el DNP que más de la mitad de sus operaciones anuales de venta corresponden a exportaciones realizadas a partir del 1° de enero de 1983, los propietarios de dichas inversiones tendrán derecho a transferir al exterior, previa autorización de la Oficina de Cambios del Banco de la República, el porcentaje de las utilidades señalado en el artículo 1° de esta resolución.

ARTICULO CUARTO: Comuníquese la presente resolución a la Comisión del Acuerdo de Cartagena, según lo establecido en el artículo 37° de la Decisión 24 del Acuerdo de Cartagena, con las modificaciones que le fueron introducidas por el artículo 10° de la Decisión 103.

ARTICULO QUINTO: La presente resolución rige a partir de la fecha de su expedición.

COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Dado en Bogotá, D.E., a los 19 días del mes de agosto de 1983.

(Fdo.) Belisario Betancur - Presidente de la República de Colombia.

(Fdo.) Jorge Ospina Sardi - Secretario (Ad Hoc) del Consejo.

Es copia de fotocopia, Bogotá, marzo 16/84. DNP.

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACION

DECRETO N°. 3548, DICIEMBRE 29/83

"Por el cual se fijan unas disposiciones en materia de inversión extranjera"

EL PRESIDENTE DE LA REPUBLICA DE COLOMBIA

en ejercicio de las facultades que le confiere el ordinal 20 del artículo 120 de la Constitución Nacional y el Artículo 44 de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena,

DECRETA:

ARTICULO PRIMERO: Las empresas pertenecientes al sector manufacturero, que sean receptoras de inversión extranjera directa y que estén sometidas o se sometan al régimen de transformación en empresas mixtas, tendrán derecho a solicitar y obtener del Departamento Nacional de Planeación la suspensión del respectivo plazo de transformación, por períodos de uno o más años completos iguales a aquéllos en los cuales:

- a) El nivel de integración de materias primas nacionales haya sido superior al cincuenta por ciento (50%) del total empleado en su producción, o
- b) Más del veinticinco por ciento (25%) de sus ventas haya correspondido a exportaciones de sus productos.

PARAGRAFO: Las empresas que obtengan el reconocimiento del derecho de suspensión de que trata el presente artículo no recibirán certificados de origen para sus exportaciones a los países miembros del Acuerdo de Cartagena.

ARTICULO SEGUNDO: El derecho de suspensión a que se refiere el artículo anterior debe ser reconocido expresamente, mediante resolución motivada y expedida por el Jefe del Departamento Nacional de Planeación, a solicitud de la empresa receptora de la inversión extranjera.

ARTICULO TERCERO: Las empresas receptoras de inversión extranjera directa, sometidas o que se sometan al proceso de transformación en empresas mixtas y que obtengan el reconocimiento del derecho de suspensión de que trata el artículo primero del presente decreto, o que cumplan con la gradualidad del proceso de transformación pactada en los contratos que hayan celebrado o celebren al efecto, de acuerdo con los artículos 29 y siguientes de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, estarán sujetas al mismo régimen aplicable a las empresas mixtas en materia de asistencia técnica y de reinversión de utilidades.

ARTICULO CUARTO: A partir de la vigencia del presente Decreto, podrá admitirse nueva inversión extranjera directa en empresas cuyo objeto social principal sea el transporte turístico interno o internacional, en cualquier modalidad terrestre, fluvial o marítima.

ARTICULO QUINTO: Cuando se trate de inversión en hotelería e infraestructura turística, actividades a las cuales se refiere el artículo 7° del Decreto 169 de 1975, el Departamento Nacional de Planeación podrá eximir de toda participación nacional en su capital a las empresas nuevas que reciban inversión extranjera directa.

ARTICULO SEXTO: El presente Decreto rige a partir de la fecha de su expedición.

PUBLIQUESE Y CUMPLASE

Dado en Bogotá, D.E., a los 29 días del mes de diciembre de 1983.

(Fdo.) Belisario Betancur - Presidente de la República de Colombia.

(Fdo.) Rodrigo Lloreda Caicedo - Ministro de Relaciones Exteriores

(Fdo.) Jorge Ospina Sardi - Jefe del Departamento Nacional de Planeación.

Es copia de fotocopia. Marzo 16/84. DPN.

MEXICO: ACTIVIDADES INDUSTRIALES PRIORITARIAS SUSCEPTIBLES DE
RECIBIR INVERSION EXTRANJERA DIRECTA */

Maquinaria y equipo no eléctrico

- maquinaria e implementos agrícolas
- maquinaria para el trabajo de madera
- maquinaria para el procesamiento y envase de alimentos y bebidas
- maquinaria para las industrias petrolera y petroquímica
- maquinaria herramientas de control numérico para el corte y formado de metales
- maquinaria para la industria textil
- maquinaria para la extrusión y moldeado de plásticos
- maquinaria para la industria de artes gráficas
- grúas, poleas y similares

Maquinaria y aparatos eléctricos

- motores y generadores eléctricos de alta potencia
- turbinas para la industria de proceso
- turbocompresores de alta potencia

Metal-mecánica

- metalurgia de alta tecnología
- microfundición de alta precisión
- herramientas especializadas

Equipo y accesorios electrónicos

- equipo de telecomunicaciones
- discos y cintas magnéticas para computación
- equipos de cómputo y sus partes y componentes
- equipos de instrumentación y control de procesos
- componentes, partes y materiales electrónicos diversos
- equipos y aparatos electrónicos científicos y de ingeniería
- electrónica de consumo

Equipo y material de transporte

- motocicletas y vehículos similares de más de 350 c.c.
- motores de combustión interna para embarcaciones y locomotoras.
- construcción y reparación de embarcaciones

*/ Fuente: Comisión de Inversiones Extranjeras, Lineamientos sobre IED

Industria química

- materias primas y sustancias activas farmacéuticas
- resinas sintéticas y plásticos
- especialidades

Otras industrias manufactureras

- aparatos de precisión y medición
- equipo e instrumental médico
- equipo y material fotográfico
- nuevos materiales de alta tecnología

Servicios de tecnología avanzada

- biotecnología

Hotelería

- construcción y operación de inmuebles para hotelería.

ANEXO 5

EJEMPLOS DE COMPORTAMIENTO CONTEMPORANEO DE CINCO EMPRESAS TRANSNACIONALES
MANUFACTURERAS EN BRASIL, (SAO PAULO) 1/1. Comercio externo

Los efectos de las políticas brasileñas sobre el manejo del comercio externo se pueden ilustrar con los ejemplos de cinco grandes transnacionales con filiales en Sao Paulo. Dos de ellas (A y B) actúan en sectores de gran empuje reciente de exportaciones de equipos de transporte y conexos mientras que las tres restantes (C, D y E) pertenecen a sectores químico-farmacéuticos, tradicionalmente deficitarios en las transacciones externas.2/

Empresa A: Sus exportaciones se iniciaron en 1961 dirigiéndose al mercado latinoamericano. Actualmente se destinan a más de 30 países de América Latina y Africa y a los Estados Unidos que constituyen el mercado externo principal. En 1980-1981 éstas participaban con 20-22% en las ventas totales de la filial brasileña. En 1982, esta cuota bajó a 11.5% debido a la crisis económica. El mercado de los Estados Unidos absorbió, en 1982, un 66% y el de América Latina 19% del total exportado por la filial.

La empresa transnacional considera las exportaciones desde Brasil como plenamente competitivas debido al menor costo de trabajo y ventajas comparativas en el transporte. Por ejemplo, a los Estados Unidos se exportan partes de camiones que representan 90% del peso del vehículo y, se ensamblan y complementan (con baterías, neumáticos, etc.) en la filial estadounidense de la empresa transnacional. Similarmente, se exportan a Indonesia chasis de autobuses para ser ensamblados en una empresa mixta con la participación del capital indonesio, contribuyendo así al programa del "contenido local" en ese país.

En las importaciones de la firma A prácticamente se ha alcanzado la meta de abastecerse con insumos, máquinas y equipos producidos en el país. El contenido local de la producción de la filial alcanzó en 1982, 97% del valor de las compras totales y, en máquinas y equipos 84%. Las importaciones restantes en este rubro correspondieron a máquinas especiales, con tecnología sofisticada. El impacto tecnológico de la amplia vinculación con firmas locales fue posible gracias a la cooperación técnica y estudios de eficacia económica así como al estricto control de calidad.

El balance comercial de la empresa (bajo el sistema del programa gubernamental BEFIEX) alcanzó en 1981 un saldo positivo de 215 millones de dólares disminuyendo en 1982 a 84 millones de dólares. De todos modos, el balance positivo, acumulado en el período de 1975-1982, fue de 709 millones de dólares.

Empresa B: Sus exportaciones aumentaron en 1984, pese a la crisis económica, en 45% alcanzando unos 100 millones de dólares o sea, aproximadamente 13% de las ventas totales. Esta expansión se debió en gran parte a la penetración en los mercados de países industrializados, con productos de alto nivel tecnológico. La investigación y desarrollo conducido por la filial también contribuyeron significativamente a la sustitución de importaciones. Su planta especializada produce equipos nacionales que se exportan a Argentina y México. A la sustitución de importaciones contribuyó además la plantación y elaboración de caucho consumido en la producción de neumáticos. De este modo, las importaciones disminuyeron entre 1979 y 1984 de 61 a 20 millones de dólares o sea, en dos tercios. En consecuencia el balance comercial negativo se convirtió en positivo (de -29 a +42 millones de dólares) destacándose su crecimiento sostenido desde 1981.

Empresa C: Esta filial que actúa en la industria química y farmacéutica representaba, en 1984, con el valor de exportaciones de 9 millones de dólares (8% de las ventas totales) un caso altamente deficitario. Sin embargo, sus ejecutivos sostienen que la empresa transnacional hace importantes contribuciones indirectas al balance comercial del país a través del suministro de insumos industriales y agrícolas que participan en el valor agregado de bienes exportados por las empresas nacionales (agropecuarias y alimentos, productos textiles, de cuero, papel, etc.). Argumentan además que este aporte indirecto al balance comercial del país no se puede medir en términos cuantitativos sino más bien en los de la calidad exigida en los mercados mundiales (por ejemplo colorantes, aditivos y embalajes plásticos reconocidos por U.S. Federal Drug Administration, plásticos resistentes a altas temperaturas, etc.).

Para satisfacer las exigencias del Gobierno (CACEX), esta filial se dedica actualmente a la comercialización externa de algunos productos de empresas nacionales de Brasil (desde aluminio hasta licor de cacao) aprovechando

sus experiencias y vinculaciones de mercadeo en el país de origen y otros países industrializados. De este modo se logró disminuir en 1984 el déficit del balance comercial en casi 40 millones de dólares y el compromiso con CACEX es suprimirlo totalmente. Con el mismo objetivo la filial entró también en un proyecto agroindustrial para la producción, procesamiento y exportación de jugo concentrado y congelado.^{3/}

La alta intensidad de capital y dependencia de tecnología sofisticada e innovativa la cual se concentra en la sede de la empresa transnacional, causan coeficientes altos de importación del orden de:

<u>Ingredientes para productos:</u>	<u>Importación</u>	<u>Contenido local</u>
- agroquímicos	75%	25%
- farmacéutico	66%	34%
- insumos industriales	50%	50%

Se importan exclusivamente insumos para la elaboración y producción de las empresas brasileñas de la empresa transnacional, y no bienes para la reventa. Las importaciones totales alcanzaron en 1984 unos 60 millones de dólares (93% desde el país sede) creándose un balance comercial negativo de unos 60 millones de dólares. De todos modos, entre 1980 y 1984, se logró disminuir la participación de las importaciones en las ventas totales de 37% a 28%.

Empresa D: Esta empresa transnacional estableció una nueva gerencia exportaciones y empresa asociada de exportación e importación que programa y coordina las actividades de comercio externo en las distintas divisiones productivas, asegura el transporte en mejores condiciones, maneja un grupo propio de vendedores y realiza las gestiones correspondientes con el Gobierno (CACEX). Los resultados han sido espectaculares. Mientras que en el período 1979-1984 las ventas totales aumentaron en 13%, las exportaciones más que duplicaron alcanzando un valor de 65 millones de dólares.

La empresa transnacional logró solucionar también, al menos parcialmente, el comentado problema de los aportes indirectos al balance comercial externo del país. Para este fin aprovecha el sistema del "draw-back solidario" que toma en cuenta los insumos producidos por ella que significan una participación importante en los productos exportados por otras empresas. Esto tiene alcance

particular para los insumos provenientes de su división de química básica en la cual, en 1984, 16% del volumen de las ventas totales correspondió a las exportaciones directas y 23% a las transferencias de este tipo.

En cuanto al destino de las exportaciones el mercado de mayor expansión fue la propia región latinoamericana aumentando su participación del 15% del total en 1981 a 42% en 1984. Se elevó considerablemente también la importancia de los mercados de Norteamérica y Europa Occidental, de 9% a 20% y de 19% a 23%, respectivamente. El mercado de mayor importancia en Europa fue el país sede de la empresa transnacional.

Empresa E: que actúa en la industria química, también, logró en 1984 aumentar las exportaciones a 20 millones de dólares y disminuir de este modo el déficit del balance comercial externo a 10 millones de dólares. La participación de exportaciones en las ventas totales aumentó de 2.4% en 1980 a 5.6% en 1983 y 6.7% en 1984. El mercado externo principal constituyeron los países de América Latina (78% del total exportado) aumentando la cuota de los países industrializados, de 1% en 1980 a 21% en 1984.

Las importaciones de la filial, de 30 millones de dólares en 1984, tuvieron su origen principalmente en el país sede de la empresa transnacional (73%), otros países industrializados (20%) y los latinoamericanos (7%).

La empresa programa eliminar, hasta 1990, el actual déficit de su balance comercial externo. Tomando en cuenta los numerosos insumos producidos por ella para los productos exportados de agricultura, industria automotriz, etc., la filial se convertiría de hecho, superavitaria en términos de divisas.

2. Perfil productivo en términos mundiales y en Brasil

La empresa C presenta las siguientes diferencias entre su perfil productivo mundial y aquél correspondiente a Brasil:

Sector	Porcentaje de ventas	
	Mundiales	Brasil
Colorantes y productos químicos	13.8	15.9
Plásticos y aditivos	20.6	22.5
Agroquímicos	26.1	41.7 <u>a/</u>
Subtotal	60.6	80.1
Farmacéuticos	29.0	14.6
Fotográficos y electrónicos	10.4	-
Subtotal	39.4	14.6

a/ Incluyendo semillas.

Se puede observar que los sectores de insumos para la agricultura e industria manufacturera conformaban en Brasil el 80% de las ventas totales mientras que a farmacéuticos correspondió sólo un 15%. Esto contrastaba con el perfil productivo de la empresa transnacional en términos mundiales en el cual el sector líder fueron los farmacéuticos (29% de las ventas globales) mientras que los insumos agrícolas e industriales representaban en conjunto 61%, o sea, una cuarta parte menos que en Brasil.

Esto parece indicar que en este caso no se ha impuesto el patrón de producción y consumo prevaleciente en las actividades mundiales de la empresa transnacional (73% de sus ventas globales corresponde a Norteamérica y Europa) sino que una estructura distinta la cual a grosso modo suele corresponder a las necesidades de desarrollo del país.

3. Investigación y desarrollo

En el caso de la empresa A la investigación y desarrollo se encuentran centralizados en la empresa-sede. Las subsidiarias se dedican a investigación y desarrollo relacionados con el mercado local y el uso de sus productos. Diferente es el caso de la empresa transnacional B, la cual no se limita a la introducción de sus productos al ambiente del país sino que también promueve el desarrollo de los procesos tecnológicos en Brasil. En 1984, 40% del trabajo de su Centro de Investigaciones correspondía al desarrollo de los procesos de industria química "fina" contribuyendo de este modo a las políticas del Gobierno en este campo. Existió también un grupo de investigación para la ingeniería química que hizo posible que, en el mismo año, del valor total de 47 millones de dólares invertidos por la empresa, un alto 66% fuera realizado por la ingeniería local. Además, se han sustituido importaciones anteriores de equipos para las industrias de plásticos y neumáticos. Ante la crisis energética del país se logró cambiar entre 1979 y 1984, el perfil del consumo energético de la empresa disminuyendo el uso de derivados convencionales de petróleo de 92% a 15% del consumo energético total y aumentando de manera correspondiente el uso de recursos no-tradicionales de origen local.

Notas

1/ Véase el documento de trabajo de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales, El comportamiento diferenciado de empresas transnacionales en América Latina según su origen y otros condicionantes, preparado por Jan Křákal, marzo de 1986.

2/ Se prometió a los entrevistados no identificar a las empresas.

3/ Esta perspectiva difiere sustancialmente de la situación de la filial de la misma empresa transnacional en Argentina que no ve posibilidades de

ANEXO 6

LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DE LOS
PAISES DE AMERICA LATINA */

*/ Este documento fue preparado por el señor Jan Křiakal, consultor de la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales. Las opiniones expresadas en este documento de trabajo son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Introducción

La inversión extranjera directa (IED) procedente de los países en desarrollo representa un fenómeno relativamente nuevo tanto en términos generales como de América Latina. El objetivo del presente estudio es sistematizar la escasa información disponible sobre la IED latinoamericana y tratar de evaluar sus distintos aspectos comparándolos con la experiencia, mucho más antigua, amplia y conocida, con las empresas transnacionales (ETs) procedentes de los países industrializados. El estudio se apoya en las investigaciones sobre el tema realizadas en la región y, particularmente, por los colaboradores de BID/INTAL, así como en algunas entrevistas del autor realizadas, en junio de 1984, en Bogotá y México D.F.. 1/

El primer capítulo contiene un resumen y conclusiones del estudio. En el segundo se examinan los datos disponibles sobre la magnitud y dinamismo de la IED latinoamericana, su composición sectorial y destino geográfico. La tercera parte se dedica al análisis del tipo de empresas involucradas en la IED regional así como de las modalidades de su inserción externa en las economías de los países anfitriones de la inversión. En el capítulo IV se exponen las experiencias concretas con la IED de tres empresas manufactureras (Lansagorta y FERTIMEX de México y DISTRAL de Colombia) y de los bancos cafetero y ganadero de Colombia. En la parte final del estudio se barajan varias hipótesis sobre las ventajas y motivaciones de la IED latinoamericana tratando de destacar sus aspectos particulares así como, los posibles beneficios y costos sociales de esta modalidad de expansión económica externa.

1/ El autor del estudio agradece particularmente a E. White, quien tuvo la gentileza de facilitar a la Unidad Conjunta CEPAL/CET sobre Empresas Transnacionales los trabajos propios y otros del BID/INTAL (véase el anexo bibliográfico) y también a los funcionarios y técnicos de organizaciones gubernamentales y empresas

I. RESUMEN Y CONCLUSIONES

A. MAGNITUD Y COMPOSICION DE LA IED LATINOAMERICANA

1. La IED procedente de los países en desarrollo en general y, de América Latina en particular, tiene todavía una importancia marginal en comparación con aquella generada por las empresas transnacionales de los países industrializados. Sin embargo, en la década anterior su dinamismo superó unas 5 veces aquél de la IED transnacional en las regiones periféricas aumentando la proporción respectiva entre ambas modalidades de la IED de 2 a 9% (de 1.5 a 5% en el caso de América Latina). El atraso relativo de la región correspondió principalmente a los positivos factores coyunturales que se dieron en los países árabes de la OPEP los cuales reciclaron una parte considerable de sus excedentes de "petrodólares" vía IED. Por el otro lado, el dinamismo de la IED latinoamericana correspondió esencialmente a razones orgánicas del desarrollo económico e industrial (iniciándose por ejemplo, la IED argentina antes de la crisis de los treinta).
2. La hipótesis anterior se confirma por el hecho de que los países inversores latinoamericanos de mayor importancia, como Argentina, Brasil y Colombia, tienen grados relativamente altos de desarrollo económico e industrial. En el caso argentino, esta condición se refleja también en una diversificación sectorial considerable de su IED, con preponderancia de aquella manufacturera asimilándose, en grandes rasgos, a los patrones de la IED del centro en la región. Por razones obvias, la IED de Argentina y, más aún la brasileña, demuestran preferencias también por el sector del petróleo, en relación con las soluciones de la crisis energética. Un modelo distinto representa la IED de Colombia y de Chile, con una preponderancia de la inversión financiera en desmedro de la manufacturera la cual, a su vez, se concentra en las

3. Un rasgo específico de la IED latinoamericana consiste indudablemente en su orientación casi exclusiva hacia los países de la misma región y, particularmente, aquellos vecinos y pertenecientes a los esquemas integracionistas como los del Pacto Andino y los participantes en los acuerdos de complementación de ALALC (ALADI). De este modo la IED regional se diferencia de la concentración tradicional de las ETs de los países industrializados en los tres países de mayor mercado en la región. Su alcance para los países medianos y pequeños, como son los del Pacto Andino, se puede ejemplificar con los casos de Colombia y Venezuela donde a fines de los años 1970, la IED procedente de los países en desarrollo alcanzaba casi a una quinta parte de la IED total. Por el otro lado, la inversión mutua entre los países del Pacto Andino tuvo todavía poca importancia.

4. Otra preferencia de mayor importancia para el destino de la IED latinoamericana representan los paraísos fiscales de Panamá y algunos países del Caribe. El caso típico en este aspecto es Colombia en relación con la anteriormente indicada importancia de la IED financiera. Como Panamá conforma a su vez, una fuente importante de la IED de América Latina se puede suponer también que en este país se encuentra un "centro de tránsito" de los capitales de la región cuyo verdadero origen y destino es difícil de determinar.

5. Entre los países industrializados en calidad de destino de la IED latinoamericana, la mayor importancia tuvo los Estados Unidos obviamente en relación con la comercialización de los bienes exportados y su eventual procesamiento, como en el caso del café colombiano. La IED destinada a los países en desarrollo de África y Asia tuvo mayor importancia para el Brasil (particularmente la empresa pública Petrobrás).

B. PRINCIPALES AGENTES Y MODALIDADES DE LA IED

El examen preliminar de los agentes de la IED latinoamericana revela varios aspectos específicos en comparación con la IED tradicional:

Primero, en ella participan no sólo las empresas locales privadas sino que tienen importancia también las empresas públicas y las subsidiarias de ETs de los países industrializados, radicadas en la región.

Segundo, y particularmente en el caso argentino, los inversores periféricos parecen ser más proclives a la creación de empresas mixtas con la participación significativa de las empresas privadas y públicas del país anfitrión de la IED.

Tercero, dentro de la modalidad de empresa mixta adquieren gran importancia, al menos perspectiva, las empresas multinacionales o, regionales y subregionales, en las cuales se asocian varias empresas privadas y/o públicas de tres o más países latinoamericanos estableciendo, a veces también, una vinculación (particularmente tecnológica) con la empresa transnacional.

Cuarto, de todos modos la multinacionalización de la IED latinoamericana es todavía un fenómeno incipiente porque la gran mayoría de las empresas inversoras limita sus negocios externos a un solo país latinoamericano.

Finalmente, existen también similitudes obvias con las ETs de los países industrializados. Estas se destacan en la relación obvia entre el poder económico y posición de la empresa en el mercado y el inicio y desarrollo de la IED. Un caso típico de la transnacional de origen latinoamericano representa Bunge y Born de Argentina, empresa con alto poder económico diversificado tanto sectorial como geográficamente y cuyas 19 empresas brasileñas tienen en este país mayor patrimonio que en su país

sede o sea, Argentina. Características similares tiene la IED del grupo mexicano Lanzagorta. 1/ Por el otro lado, la gran heterogeneidad de la IED regional se proyecta en la participación de inversores pequeños, incluyendo individuos y firmas "familiares".

C. VENTAJAS, MOTIVACIONES, BENEFICIOS Y COSTOS SOCIALES

1. El conocimiento actual de la IED latinoamericana no se presta a conclusiones simplicistas e ideológicamente opuestas en el sentido de identificación con, o negación del, conocido modelo de transnacionalización impulsada por las ETs del centro. La heterogeneidad y complejidad del fenómeno regional permite detectar motivaciones de la IED tanto de tipo general (para empresa de cualquier origen), como las correspondientes probablemente a las particularidades del ambiente local y regional.
2. Entre las primeras parecen destacarse el aprovechamiento y defensa de las ventajas de la firma relacionadas con su capacidad de exportar bienes y tecnología a los mercados externos. El carácter defensivo de la IED, similarmente como en el caso de la ET tradicional, parece responder a las barreras proteccionistas (arancelarias y otras) y al riesgo de perder la ventaja tecnológica (aprovechándola con preferencia dentro del "paquete" de la IED, en vez vía licencias, etc.).
3. Otra motivación de tipo general se relaciona con la IED destinada a asegurar el abastecimiento externo de materias primas y energía, deficientes en el país de origen de la IED (aprovechándose el conocido papel de la EP latinoamericana en este campo).

1/ Véase la parte IV. 1 más adelante.

4. Similarmente la IED financiera (por ejemplo, en el caso colombiano) parece responder al propósito general de captar ahorros y créditos externos apoyando a la vez los negocios de las firmas locales en los mercados atendidos por las filiales extranjeras de los bancos y compañías financieras y aseguradoras.
5. Por el otro lado, las motivaciones particulares relacionadas con el ambiente local de la firma inversora, pueden consistir principalmente, en su percepción de la poca capacidad y riesgos del mercado local, en el aprovechamiento de las afinidades étnicas e institucionales así como, de los estímulos a la integración regional y, finalmente, en la supuesta mayor adaptación tecnológica a las condiciones socioeconómicas de la región.
6. Adicionalmente, la importancia de los productos básicos de exportación para muchas economías de América Latina induce a la IED en la comercialización y procesamiento de estos bienes en algunos mercados importantes. Desgraciadamente, los esfuerzos analizados, de establecer empresas multinacionales en estos rubros (por ejemplo, COMUNBANA, PANCAFE, empresas regionales para el procesamiento de la bauxita de Jamaica) no fructificaron por las faltas de financiamiento y cooperación entre los países participantes, adversidad de las ETs oligopólicas, etc.
7. El beneficio social de mayor importancia para los países de origen de la IED regional suele consistir en el aporte para el balance de pagos externos, tanto vía exportaciones de bienes y servicios como, utilidades repatriadas. En la década de los 1970 sólo las segundas aumentaron, en términos regionales de 7 a 287 millones de dólares anuales lo que representaba un incremento no despreciable de su relación con los pagos a la IED extrarregional (de 0.4 a

6%) Por el otro lado, el riesgo de la exportación neta de capitales y, particularmente, de su fuga ilegal del país representaba un costo potencial para las economías regionales, considerado por sus gobiernos como un trastorno grave especialmente en la crisis financiera actual. Las otras motivaciones empresariales de la IED (mejor aprovechamiento de la capacidad productiva y tecnológica, de la cooperación e integración regional, etc.) parecían coincidir con el aumento de los beneficios sociales, promovidos a menudo a través de las EP (obras comunes energéticas y de infraestructura, etc.).

8. Para los países receptores, la IED regional significaba una diversificación de la oferta de capital y tecnología que fortalecía su capacidad de negociación frente a las ETs del centro industrializado (particularmente en los países de menor mercado y al menos en sectores determinados). Mayor beneficio social podrían haber aportado a los países anfitriones también, las supuestas ventajas comparativas de la IED latinoamericana (mejor uso de los factores locales de producción, empresas mixtas, tecnologías y bienes más adecuados, etc.). Por el otro lado, las posibles desventajas se percibirían eventualmente en transferencia de tecnologías no-competitivas (especialmente en producciones orientadas hacia los mercados externos) y/o en supuesta mayor dependencia de los países grandes de la región.

D. PROPUESTA

Con la excepción de Colombia, los gobiernos de América Latina no tienen políticas determinadas frente a la IED propia lo que se refleja también en las fallas de registro y conocimiento del fenómeno. Dada su importancia para las exportaciones de bienes y servicios así como para el fortalecimiento de la cooperación regional; parece aconsejable un intercambio de experiencias y opiniones entre los países de la región en un seminario organizado por la CEPAL

II. INVERSION EXTRANJERA DIRECTA PROCEDENTE DE AMERICA LATINA: EVALUACION TENTATIVA DE SU MAGNITUD Y COMPOSICION

1. Carácter de los datos

Antes de entrar en la evaluación del desarrollo de la inversión extranjera directa (IED) procedente de los países de América Latina conviene destacar que la información disponible, principalmente en los Bancos Centrales y Ministerios de Economía o Planeamiento, es bastante incompleta y heterogénea; además generalmente tiende a subestimar la magnitud real de este fenómeno. Por ejemplo, en un estudio reciente sobre la IED procedente de Argentina se llega a la conclusión que la IED acumulada de este país alcanzó en 1981 más que 1 000 millones de dólares mientras que el dato oficial para el mismo período y ajustado en precios de 1980, alcanza un orden de 100 millones de dólares solamente o sea, 10 veces menos que la realidad estimada (Jorge Katz y Bernardo Kosacoff, 1983). Similarmente, la IED acumulada procedente de Colombia alcanzó, en 1981, 140 millones de dólares según el registro de la Oficina de Cambios del Banco Central mientras que los datos del Departamento Nacional de Planeación sobre las salidas de la IED autorizada por el Gobierno indican que sólo en el año 1980 salió del país por esta vía más de 155 millones de dólares y en el período 1978-1982, se acumuló un valor total de la IED de 319 millones de dólares (véanse los cuadros 4 y 9). Finalmente en términos regionales, se carece de información alguna sobre países importantes en esta materia (por ejemplo México y Panamá).

Las razones de la subestimación caracterizada son varias. Antes que nada, en muchos países de la región el registro de la IED propia no es obligatorio y las salidas de capital hacia el exterior se subordinan sólo a las reglas comunes y a menudo cambiantes del control de pagos e ingresos externos. En consecuencia, la identificación de empresas exportadoras de la IED se hace difícil y particularmente en los casos de firmas pequeñas y familiares y aquéllas localizadas en regiones fronterizas. En el caso de las empresas constructoras ocurre a menudo que se registra sólo una pequeña inversión en el momento de iniciar la construcción de una planta en el país extranjero y

después no se declaran los aumentos y reinversiones posteriores. Por otro lado, los países receptores de la IED regional aun en el caso de fiscalizar la inversión extranjera, encuentran difícil de determinar el origen real de las entradas de capital el cual en muchos casos se transfiere a través de los paraísos fiscales como por ejemplo, Bahamas o Panamá.

Como es obvio, la motivación principal de las empresas locales para no declarar o subvaluar las salidas de capital ante las respectivas autoridades de gobierno, tiene por objetivo la evasión fiscal o, en el peor caso, la exportación extralegal de capitales. El caso más notorio representan probablemente los recursos ilegales originados en la producción y comercialización de las drogas prohibidas legalmente.

Estas deficiencias de los datos sobre la IED de origen latinoamericano dificultan el análisis de este fenómeno y particularmente la comparatividad de los distintos casos nacionales.^{1/} Lo último está influido también por el hecho de que los datos nacionales disponibles corresponden a períodos distintos y mayormente no incluyen salidas de la IED realizadas en los decenios anteriores a los años sesenta o aun los setenta.^{2/}

En consecuencia el análisis del desarrollo de la IED latinoamericana que se intenta en este capítulo tiene carácter preliminar y cualitativo tratando de aquilatar particularmente el dinamismo y carácter estructural del proceso.

2. Dinamismo e importancia de la IED latinoamericana en términos mundiales

En el cuadro 1 se analizan los datos, estimados por el Centro de Empresas Transnacionales (CET) de las Naciones Unidas, sobre las salidas de la IED procedentes de las tres regiones en desarrollo en el período de los setenta. En primer lugar, se percibe el gran dinamismo del fenómeno: durante la última década hubo un aumento de 44 a 682 millones de dólares o sea 15.5 veces lo que representa un

^{1/} Esto se refiere especialmente a la IED en actividades comerciales y financieras donde la falta de precisión metodológica permite considerar bajo el concepto de la IED también los créditos a clientes extranjeros e inversiones de cartera (por ejemplo, en Colombia).

^{2/} De allí proviene mayormente la subestimación de la IED argentina la cual tiene su origen al inicio de este siglo, como veremos más adelante.

ritmo casi 5 veces mayor que aquél de la entrada de la IED en las tres regiones periféricas (3.3 veces). Mientras que al inicio del decenio las salidas de la IED desde los países en desarrollo correspondían apenas a 2% de las respectivas entradas de los flujos de la IED, a fines de la década el balance mejoró aumentando esta proporción a casi 9%. Finalmente, los ingresos procedentes de la IED de los países en desarrollo aumentaron en el curso del decenio unas 5 veces alcanzando 327 millones de dólares a fines de los setenta lo que significaba un aporte mayor para el balance de pagos.

Entre las regiones en desarrollo, la mayor cuota y ritmo de crecimiento de la IED correspondió a los países periféricos de Asia cuya participación en el flujo total alcanzó un 59% a fines de los setenta (véase otra vez el cuadro 1). Esta alta participación contrasta con el sólo 18.5% con el cual esta región participó en el mismo período en la inversión directa total del centro industrializado, destinada a los países en desarrollo. En América Latina, las salidas de la IED aumentaron en el curso del decenio de 17 a 229 millones de dólares o sea 13.5 veces. A pesar de este gran aumento de la IED latinoamericana la región participaba a fines de los setenta con sólo 36% en la IED total de los países periféricos comparándolo con su cuota de 61.5% en las entradas totales de los flujos de la IED procedente del centro. De este modo las salidas de la IED originadas en la región correspondieron a fines de los setenta a sólo menos del 5% de las entradas respectivas de la IED mientras que la proporción correspondiente en el mismo período a los países de Asia fue mucho más alta, de 27.2%. Sorpresivamente, los ingresos procedentes de la IED propia fueron a fines de los setenta prácticamente iguales en las dos regiones alcanzando 145 y 146 millones de dólares en América Latina y Asia, respectivamente. En comparación con Asia y América Latina el papel de la IED africana se volvió aún más marginal disminuyendo su cuota en el curso del último decenio de 9.1% a 7.5%.

Cuadro 1

AMERICA LATINA, AFRICA Y ASIA: SALIDAS Y ENTRADAS DE FLUJOS DE LA IED EN LOS SETENTA
(Promedios anuales en millones de dólares)

	América Latina		Africa		Asia		Total	
	1970- 1972	1978- 1980	1970- 1972	1978- 1980	1970- 1972	1978- 1980	1970- 1972	1978- 1980
1. Salida de la IED	17	219	4	51	23	402	44	682
a) Index (1970-72 = 100.0)	100.0	1 347.1	100.0	1 275.0	100.0	1 747.8	100.0	1 550.0
b) Distribución en % del total	38.6	35.6	9.1	7.5	52.3	58.9	100.0	100.0
2. Entrada de la IED	1 130	4 902	597	1 594	700	1 478	2 428	7 973
a) Index (1970-72 = 100.0)	100.0	433.8	100.0	267.0	100.0	211.1	100.0	328.4
b) Distribución en % del total	46.5	61.5	24.6	20.0	28.8	18.5	100.0	100.0
3. Salida en % de la entrada	1.5	4.7	0.7	3.2	3.3	27.2	1.8	8.6
4. Ingreso procedente de la IED propia	31	145	17	36	16	146	64	327
En % de la salida de IED $\left(\frac{4}{1}\right)$	182.4	63.3	425.0	70.6	69.6	36.3	145.5	47.9

Fuente: Calculado sobre la base de U.N. CTC, Transnational Corporations in World Development, Third Survey, ST/CTC/46, 1983; sobre la base de IMF, Balance of Payments Yearbook, varias ediciones.

La alta importancia y dinamismo de la IED procedente de Asia se debieron principalmente a los países exportadores de petróleo. Estos, después del aumento inicial de los precios del petróleo a principios del decenio de 1970 empezaron a invertir los excedentes acumulados no sólo en forma de depósitos bancarios, oro y otros activos líquidos sino también mediante inversiones en activos no financieros. Se estima que el capital colocado en inversiones directas y de cartera en el extranjero solamente por Kuwait, Arabia Saudita y los Emiratos Arabes Unidos ascendían a unos 100 mil millones de dólares a fines de 1981.^{1/} La salida de la IED desde Kuwait alcanzó en 1980 a 436 millones de dólares en comparación con 366 y 36 millones de dólares, flujos correspondientes a Brasil y Argentina, respectivamente, en el mismo año. Las inversiones de los países árabes de la OPEP se realizaban a través de la adquisición de acciones de capital en empresas extranjeras existentes pero también ampliando hacia el exterior las actividades de las industrias locales y particularmente aquellas relacionadas con la elaboración del petróleo. Al inicio de los 1980 el capital procedente de los países árabes dominaba también unos 33 bancos transnacionales y participaba en unas 50 empresas del Reino Unido y de los Estados Unidos.

La característica anterior hace suponer que el aumento de la importancia de la IED procedente de Asia y particularmente de los países de la OPEP, corresponde más bien a factores coyunturales relacionados con el aumento brusco de los precios del petróleo y el reciclaje de capitales no absorbidos por las economías locales. En este sentido se puede suponer también que una gran parte del capital registrado como salida de la IED de los países de la OPEP corresponde en realidad a las inversiones de cartera o sea, de carácter netamente financiero. Por el otro lado y como veremos más adelante, el desarrollo de la IED latinoamericana se relaciona principalmente con la exportación de bienes y tecnología o sea, con factores orgánicos subyacentes al proceso de desarrollo e industrialización de los países determinados.

1/ Véase la fuente citada en el cuadro 1.

3. La IED procedente de Argentina, Brasil y Colombia

La relación obvia entre el grado de desarrollo económico en general y, de la industrialización en particular, y el inicio e importancia de actividades inversionistas en el exterior se reflejan en el hecho de que Argentina, Brasil y Colombia responden en conjunto por la mayor parte de la IED procedente de la región.^{1/} Según los datos disponibles, reunidos en los cuadros 2, 3 y 4, los tres países mencionados contaron al inicio de los ochenta con salidas acumuladas de la IED de un orden de 1.8 miles de millones de dólares. Tomando en cuenta la mencionada tendencia a la subestimación de la IED latinoamericana, particularmente en el caso de Argentina, se podría aventurar que el valor real de la IED en los tres países es sustancialmente mayor que aquél estadístico.^{2/}

Ahora bien, aun si tomamos la IED acumulada de los tres países del valor de 1.8 mil millones de dólares y lo comparamos con la IED acumulada de los Estados Unidos en América Latina a fines de 1982, que fue del orden de 31 mil millones de dólares, la proporción era de un 6% aproximadamente. Reconociendo que la importancia de la IED latinoamericana es todavía marginal lo que interesa es el dinamismo del fenómeno. En el caso de Argentina las salidas de la IED propia entre la segunda mitad de los sesenta y fines de los setenta aumentó casi 13 veces (véase el cuadro 2). Por el otro lado, la IED brasileña creció en la segunda mitad de los setenta 3.3 veces mientras que la colombiana aumentó entre 1979 y 1982 2.5 veces (véanse los cuadros 3 y 4). En el caso colombiano la salida de la IED en 1980 alcanzó 155 millones de dólares comparándolo con 95 millones de dólares acumulados a lo largo del período 1970-1978.

Los datos disponibles para los primeros años de este decenio demuestran cierto desaceleramiento de las salidas de la IED lo que obviamente se relaciona con

^{1/} Como se indicó anteriormente, en México no existe registro sobre la IED procedente de este país. Lo mismo se refiere al caso particular de los llamados paraísos fiscales como aquel de Panamá, Bahamas y otros países caribeños cuyas condiciones particulares atraen la entrada de capitales tanto de parte de las ETS tradicionales como de empresas latinoamericanas para ser posteriormente reinvertidas en terceros países (desconociéndose en muchos casos el origen real de este tipo de IED).

Cuadro 2

ARGENTINA: SALIDAS DE LA IED AUTORIZADAS POR EL GOBIERNO (1965-80)

(Miles de dólares)

Período	Valor	Indice (1965-70 = 100.0)
1965-1970 (prom. anual)	2 779	100.0
1971-1977 (prom. anual)	8 311	299.1
1978	8 075	290.1
1979	28 478	1 024.8
1980 <u>a/</u>	<u>36 059</u>	1 297.6
1965-1980 (total acumul.)	83 701	..
1981-1982 (prom. anual) <u>a/</u>	22 528	..
1965-1982 (total acumu.) <u>a/</u>	128 758	..

Fuente: Banco Central de Argentina y el Registro de la IED en el Ministerio de Economía de Argentina.

a/ Preliminar.

Cuadro 3

BRASIL: SALIDAS NETAS ANUALES DE LA IED (1975-1981)

(Millones de dólares)

Año	Valor	Index
1975	111.8	100.0
1976	134.9	120.7
1977	146.4	130.9
1978	125.2	112.0
1979	194.2	173.7
1980	366.3	327.6
1981	<u>210.4</u>	188.2
Total acumulado	1 289.2	..

Fuente: Boletines mensuales del Banco Central do Brasil.

Cuadro 4

COLOMBIA: SALIDAS DE LA IED AUTORIZADAS POR EL GOBIERNO (1970-1982)

(Millones de dólares)

Período	Valor	Index
1970-1978 (acumulado) <u>a/</u>	94.8	..
1979	32.0	100.0
1980	155.1	484.7
1981	44.6	139.4
1982 <u>a/</u>	79.1	247.2
1978-1982 (acumulado) <u>b/</u>	318.6	..
1970-1982 (acumulado)	413.4	..

Fuente: Departamento Nacional de Planeación de Colombia.

a/ Hasta el 6 de agosto.b/ Entre el 7 de agosto de 1978 y 6 de agosto de 1982.

la crisis económica y financiera en los países de la región y particularmente el alto grado de endeudamiento externo que llevan a restricciones de los pagos externos. 1/

4. La composición sectorial

a) Argentina

En Argentina la mayor parte de la IED acumulada en el período 1965-1981 corresponde a los sectores manufactureros que participaban con 52.5% en el total (véase el cuadro 5). En el segundo lugar se colocan las actividades externas del sector de petróleo con casi 30%. La construcción participa con 8% y el resto corresponde a agricultura, con casi 4%, y el comercio, con 3%. Menos significativas son las inversiones del transporte y servicios con menos de 3% en conjunto.

Los proyectos de mayor envergadura son los cuatro en el sector público del petróleo con un valor promedio de 6.5 millones de dólares, y los 61 de la industria manufacturera con un valor promedio de 745 miles de dólares. Un valor promedio relativamente alto consignan también los cinco proyectos agrícolas (667 miles de dólares en promedio). Los demás sectores se caracterizan por proyectos menores, desde 138 miles de dólares (comercio) hasta 349 miles de dólares (construcción, véase otra vez el cuadro 5).

En la industria manufacturera de Argentina la mayor parte de la IED corresponde a los sectores de maquinaria y equipo (33%), la industria metalúrgica (27%) y el sector de alimentos y bebidas (23%, véase el cuadro 6). Cuotas menores ocupan la industria química y la producción de papel e imprentas (9 y 8% respectivamente). La actual composición sectorial de la IED argentina resulta de una experiencia bastante prolongada de actividades e inversiones industriales siendo en este sentido comparable con la IED de los países industrializados.

1/ Por ejemplo, en Colombia la IED aprobada por el Departamento Nacional de

Cuadro 5

ARGENTINA: SALIDAS ACUMULADAS DE LA IED AUTORIZADA POR EL GOBIERNO,
CLASIFICADAS POR LOS SECTORES RECEPTORES (1965 - Junio 1981)

(Miles de dólares)

Sector	Número de proyectos	Valor		
		Total	%	Por proyecto (2:1)
Agricultura	5	3 336	3.8	667.2
Petróleo	4	26 030	29.9	6 507.5
Manufacturas	61	45 444	52.5	745.0
Construcción	20	6 981	8.0	349.1
Comercio	22	3 047	3.2	138.5
Transporte	6	1 066	1.2	177.7
Servicios	4	1 228	1.4	307.0
Total	<u>122</u>	<u>87 131</u>	<u>100.0</u>	<u>714.2</u>

Fuente: Véase cuadro 2.

a/ Preliminar.

Cuadro 6

ARGENTINA: SALIDAS ACUMULADAS DE LA IED AUTORIZADA POR EL GOBIERNO, CLASIFICADAS
POR SECTORES MANUFACTUREROS (1965 - JUNIO 1981)

(Miles de dólares)

Sector	Valor	%
1. Alimentos y bebidas (31) <u>a/</u>	10 387	22.9
2. Papel e imprenta (34)	3 690	8.1
3. Industria química (35)	4 148	9.1
4. Cemento (11)	111	0.2
5. Ind. Metalúrgica (37 + 3 819)	12 236	26.9
6. Maquinaria y equipo (38)	14 863	32.7
TOTAL	45 444	100.0

Fuente: Véase cuadro 2.

a/ Nomenclatura CIU.

b) Brasil

Para el caso de Brasil no se dispone de información cuantitativa sobre la distribución sectorial de las salidas de la IED. El estudio reciente sobre las principales firmas brasileñas con IED indica que aproximadamente una mitad (550 millones de dólares) corresponde a las actividades externas en la exploración de petróleo realizadas por la empresa pública PETROBRAS (véase el cuadro 7). Los otros grandes inversores se encuentran en los sectores de construcción, procesamiento y comercialización del café y el metalmecánico. La inversión extranjera de los sectores productivos de Brasil se destaca por una diversificación geográfica considerable y propiedad exclusiva de las subsidiarias extranjeras como se puede observar en el mismo cuadro. Por otro lado, la IED brasileña incluye también actividades bancarias, otras financieras así como de consultoría industrial.

c) Colombia

El caso de Colombia presenta características bien distintas de los dos anteriores. Para evaluar la composición sectorial de la IED en Colombia se dispone de datos sobre la IED autorizada por el gobierno y, por el otro lado, sobre la IED acumulada según el registro del Banco de la República (véanse los cuadros 8 y 9). Aunque estos datos demuestran diferencias sustanciales en cuanto a valores absolutos y proporciones entre los principales sectores económicos se puede observar una tendencia destacada: el sector financiero tiene en Colombia la mayor importancia dentro de las exportaciones de capital de este país superando sustancialmente la cuota correspondiente a la industria manufacturera la cual prevalece en las inversiones de los países analizados anteriormente. Una situación similar se presenta en la IED de Chile donde, en la segunda mitad de los 1970. el sector financiero participaba con 65% en la IED total (véase el cuadro 10).

Cuadro 7

BRASIL: PRINCIPALES EMPRESAS CON IED
(Millones de dólares)

Empresa	IED acum. 1972-1980	Países de destino	Propiedad (%)	Sector
Petrobrás (Braspetro)	550	China R.P., Angola, Algeria, Libia, Guatemala, Irak, Trinidad y Tabago, Nigeria	100	Petróleo (exploración)
Mendes Junior	340 <u>a/</u>	Mauritania, Irak	100	Construcción
Copersucar	150	Estados Unidos	100	Café procesa- miento y comercialización
Cotia Comércio, Export. e Import	70	Nigeria	25-40	Metalurgia, construcción
Camargo Correa	..	Venezuela	100	Construcción
Odebrecht	..	Perú, Ecuador	100	Construcción
Ecisa	..	Tanzania	100	Construcción
Esusa	..	Irak	100	Construcción
Gradiente	2 <u>b/</u>	México, Reino Unido	100	Construcción
Calóí	1 <u>c/</u>	Bolivia, Colombia	50	Bicicletas
IED identificada total	<u>1 113</u>

Fuente: A. V. Villela (1983), sobre la base de entrevistas.

- a/ Sólo en Irak.
b/ Sólo en Reino Unido.
c/ Sólo en Bolivia.

Cuadro 8

COLOMBIA: SALIDAS DE LA IED AUTORIZADAS POR EL GOBIERNO, POR SECTORES ECONOMICOS (1970-1982)

(Miles de dólares)

	1970- 1978 <u>a/</u>	1978 <u>b/</u>	1979	1980	1981	1982 <u>c/</u>	1978- 1982 <u>d/</u>	Index 1982 1979	Porcentaje			
									1979	1982	1970 1978	1978- 1982
Industriero	13 426	583	429	4 738	104	60 028	65 882	13 992.4	1.3	75.8	14.2	20.7
Comercio	64 120	6 969	24 437	43 067	28 473	16 282	119 228	66.6	76.4	20.6	67.6	37.4
Servicios y Administración	9 126	156	1 378	81 466	2 796	2 341	88 137	169.9	4.3	3.0	9.6	27.7
	8 164	-	5 759	25 800	13 269	493	45 321	8.6	18.0	0.6	8.6	14.2
	94 836	7 708	32 003	155 071	44 642	79 144	318 568	247.3	100.0	100.0	100.0	100.0

Departamento Nacional de Planeación de Colombia (DNP).

Acumulado hasta el 6 de agosto de 1978.

Desde el 6 de agosto al 31 de diciembre.

Hasta el 6 de agosto.

Acumulado entre el 7 de agosto de 1978 y el 6 de agosto de 1982.

Cuadro 9

COLOMBIA: IED ACUMULADA POR SECTORES ECONOMICOS Y MANUFACTUREROS (1970 - 1983)

(En % del total)

Sector	1970	1975	1980	1981	1982	1983
Agricultura	a/	0.3	0.8	0.8	0.6	2.0
Minería	a/	1.8	1.8	1.6	1.4	0.8
Industria manufacturera	<u>41.8</u>	<u>18.6</u>	<u>9.8</u>	<u>8.4</u>	<u>7.3</u>	<u>24.8</u>
Alimentos y bebidas	1.4	0.8	0.7	20.7
Textiles y cuero	2.2	-	-	-
Papeles y productos	1.4	1.4	1.1	0.7
Química	3.0	4.8	4.0	2.5
Minerales no metálicos	0.6	0.5	0.4	0.3
Metalurgia	0.2	0.2	0.1	0.1
Maquinaria y equipo	0.9	0.6	0.9	0.5
Construcción	a/	0.3	0.1	-	-	0.1
Comercio y hoteles	0.9	4.5	2.0	1.1	0.9	1.3
Transporte y comunicaciones	a/	0.8	1.2	1.1	0.9	0.6
Finanzas y seguros	<u>41.2</u>	<u>38.3</u>	<u>65.1</u>	<u>64.3</u>	<u>70.2</u>	<u>56.6</u>
Establecimientos financieros						
(bancos)	39.3	36.5	51.9	62.0	68.1	54.4
Seguros	..	1.8	12.9	2.1	1.9	2.1
Servicios (incl. bienes inmuebles)	a/	30.6	16.4	20.7	17.1	12.9
Otros sectores	<u>16.1</u>	<u>4.8</u>	<u>2.8</u>	<u>2.1</u>	<u>1.8</u>	<u>1.1</u>
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
(En millones de dólares)		38.1	136.5	140.5	169.8	274.1

Fuente: Banco de la República de Colombia, Registro de la Oficina de Cambios.

a/ Incluido en otros sectores.

Cuadro 10

CHILE: LA COMPOSICION DE SALIDAS DE LA IED POR SECTORES ECONOMICOS Y PRINCIPALES PAISES DE DESTINO (1976-1979)
 (Valores acumulados en miles de dólares y porcentaje del total)

Países de destino	Sectores						Total	%
	Manufacturas	Construcción	Comercio	Servicios	Financieros	Otros		
Argentina	24	-	924	-	-	-	948	9.4
Bolivia	305	-	-	-	-	39	344	3.4
Bélgica	-	-	-	-	3 330	-	3 330	33.0
Brasil	-	-	-	-	-	10	10	0.1
Canadá	161	-	-	150	-	234	545	5.4
Francia	-	-	-	100	3 265	-	3 365	33.3
Japón	-	-	594	-	-	-	594	5.9
Paraguay	205	-	-	-	-	-	205	2.0
Uruguay	-	-	-	13	-	-	13	0.1
Venezuela	182	44	-	-	-	-	226	2.2
Estados Unidos	-	-	25	500	-	-	525	5.2
Total	877	44	1 543	763	6 595	283	10 105	100.0
Porcentaje	8.7	0.4	15.3	7.6	65.3	2.8	100.0	..

fuente: Banco Central de Chile.

Analizando los datos más detallados sobre la IED registrada de Colombia (en el cuadro 9) se puede observar que el aumento de la importancia de las inversiones financieras y la disminución relativa de aquellas manufactureras corresponden principalmente a la segunda mitad de los setenta y el inicio de los ochenta.^{1/} Como es obvio, dentro del sector financiero dominaban la IED prácticamente los bancos (68% del total en 1982) mientras que sólo 2% correspondió a las compañías de seguro.

En la industria manufacturera la mayor parte de la IED correspondió a las industrias tradicionales de alimentos y bebidas, textiles y cueros, papel y productos y de la industria química (alrededor de 7-8% de la inversión colombiana total al inicio de los años 1980). Una cuota importante aunque declinante en la crisis de los 1980, ocupaba también el sector de servicios.

d) La IED y el nivel de desarrollo

La diferencia sustancial en la composición sectorial de la IED entre Colombia y Chile por un lado y Argentina y Brasil por el otro parece justificar la hipótesis de que el desarrollo y el carácter de la IED dependen en gran parte del grado de desarrollo económico e industrial alcanzado por los respectivos países. En la comparación, por cierto muy aproximativa de la composición de la IED procedente de Argentina, Colombia y los Estados Unidos se puede observar que la mayor importancia de las exportaciones manufactureras en Argentina en comparación con Colombia se relaciona positivamente con el papel del sector manufacturero en las inversiones extranjeras de ambos países (véase el cuadro 11). Por el otro lado, la composición sectorial de la IED argentina tiene cierta coincidencia con aquella de los Estados Unidos en América Latina al inicio de los ochenta y particularmente en cuanto al papel de los sectores manufacturero y minero (incluyendo petróleo).^{2/}

^{1/} El cambio brusco en favor de la industria manufacturera y, del sector de alimentos y bebidas en particular, producido en las autorizaciones de la IED en 1982 y la registrada en 1983 corresponde a una alta inversión de la empresa Bavaria en Panamá

Cuadro 11

ARGENTINA Y COLOMBIA EN COMPARACION CON LOS ESTADOS UNIDOS: COMPOSICION SECTORIAL DEL PIB, LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SALIDAS ACUMULADAS DE LA IED AL INICIO DE LOS OCHENTA

(En porcentaje del total)

Sector	Argentina			Colombia			Estados Unidos
	PIB 1981	Exportaciones 1981	IED 1965-1981	PIB 1981	Exportaciones 1981	IED 1975-1981	IED en América Latina 1982 (acumulado)
Agrícola	13.7	74.6	3.8	25.6	62.7	0.8	..
Minería (incl. petróleo)	2.6	..	29.9	1.2	..	1.6	21.4
Manufacturas	22.1	25.4	52.5	17.6	12.6 <u>a/</u>	8.4	48.4
Construcción	7.8	..	8.0	3.9	..	-	..
Comercio	19.1 <u>b/</u>	..	3.2	13.2	..	1.1	9.4
Transporte	11.1	..	1.2	9.5	..	1.1	..
Servicios	23.6 <u>c/</u>	..	1.4	29.0	..	85.0	20.7
Finanzas y seguros	12.1	..	64.3	16.0 <u>d/</u>

Fuente: CEPAL, Estudio Económico de América Latina, 1981; Departamento de Comercio de los Estados Unidos, Survey of Current Business, agosto de 1983 y cuadros 7 y 9 anteriores.

a/ El resto de 24.7% corresponde a otros sectores no especificados.

b/ Incluye finanzas, seguros y servicios a las empresas.

c/ Incluye electricidad, gas y agua 3.7%, servicios comunales, sociales y personales, restaurantes y hoteles 15.6% y servicios gubernamentales 10.2%.

d/ Excluye seguros.

5. Destino geográfico

a) Argentina

la IED de los países periféricos tiende a concentrarse en las propias regiones en desarrollo. Lo demuestra claramente el caso de la IED argentina cuyo destino se analiza en los cuadros 12-14. En el período 1965-1981 la propia región latinoamericana absorbió un 88% del total de la IED acumulada en este período. En el lapso de los últimos cinco años, 1978-1982, esta cuota fue aún mayor, de 91%. Prácticamente igual fue el destino mayoritario de la inversión manufacturera (véase el cuadro 14).

El segundo rasgo específico de la inversión argentina es que dentro de la región la mayor parte de su valor acumulado se dirigía a los países vecinos o sea Brasil (16% del total argentino), Uruguay (13%), Chile (9.5%), Bolivia y Paraguay (3.2% cada uno y siempre sobre la base del total acumulado en el período 1965-1981). La concentración relativa de la IED en los países vecinos fue aún mayor para los sectores manufactureros de Argentina donde la proporción alcanzó en el mismo período 64% comparándolo con 45% para el total de la IED. En el quinquenio reciente 1978-1982 la cuota de los países vecinos en la IED argentina total disminuyó a 39% aumentando aquella de otros países de América Latina (de 43% a 52%). En este período reciente adquirió gran importancia también la inversión dirigida a Panamá (24% en 1968-1982) obviamente en relación a su carácter de paraíso fiscal y centro de los bancos transnacionales. Los países del Pacto Andino (incluyendo a Bolivia, país vecino) participaron en la IED argentina con 35.5% en el período 1965-1981 y con 24% en el lapso del último quinquenio. Por otro lado, en la IED manufacturera de Argentina la cuota de los países del Pacto Andino alcanzó a sólo 12% (véase otra vez el cuadro 14).

Cuadro 12

ARGENTINA: SALIDAS ACUMULADAS DE LA IED AUTORIZADA POR EL GOBIERNO, CLASIFICADAS
POR PRINCIPALES PAISES DE DESTINO (1965 - JUNIO 1981)

(Miles de dólares)

Región/País	Número de proyectos	Valor		
		Total	%	Por proyecto
1. <u>América Latina</u>	104	76 718	88.0	737.7
a) <u>Países vecinos</u>	75	39 484	45.3	526.5
Brasil	18	14 256	16.4	792.0
Uruguay	22	11 389	13.1	517.7
Chile	14	8 297	9.5	592.6
Bolivia	8	2 790	3.2	348.8
Paraguay	13	2 752	3.2	211.7
b) <u>Otros países</u>	29	37 243	42.7	1 284.2
Perú	8	21 543	24.7	2 692.9
México	2	6 850	7.9	3 425.0
Venezuela	6	3 896	4.5	649.3
Ecuador	3	1 565	1.8	521.7
Colombia	4	1 133	1.3	283.3
Caribe	1	1 000	1.1	1 000.0
Panamá	2	812	0.9	406.0
Honduras	2	300	0.3	150.0
Costa Rica	1	135	0.2	135.0
2. <u>Estados Unidos</u>	8	8 351	9.6	1 043.9
3. <u>Europa Occidental</u>	9	1 937	2.3	215.2
España	2	920	1.1	460.0
Alemania Federal	2	480	0.6	240.0
Italia	2	350	0.4	175.0
Bélgica	1	97	0.1	97.0
Portugal	1	70	0.1	70.0
Francia	1	20	-	20.0
4. <u>Otros países</u>	1	125	-	125.0
<u>Total</u>	<u>122</u>	<u>87 131</u>	<u>100.0</u>	<u>714.2</u>

Fuente: Véase el cuadro 2.

Cuadro 13

ARGENTINA: IED ACUMULADA POR AREAS Y PAISES DE DESTINO (1978-1982)

(Miles de dólares y distribución en % del total)

Area/País	Valor	%
<u>América Latina Total</u>	<u>116 568.4</u>	<u>91</u>
<u>Países vecinos</u>	<u>49 988.1</u>	<u>39</u>
Paraguay	15 430.2	12
Brasil	14 167.5	11
Chile	12 283.6	10
Uruguay	5 591.8	4
Bolivia	2 515.0	2
<u>Otros de América Latina</u>	<u>66 580.3</u>	<u>52</u>
Panamá	31 121.5	24.2
Perú	20 341.8	16
México	6 850.0	5.3
Venezuela	4 898.0	4
Ecuador	1 755.0	1.4
Colombia	1 179.3	1
Honduras	300.0	-
Costa Rica	134.7	-
<u>Estados Unidos</u>	<u>8 370.6</u>	<u>6</u>
<u>Europa Occidental</u>	<u>1 867.0</u>	<u>1</u>
España	920.0	1
Alemania Federal	480.0	-
Italia	350.0	-
Bélgica	97.0	-
Francia	20.0	-
<u>Otros</u>	<u>1 951.5</u>	<u>2</u>
Antillas Holandesas	1 000.0	1
Puerto Rico	951.5	1
<u>Total</u>	<u>128.757.5</u>	<u>100</u>

Fuente: Dirección de Inversiones en el Exterior, Ministerio de Economía, Argentina.

Cuadro 14

ARGENTINA: SALIDAS ACUMULADAS DE LA IED MANUFACTURERA AUTORIZADA POR EL GOBIERNO,
CLASIFICADAS POR PAISES RECEPTORES (1965 - JUNIO 1981)

(Miles de dólares)

Región/país	Valor	%
1. <u>América Latina total</u>	<u>39 694</u>	<u>87.3</u>
a) <u>Países vecinos</u>	<u>29 146</u>	<u>64.1</u>
Uruguay	10 527	23.2
Chile	7 283	16.0
Brasil	6 773	14.9
Paraguay	2 373	5.2
Bolivia	2 190	4.8
b) <u>Otros países</u>	<u>10 548</u>	<u>23.2</u>
México	6 850	15.1
Perú	1 317	2.9
Colombia	1 040	2.3
Ecuador	500	1.1
Venezuela	416	0.9
Honduras	290	0.6
Costa Rica	135	0.3
2. Estados Unidos	4 970	10.1
3. <u>Europa total</u>	<u>780</u>	<u>1.8</u>
España	530	1.2
Italia	250	0.6
<u>Total</u>	<u>45 444</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Véase el cuadro 2.

De todos modos, lo que interesa destacar es que la orientación geográfica de la inversión directa de Argentina no se caracterizaba con una preferencia clara para los mercados grandes de los países relativamente más desarrollados como es típico para la inversión directa de las transnacionales de los países industrializados. En efecto, en el período 1965-1981 ocupaba primer lugar el Perú con 25% del total, solo segundo lugar Brasil con 16%, correspondiendo tercer y cuarto lugar a Uruguay y Chile con 13% y 9.5%, respectivamente. México quedaba en quinto lugar con un 8%. En el quinquenio 1978-1982 los primeros cinco países en la IED argentina fueron Panamá con 24%, Perú 16%, Paraguay 12%, Brasil 11% y Chile 10% correspondiendo a México el sexto lugar con un 5%. En la IED manufacturera correspondió el primer lugar a Uruguay, 23%, el segundo a Chile con 16% y sólo el tercer y cuarto lugar a Brasil y México con 15%, cada uno, respectivamente.

Entre los países industrializados el país anfitrión más importante para la IED argentina fueron los Estados Unidos con alrededor de 10% de la inversión total. La IED destinada a los países europeos, particularmente España, Italia, y Alemania Federal fue de importancia marginal correspondiendo a alrededor de 2% de la IED Argentina total.

b) Colombia

La distribución geográfica de la IED colombiana se analiza en el cuadro 15. En primer lugar se puede observar otra vez la concentración de la IED en otros países de la región, tendencia que se acentúa aún más en los años recientes de la crisis económica. En la segunda mitad de los años 1970, más que las tres cuartas partes de la IED colombiana correspondió a los otros países de América Latina y el Caribe aumentando esta proporción a 83% en 1983. Entre ellos los tres países del Pacto Andino los cuales a su vez son vecinos de Colombia, o sea Venezuela, Ecuador y Perú y además, la inversión destinada a la Corporación Andina de Fomento,

absorbieron alrededor de un tercio del total de la inversión colombiana en el exterior. Esta preferencia importante de la inversión andina parece haber sufrido un revés negativo sustancial en 1983 cuando el valor acumulado de las salidas de la IED hacia Venezuela, Ecuador y Perú correspondió a 22% solamente.

Entre los mercados de capital para la inversión de Colombia tuvo importancia destacada y creciente Panamá en su calidad de país vecino, paraíso fiscal y centro financiero y comercial para la región. Absorbió al inicio de los ochenta 32% del valor total de la IED acumulada de Colombia o sea 2 veces más que Venezuela, el país anfitrión más importante dentro del Pacto Andino. Esta concentración geográfica unilateral de la IED colombiana parece haberse acentado aún más en 1983 cuando Panamá respondió por casi una mitad de la IED acumulada. Por el otro lado, disminuía, al inicio de los 1980, la cuota de Bahamas, otro paraíso fiscal (de 4% a 2% del total acumulado, entre 1980 y 1983). La preferencia geográfica por Panamá como destino de la IED se relaciona obviamente con la, anteriormente analizada, gran importancia de la inversión financiera de Colombia en el exterior.

Entre los países industrializados la mayor importancia tuvieron los Estados Unidos con 21% del total de la inversión acumulada en 1981. La cuota estadounidense se vio disminuida en 1983 a sólo 15%. Similarmente estaba disminuyendo también la pequeña participación de los países europeos (de 5% en 1980 a 2% en 1983).

c) Chile

En el caso de Chile se pueden advertir tendencias similares en la orientación geográfica de su IED como en aquéllos analizados anteriormente (véase el cuadro 10 anterior). Más que la mitad (53%) de la IED chilena acumulada en el período 1976-1979 se dirigía hacia los países vecinos y los demás del área andina destacándose las

cuotas del Perú (33%) y de Argentina (9%). Segundo lugar ocupaban los países con paraísos fiscales, Panamá y Curazao, con 33% y 6% respectivamente. Como se ha indicado anteriormente la importancia de estos últimos mercados de capitales se relaciona con la alta importancia del sector financiero y de los bancos en la IED (65%) similarmente como en el caso de Colombia. Entre los países industrializados la inversión chilena se dirigía sólo a los Estados Unidos (5% del total).

6. Importancia de la IED periférica para los países del Pacto Andino

En el análisis realizado en la parte anterior, sobre el destino geográfico de la IED procedente de Argentina, Colombia y Chile, se ha concluido que esta se concentraba en un grado muy alto (orden de 90%, 80% y 95% del total, respectivamente) en los países de la propia región y, entre ellos, principalmente en los vecinos y otros de menor desarrollo relativo que el país inversor. Acuérdesese que en el período 1978-1982, Brasil y México absorbieron sólo alrededor de 16% de la IED total procedente de Argentina (véase otra vez el cuadro 13). Similar fue la orientación de la IED brasileña (incluyendo la preferencia por los mercados de países africanos y asiáticos, véase otra vez el cuadro 7). Por razones obvias la tendencia anterior fue aún más destacada en el destino de la IED procedente de Chile y Colombia que se concentraba en los paraísos fiscales y los países del área andina (véanse nuevamente los cuadros 10 y 15).

La orientación preferencial de la IED latinoamericana hacia los países de menor desarrollo relativo significa a su vez que para estos últimos el aporte tecnológico y financiero de origen regional debería tener mayor importancia que para los países relativamente más desarrollados. Esta hipótesis parece comprobarse en el cuadro 16 en el cual se compara la información sobre el origen de la IED recibida por Brasil y México con la situación respectiva de cuatro países del

Cuadro 15

COLOMBIA: IED ACUMULADA POR PAISES DE DESTINO (1976-1983)

(En % del total)

País o área de destino	1976	1980	1981	1982	1983
1. <u>América Latina y el Caribe, total</u>	<u>76.2</u>	<u>77.8</u>	<u>75.0</u>	<u>79.3</u>	<u>82.6</u>
Pacto Andino	<u>36.6</u>	<u>28.1</u>	<u>33.0</u>	<u>34.8</u>	<u>28.0</u>
Venezuela	18.3	11.2	15.7	13.4	11.8
Ecuador	5.3	4.3	3.9	3.3	2.5
Perú	0.3	4.2	5.3	11.4	7.4
Corporación Andina de Fomento	12.7	8.4	8.1	6.7	6.3
Panamá	31.9	41.1	31.8	36.0	47.8
Bahamas	..	4.0	3.9	3.2	2.2
Chile	..	0.3	4.5	3.7	3.3
Argentina	..	1.4	1.3	1.1	0.7
2. Estados Unidos	12.5 <u>a/</u>	16.5	21.0	17.4	15.2
3. <u>Europa</u>	<u>11.3</u>	<u>5.4</u>	<u>4.0</u>	<u>2.9</u>	<u>1.7</u>
Alemania Federal	..	1.8	1.8	1.5	0.9
Reino Unido	..	1.2	1.2	1.0	0.6
Luxemburgo	..	0.5	0.5	0.4	0.2
TOTAL.	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
(Millones de dólares)	43.1	136.5	140.5	169.8	274.1

Fuente: Banco de la República de Colombia, Registro de la Oficina de Cambios.

a/ Incluye Canadá.

Cuadro 16

BRASIL, MEXICO Y LOS PAISES DEL PACTO ANDINO: a/ ORIGEN DE LA IED ACUMULADA A FINES DE LOS SETENTA

(Valor en millones de dólares y distribución porcentual)

Origen de la IED	Brasil 1978	México 1978	Colombia 1978	Ecuador 1976	Perú 1978	Venezuela 1977	Pacto Andino total <u>a/</u> 1971-1977
Valor acumulado total de la IED recibida	13.740	6.026	843	723	998	1.479	3.954
<u>Distribución porcentual</u>							
Países desarrollados	92.0	99.4	81.2	88.5	85.2	81.8	..
Estados Unidos	27.8	69.8	53.5	68.5	53.7	56.6	53.3
Europa Occidental	48.5	23.0	22.8	15.6	27.9	16.2	27.4 <u>b/</u>
Japón	10.2	4.8	-	1.2	2.0	0.6	..
Países en desarrollo	8.0	0.6 <u>c/</u>	18.8	11.5	14.1	18.2	..
América Latina y el Caribe	6.6	0.05 <u>d/</u>	18.8	8.8	13.5	9.4	..
Argentina	0.2	..	0.1	1.3	0.4	0.2	..
Brasil	-	..	0.3	0.7	0.3	-	..
Colombia	-	..	-	1.2	0.1	0.1	..
Ecuador	-	..	2.1	-	0.2	-	..
México	0.1	..	0.5	0.8	0.2	-	..
Panamá	2.7	..	7.5	2.5	8.9	-	8.9
Perú	-	..	0.2	0.2	-	-	-
Venezuela	0.1	..	3.1	0.9	0.4	-	..
Países del Caribe <u>e/</u>	3.2	..	4.9	-	2.5	4.9	..
Otros países en desarrollo <u>f/</u>	1.4	..	-	2.7	0.6	8.4 <u>g/</u>	..
(Pacto Andino) <u>h/</u>	0.1	..	5.4	3.3	0.7	0.1	1.0

247

fuente: Naciones Unidas, Centro de Empresas Transnacionales, Tendencias, (1983) y la información oficial de los países anfitriones de la IED.

/ Excluyendo Bolivia por no disponer de datos.

/ Sólo Francia, Países Bajos, Italia, Reino Unido, Alemania Federal y Suiza.

/ Corresponde al grupo "otros" países de origen de la IED que incluye también pequeños inversores de Europa (Dinamarca, Noruega, Finlandia, etc.) fuera de Corea, Panamá, Brasil, etc.

/ Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y Perú.

/ Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas, Islas Caimán.

/ Hong Kong, Irán, Liberia.

/ Países no identificados.

/ Excluyendo Bolivia.

En el caso de Argentina, en 1978 la IED presente en el país fue dominada en 92% por los países industrializados y sólo el 8% restante correspondió a los países en desarrollo, particularmente de América Latina y el Caribe (6.6%). En México, la IED de origen periférico fue en el mismo período totalmente marginal: a los pequeños inversores (incluyendo algunos europeos) correspondió sólo 0.6% de la IED total y dentro de este margen una pequeña fracción, 0.05% de la IED total, provenía de cinco países de la región (Argentina, Brasil, Chile, Venezuela y Perú).

Por el otro lado, para los cuatro países del Pacto Andino, analizados en el cuadro 16, la importancia de la IED periférica y especialmente latinoamericana, fue a fines de los setenta mucho más significativa. Este tipo de inversiones alcanzó en Colombia y Venezuela una participación de 19% y 18% respectivamente mientras que las proporciones para el Perú y Ecuador fueron de 14% y 11%. La inversión periférica correspondió mayormente a aquélla procedente de los países latinoamericanos con excepciones relativamente importantes en los casos de Venezuela y Ecuador donde la cuota de la IED originada en otros países en desarrollo, fuera de América Latina, alcanzó 8% y 3% respectivamente (probablemente inversiones procedentes de los países de la OPEP).

Entre los países latinoamericanos Panamá aparece como inversor de mayor importancia con una participación de 9% para el total del Pacto Andino y el Perú, 7.5% para Colombia, 3% para el Brasil y 2.5% para Ecuador. Recuérdese al respecto que Panamá conformaba un destino importante de la IED latinoamericana también. Obviamente el hecho se relaciona con el carácter de paraíso fiscal, centro financiero y comercial del último país en el cual probablemente entran las inversiones latinoamericanas para volver posteriormente a la misma región,

es que estas inversiones vuelven a la región con identidad panameña sin poder distinguir su verdadero origen. El mismo carácter tiene probablemente la gran parte de la IED procedente de los países del Caribe (Antillas Holandesas, Bahamas, Bermudas y las Islas Caimán) que participaron en el total de la IED acumulada en Colombia y Venezuela con un 5% y con alrededor de 3% en Brasil y Perú. Este aspecto de la IED regional requeriría obviamente mayor investigación porque puede ser relacionado con eventuales deficiencias de los sistemas de control cambiario y fiscal.

Los flujos de la IED dentro del Pacto Andino tuvieron mayor importancia sólo en los casos de Colombia y Ecuador con la proporción respectiva de 5% y 3%. En términos promedios del Pacto Andino (excluyendo Bolivia) la inversión intrasubregional tuvo un peso de sólo 1%.^{1/} Entre los países del Pacto Andino tuvo cierta importancia la inversión "cruzada" entre Colombia y Ecuador y aquella procedente de Venezuela en Colombia (cuotas respectivas de 1-3%).

Finalmente la inversión procedente de Argentina y México tuvo relativamente mayor peso en el Ecuador y Colombia (2% y 1% respectivamente del total de la IED acumulada).^{2/}

1/ Desgraciadamente no se dispone de datos respectivos para el período 1978-1982 en el cual podrían haber ejercido mayor influencia las decisiones de la Junta del Acuerdo de Cartagena N°46 y 169 que establecieron reglas para la organización e incentivación de las empresas andinas.

2/ Un estudio reciente sobre la cooperación empresarial entre Argentina y Brasil reveló que la IED procedente del primer país tuvo en 1982 mucho menor importancia en el Brasil: sólo 0.16% del total de la IED acumulada en dicho país. Por el otro lado, Brasil participó, entre 1977 y 1982, con sólo 1.3% en el total de la IED recibida por Argentina (véase, Eduardo White, 1984).

III. LOS AGENTES Y MODALIDADES DE LA IED LATINOAMERICANA

Para profundizar el conocimiento de la IED procedente de los países de América Latina, cuyas magnitudes y estructura se analizaron en la parte anterior de este trabajo, interesa saber quiénes son sus principales agentes, cuál es su poder económico relativo y grado de diversificación sectorial y geográfico y, finalmente, cuál es su modalidad de inserción en las economías de los países anfitriones de la IED.

Como es obvio, estas interrogaciones apuntan a una evaluación de los eventuales rasgos específicos de la IED latinoamericana en comparación con aquella de las ETs procedentes de los países industrializados. Desgraciadamente y, aún en mayor medida que en el análisis anterior de los fenómenos macroeconómicos, los datos disponibles a nivel de empresa sobre la IED de Argentina, Brasil, Colombia y México permiten barajar sólo algunas hipótesis preliminares sobre el tema.

1. Tipo de empresas involucradas y de su inserción externa (esquema tentativo)

En el gráfico 1 se ha tratado de esbozar un esquema de empresas de distinto tipo social que pueden participar en la IED latinoamericana, tanto en el país de su origen como de destino y el carácter de sus vinculaciones mutuas, reflejado particularmente en la modalidad de propiedad y manejo de la empresa receptora de la IED.

El primer punto de interés representa la variedad de tipos de empresas que pueden participar en la IED regional. Mientras que la IED de los países industrializados en la región corresponde típicamente a las grandes empresas privadas transnacionales ^{1/}, el conocido papel de las empresas públicas (EP) y de las filiales y subsidiarias de ETs en las economías latinoamericanas hace suponer que estas dos últimas participan también en la IED regional (eventualmente aprovechando la asociación mutua entre varios tipos de empresas locales).

^{1/} Con algunas excepciones de menor importancia correspondientes a empresas estatales provenientes de países con la economía de mercado (por ejemplo Peugeot o Fiat) y de los países socialistas.

Gráfico 1

LOS AGENTES DE LA IED LATINOAMERICANA SEGUN EL PAIS DE ORIGEN/DESTINO Y MODALIDAD DE LA INVERSION

ORIGEN/DESTINO	AGENTES	MODALIDAD DE PROPIEDAD Y MANEJO
PAIS DE ORIGEN DE AMERICA LATINA	A. Empresa privada	EXCLUSIVA
	B. Empresa pública	
	C. ET subsidiaria o filial <u>a/</u>	
	D. Empresa mixta (2 o más agentes)	ASOCIACION LOCAL
PAIS(-ES) DE DESTINO DE AMERICA LATINA	E. Subsidiaria (filial) de agentes A, B, C y D	EXCLUSIVA
	F. Empresa mixta unilateral (vertical)	ASOCIACION(-ES) BINACIONAL(-ES)
1. Privada local con agentes A o B o C o D		
2. Pública local con B <u>b/</u>		
	3. ET subs. local con C	
PAISES DE AMERICA LATINA Y/O SUBREGION	G. Empresa mixta multilateral (horizontal) <u>c/</u>	ASOCIACION MULTINACIONAL (SUB-) REGIONAL
	1. Empresas públicas	
	2. Empresas privadas	
	3. ETs	
	(3 o más empresas públicas (1) y/o en combinación con 2 y 3)	
PAIS(-ES) DE DESTINO DESARROLLADOS (u otros en desarrollo, fuera de América Latina)	I. Subsidiaria (filial) de agentes A,B,C y D	EXCLUSIVA
	J. Empresa Mixta	ASOCIACION BINACIONAL
De agentes A,B y D <u>d/</u> con empresas locales		

a/ Con la sede principal en un país desarrollado.

b/ No se considera probable la IED procedente de una empresa privada nacional o de subsidiaria local de ET con destino a una empresa pública del país anfitrión.

c/ Con participación en IED de 3 y más países.

d/ No parece probable una empresa mixta de subsidiaria de ET, ubicada en un país latinoamericano, con empresas en su país sede u otros industrializados.

A nivel del país de destino de la IED se distinguen aquí dos modalidades principales de inserción externa: primero, la propiedad y manejo exclusivos de una subsidiaria o filial, por el respectivo agente del país de origen de la IED o sea, una vinculación prevaeciente en la inserción de las ETs del centro en las economías periféricas y, segundo, una empresa mixta con la participación de agentes locales del país de destino. Estos, a su vez, suelen representar la misma diversidad como aquéllos del país de origen vislumbrándose las posibles asociaciones: a) entre la empresa privada receptora de la IED con cualquiera de los 3 o 4 agentes del país inversor; b) de la EP local probablemente sólo con otra EP latinoamericana y, similarmente; c) asociación entre subsidiarias de ETs radicadas en distintos países de la región. Como es obvio, los dos primeros casos (a y b) podrían eventualmente considerarse como una modalidad específica de la IED latinoamericana destacada como una asociación (empresa) binacional. Esto valdría particularmente en la medida que la relativa equidad de poder y participación de los socios en el costo/beneficio de la empresa conjunta no se reflejarían sólo en su patrimonio sino en su manejo real también.^{1/} Con miras de cooperación o, integración regional podría considerarse como una forma aun superior una asociación (empresa) regional (subregional) con la participación relativamente equitativa de empresas públicas y/o privadas (y aun con eventual participación de ETs) procedentes de 3 o más países de América Latina.^{2/}

Finalmente, las modalidades de propiedad exclusiva (filial o subsidiaria) y de empresas mixtas se pueden dar también en la inserción externa de empresas latinoamericanas en los países de otras regiones en desarrollo que América Latina, y en los países industrializados. Como la IED regional con este último destino tiene

^{1/} En esta fase de la investigación del tema obviamente, se trata más bien de aclarar las vinculaciones posibles entre los fenómenos estudiados, sin pretender definiciones ni denominaciones precisas (las cuales tampoco tienen aceptación generalizada en el campo, ampliamente estudiado y discutido, de la IED de ETs).

^{2/} El tema de las empresas regionales y subregionales ha sido ampliamente estudiado y promovido en América Latina por el INTAL (particularmente E.White) y, en términos

actualmente menor importancia (véase el capítulo II.5. anterior) nos concentraremos aquí en el examen de los datos disponibles sobre el escenario latinoamericano.

A continuación se analizan las características sobresalientes de las empresas con IED procedentes de Argentina, Brasil y Colombia y de las subsidiarias latinoamericanas radicadas en México,^{1/} sobre la base de los datos disponibles (y otra vez, bastante heterogéneos) que se han reunido en los cuadros 17-25 agregado al final de esta parte del estudio.

2. Papel de la ET tradicional y de la EP

Los datos disponibles sobre las empresas inversoras de Argentina, Brasil y Colombia, no permiten cuantificar la proporción precisa correspondiente a la empresa privada, pública y transnacional en la IED procedente de estos países sino más bien, caracterizar cualitativamente su importancia respectiva.

a) ETs de los países industrializados

Evaluando primero la posición de ETs en la IED procedente de Argentina, se puede observar que entre las 39 empresas inversionistas del sector manufacturero se identificaron, en 1978, sólo 7 subsidiarias de ETs (5 en la industria metalmeccánica y 2 en la química) o sea, 18% del total de las empresas examinadas (véase el cuadro 17). El peso relativo de las ETs fue aún más bajo en el caso de Colombia donde entre las 27 empresas manufactureras con IED sólo 3 o sea, 11%, fueron de origen extranjero (véase el cuadro 22).

Sin embargo la evidencia sobre las reinversiones de las subsidiarias latinoamericanas dentro de la misma región es lejos de ser concluyente. Un estudio reciente sobre las empresas argentinas con IED reveló que entre 1966 y 1980, unas 20 subsidiarias de grandes ETs de los Estados Unidos y Europa, radicadas en Argentina (entre ellas Parker Pen, Tool Research, Hughes Tool, Standard Electric, Seven-Up, Peugeot, Citroen, Fiat, Renault, etc.) emprendieron

1/ Como se ha destacado anteriormente, en México se fiscaliza sólo la entrada

unas 23 inversiones directas en otros países de la región correspondiendo todas 1/ a los países vecinos y a los países del Pacto Andino.2/ Los resultados de otro estudio, ya citado3/, sobre el caso argentino, hacen suponer que las ETs con ventajas oligopólicas en el campo tecnológico y comercial aprovecharon su inserción en la industria relativamente desarrollada de Argentina y los estímulos y ventajas de los esquemas integracionistas para expandir dentro de la región no sólo sus exportaciones sino la IED también. El conocido mecanismo de los precios de transferencia podría haberles facilitado este empeño.

La IED de las subsidiarias latinoamericanas de las ETs, procedentes de los países industrializados y, con destino a los países de la misma región, representa sólo una modalidad de la expansión transnacional, conveniente para las ETs en ciertos países de origen y destino de estas corrientes. Esta modalidad "horizontal" de transnacionalización puede, eventualmente, resultar ventajosa para las economías participantes de la región en los casos que tengan por resultado un progreso real de la cooperación regional en el comercio mutuo y transferencia tecnológica.4/ Por el otro lado, mucho mayor importancia para la IED latinoamericana suele tener la cooperación de las ETs con las empresas inversoras de los países de la región. Como se verá más adelante, esta no se limita al aporte original de la tecnología (transferida, por ejemplo, a través de las licencias) para las empresas locales que adquieren la capacidad de dominarla y, eventualmente, adaptarla para su propia exportación posterior sino que incluye también la participación directa de las ETs en la fase de la IED realizada por las empresas de la región (véase, por ejemplo, el caso de la empresa mexicana Lanzagorta, analizado en el punto IV.I posterior).

1/ Con la excepción de una inversión en Panamá.

2/ Véase J.Katz y B. Kossacoff, (1983).

3/ Véase, E. White (1984).

4/ En el estudio citado anteriormente se indican los casos de menor costo financiero y de transporte a través de la participación de la filial brasileña de la ET alemana Voith en un proyecto papelero en Argentina y, por el otro lado, de la

b) Empresas públicas

La empresa pública suele tener mayor importancia en la IED de los sectores productivos del Brasil. Entre las inversiones directas de diez empresas con valor acumulado (en 1972-1980) de unos 1 100 millones de dólares correspondió a la empresa pública Braspetro, filial de Petrobras, la mitad (véase el cuadro 20). La IED pública en la exploración del petróleo se dirigía mayormente a los países fuera de la región (6 de los 8 casos identificados). El mismo Petrobras representaba también, en 1980, alrededor de 90% del capital neto y de las ventas totales de las diez mayores empresas inversoras (véase el cuadro 21).

En Argentina, la IED del sector público tuvo obviamente menor importancia en las actividades manufactureras identificándose entre los 18 mayores inversores a sólo dos EP, Giol en la producción de vino, licores y conservas e IME en aquella de vehículos comerciales (véase el cuadro 18). Por el otro lado, en el cuadro 19 se enumeran 11 EP (incluyendo las dos anteriores) las cuales, en el período 1958-1980, emprendieron algún tipo de cooperación con las EP de otros países de la región. La mayoría de los casos corresponde a la cooperación técnica y transferencia de tecnología, pero se dan también siete casos de la IED entre los cuales se destacan dos grandes inversiones binacionales en obras públicas, con Uruguay y Paraguay, con un valor de 1.1 y 2.5 miles de millones de dólares, respectivamente.

Finalmente, en Colombia no se ha detectado la presencia de la EP en la IED del país salvo la inversión financiera en la Corporación Andina que obviamente corresponde al Gobierno, (véase el cuadro 22).

En términos generales, parece que los gobiernos latinoamericanos carecen de políticas determinadas frente a la IED del sector público en el marco de la cooperación regional. Lo confirman los escasos datos anteriores y, también, el fracaso de la IED de la EP mexicana FERTIMEX que se examinará con mayor detalle más adelante (en la parte IV.2.). En consecuencia se puede concluir que la masa

particularmente finanzas corresponden a la empresa privada. A continuación se examinarán algunas características sobresalientes de este tipo prevaleciente de la IED latinoamericana.

3. Característica de las empresas inversoras

Los datos disponibles sobre las empresas con IED permiten analizar sus ciertas características relevantes para las ETs, como son el tamaño y poder en los respectivos mercados y la diversificación sectorial y del destino de la IED (o sea, el grado de la internacionalización de actividades de las empresas inversoras). Sin embargo, antes de entrar en su evaluación cabe una advertencia: las características examinadas aquí se refieren prácticamente sólo a números limitados de mayores inversores en los países respectivos los cuales, en principio, determinan los valores globales y otros parámetros de la IED regional. Por el otro lado, no se dispone de datos sobre las empresas con IED de tamaño pequeño, incluyendo las "familiares" y fronterizas, aunque se sabe que este tipo de empresas participa en la IED regional, también.^{1/} Como es obvio, este sesgo estadístico significa que las conclusiones siguientes no tienen que ser necesariamente relevantes para todas las empresas involucradas en la IED regional.

a) Argentina

Entre las 39 empresas manufactureras con IED de Argentina, 17 o sea 44% perteneció, en 1978, al grupo de 350 mayores empresas del país. Estas empresas pertenecieron mayormente a los sectores metalmeccánico (33% del total), químico (26%), papel e imprentas (18%) y alimentos y bebidas (15%). Sus inversiones directas fueron al mismo tiempo dirigidas en casi un 80% a un solo país extranjero (véase el cuadro 17). Como es sabido, uno de los criterios generalmente aceptados

^{1/} Véase el capítulo II.1 anterior. Según el estudio citado de E.White (1984), de los 215 inversionistas argentinos en Brasil correspondió 127 a empresas y grupos y un número apreciable de 88 a individuos (de los cuales sólo 22 fueron

en la definición de la ET es que incluye entidades en dos o más países y las transnacionales más poderosas que actúan en la región, están presentes en casi todos sus países.

Esta última característica parece corresponder a la mayoría de las 18 grandes empresas argentinas analizadas en el cuadro 18. Diez de ellas actúan en 3 y más países extranjeros. Además ocho de ellas son grandes conglomerados con ventas anuales entre 100 y 1 000 millones de dólares, y con un alto grado de diversificación sectorial y posición de líderes en los respectivos mercados de Argentina siendo esta última característica de poder oligopólico compartida prácticamente por todo el grupo de 18 mayores empresas inversoras. Existe pues, similarmente como en el caso de las transnacionales de los países industrializados, una estrecha relación entre el poder económico de la empresa y la IED.

Un caso típico de ET argentina está representado obviamente por el grupo Bunge y Born que posee sólo en Brasil más que 50 empresas pertenecientes a sectores tan distintos como industria de alimentos, textil, química, cemento, construcción, seguros, etc. El capital total de las empresas brasileñas de Bunge y Born alcanzaba, en 1981, cerca de 800 millones de dólares, o sea mucho más que en el propio país sede. Además, Bunge y Born ocupaba una posición de líder en los mercados específicos del Brasil. En una situación similar estaban, Alpargatas, dominante en el mercado brasileño de textiles y calzado y, Siam Di Tella, líder en los mercados respectivos de maquinarias y equipo.^{1/}

b) Brasil

Entre las 10 mayores empresas con IED en actividades productivas sólo la de mayor capacidad económica, la EP Petrobras manejaba, en 1980, a través de su subsidiaria Braspetro, inversiones externas en ocho países (véase otra vez

^{1/} Las subsidiarias brasileñas de estas dos últimas pasaron recientemente al control de los socios locales (véase, J.Katz y B. Kossacoff, 1983, y E.White, 1984).

el cuadro 20). Las 9 empresas restantes tuvieron IED en 1-2 países solamente. Como se indicó anteriormente (véase el capítulo II.3), la particularidad de la IED brasileña consiste en una considerable dispersión mundial de sus actividades. Efectivamente, entre los 21 casos de la IED examinados en el cuadro 20 sólo 8 correspondieron a América Latina.

Por el otro lado, las empresas no-financieras con IED se destacaron en el último trienio de los 1980 por un dinamismo considerable en el aumento de su capital neto y las ventas, en 30% y 81%, respectivamente (véase el cuadro 21). No obstante el mayor crecimiento de firmas manufactureras mantuvo su preponderancia absoluta (92% de capital total) la exploración de petróleo correspondiente a la EP Petrobras.

c) Colombia

Similarmente como en los dos casos anteriores la IED de Colombia se destacaba por un grado relativamente bajo de internacionalización. Entre las 27 empresas manufactureras con IED 25 o sea, 93%, invirtió, en 1978, en un solo país extranjero. La proporción respectiva para 30 empresas financieras y aseguradoras fue de 80% (véanse otra vez los cuadros 22 y 23). Los mercados de preferencia fueron, para las empresas, manufactureras, Ecuador (66%), Panamá (15%) y Venezuela (11%), y, para las financieras, los mismos tres países, pero con una alta preferencia para Panamá (63% del total de empresas).^{1/}

Entre las 27 mayores firmas manufactureras con IED en Colombia la mayor parte correspondió a los sectores de mayor concentración económica o sea, maquinaria y equipo e industria química (30% cada uno), textiles (15%) y papel y productos (11%). Recordemos que una composición similar presentaban las 39 mayores empresas manufactureras con IED en Argentina, con la diferencia que la cuota de textiles en el caso colombiano (de 15% del total) era ocupada por

^{1/} Véase el capítulo II.5. b), anterior.

alimentos y bebidas en el caso de Argentina (véanse de nuevo el cuadro 22 y el 17 anterior). Por el otro lado, 22% de las firmas inversoras de Colombia perteneció a las cien mayores empresas manufactureras del país mientras que en Argentina la proporción respectiva fue de 44% del total de 350 mayores empresas.

En el capítulo II.4. c), anterior se destacó la gran importancia de la IED financiera en Colombia. Entre las treinta mayores empresas con este tipo de inversión prevalecieron, a fines de los 1970, los bancos comerciales (40%), las firmas de seguros (37%) y corporaciones financieras (13%, véase otra vez el cuadro 23). En este sector se puede observar también una correlación particularmente pronunciada entre el poder y la concentración económica y la proclividad a la IED. Efectivamente, casi la mitad de las empresas de esta muestra perteneció al grupo de 19 mayores bancos comerciales y empresas financieras lo que, a su vez, significaba que 14 de estas mismas o sea, casi tres cuartas partes, invirtieron en el exterior. El poder financiero de las 11 subsidiarias bancarias de Colombia en el mercado preferencial de Panamá se caracteriza en el cuadro 24. En 1983, sus activos totales alcanzaron 1 886 millones de dólares y sus préstamos netos 1 579 millones de dólares. La importancia de esta capacidad financiera externa resalta si la comparamos con la deuda externa total de Colombia que fue a fines del mismo año de 10 405 millones de dólares ^{1/} o sea: los préstamos netos de los mayores bancos colombianos en Panamá correspondieron a 15% del endeudamiento externo total de Colombia. Resulta obvio el papel de la IED financiera en la capacidad de negociación del gobierno colombiano frente a los acreedores extranjeros.^{2/} Por el otro lado, la crisis económica tuvo en 1983 efectos negativos en este campo también y particularmente en la disminución sustancial de las utilidades de los bancos colombianos.

^{1/} Véase, CEPAL, Balance preliminar de la economía latinoamericana en 1984, Notas sobre la economía y el desarrollo, N°409/410, enero de 1985, cuadro 13.

^{2/} Sobre este aspecto volveremos en la parte IV posterior de este trabajo.

4. Modalidades de la inserción externa

Como se ha indicado anteriormente, la modalidad de la IED latinoamericana y particularmente, el mayor grado de asociación con los agentes locales del país anfitrión podría constituir un rasgo específico en comparación con la IED realizada por las ETs de los países industrializados.^{1/} Efectivamente, la empresa mixta parece prevalecer en la IED de empresas argentinas. Entre las 18 empresas examinadas en el cuadro 18 aparecen 12 casos con esta modalidad y sólo 6 o sea, un tercio con propiedad exclusiva de las subsidiarias extranjeras. Los 7 casos de la IED de EP correspondieron exclusivamente a la asociación con empresas públicas y privadas del país anfitrión (véase otra vez el cuadro 19).

Por el otro lado, entre las 10 mayores empresas inversionistas del Brasil sólo 2 se asociaron con las empresas locales (véase el cuadro 20).

Finalmente, las 126 empresas mexicanas con capitales procedentes de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Uruguay y Venezuela tuvieron en 1983 la participación promedia de la IED en el capital total sólo de 26% (véase el cuadro 25). La preponderancia, de empresas mixtas con relativamente baja participación externa no fue causada sólo por la política de "mexicanización" porque el promedio respectivo para el total de la IED radicada en México (o sea incluyendo aquélla procedente de los países industrializados) fue de 52%.

Como es lógico, la inserción externa de las empresas latinoamericanas no se limitaba a la IED sino que incluía también otras modalidades, como los acuerdos de licencia y cooperación técnica, contratos de consultoría e ingeniería, de especialización y cooperación industrial y comercial.

^{1/} En este aspecto se insiste mucho en él, varias veces citado, documento del Centro sobre Empresas Transnacionales de Naciones Unidas (1983, preparado por E.White).

Igualmente como en el caso de las ETs de los países industrializados estas modalidades a menudo originan y/o complementan la IED de las respectivas firmas.^{1/}

5. Algunas conclusiones preliminares

El análisis realizado en esta parte del presente estudio permite algunas conclusiones preliminares sobre el carácter de la IED latinoamericana.

En primer lugar, se destaca la heterogeneidad de sus agentes entre los cuales se pueden distinguir (aunque no cuantificar) no sólo las grandes empresas locales privadas sino también las subsidiarias de ETs "tradicionales" de los países industrializados, las empresas públicas locales y pequeños inversores nacionales, incluyendo individuos y firmas "familiares".

La heterogeneidad del carácter social de los inversores externos de la región parece extenderse también a los parámetros de su poder económico expresados en la posición relativa en los respectivos mercados y el grado de internacionalización de las actividades. Por un lado, se pueden identificar verdaderas ETs latinoamericanas, competitivas con sus pares de los países industrializados en cuanto al tamaño, poder oligopólico y diversificación sectorial y geográfica de sus actividades (véase el caso sobresaliente del grupo argentino Bunge y Born). Por el otro lado, en la IED latinoamericana participan muchas empresas cuyo poder económico relativo obviamente no les permite competir con las grandes ETs tradicionales, pero las cuales, por varias razones, pueden representar una alternativa complementaria para los países anfitriones de la IED (por ejemplo, la EP brasileña Petrobras). De todos modos la fase incipiente de la IED latinoamericana parece relacionarse con la prevalencia del bajo grado de internacionalización de sus actividades (IED mayormente en un solo país extranjero).

La misma fase incipiente de la IED latinoamericana influye obviamente también en las modalidades de inserción externa. Los datos disponibles indican que las empresas inversoras de la región demuestran en comparación con las ETs tradicionales mayor proclividad a la formación de empresas mixtas con socios locales del país infiltración de la IED. Como en otros aspectos de la característica de la IED e inversores latinoamericanos resulta difícil atestiguar, en la fase actual de desarrollo del fenómeno, si se trata de un comportamiento permanente o coyuntural.

En la parte siguiente del estudio se complementará el análisis anterior de datos estadísticos con algunas experiencias específicas de empresas seleccionadas con la IED.

Cuadros del Capítulo III

Cuadro 17

ARGENTINA: CARACTERISTICA DE 39 EMPRESAS MANUFACTURERAS CON IED (1978)

	Nº de empresas	Porcentaje
<u>1. Distribución por sectores</u>		
a) Alimentos y bebidas	6	15.4
b) Textiles	1	2.6
c) Madera y productos	1	2.6
d) Papel e imprentas	7	17.9
e) Ind. química	10	25.6
f) Ind. metalúrgica	1	2.6
g) Ind. metalmecánica	13	33.3
TOTAL	<u>39</u>	<u>100.0</u>
<u>2. Posición en el mercado</u>		
a) Entre 350 mayores	17	43.6
b) Otras	22	56.4
TOTAL	<u>39</u>	<u>100.0</u>
<u>3. Origen del capital</u>		
a) Nacional	32	82.1
b) Extranjero <u>a/</u>	7	17.9
TOTAL	<u>39</u>	<u>100.0</u>
<u>4. Número de países de destino de la IED</u>		
1 país	31	79.5
2 países	4	10.3
3 países	1	2.6
4 y más países	3	7.7
TOTAL	<u>39</u>	<u>100.0</u>

Fuente: Calculado sobre la base del Centro de Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, (1983).

a/ Dos empresas en industria química y 5 en la metalmecánica.

Cuadro 18

ARGENTINA: CARACTERÍSTICA DE 18 MAYORES EMPRESAS MANUFACTURERAS CON IED (1980)

Empresa	Principales actividades	Empleo	Ventas (millones dólares)	Posición de mercado en Argentina	Destino de la IED	Modalidades de la IED
Grupo Bunge y Born	Comerc. granos y productos, textiles, químicos, etc.	20 000	1 000	Harina y aceite 25%, pinturas 50%, algodón 15%, exp. de granos 15%	Brasil, Uruguay, Chile, Paraguay, Perú, Venezuela, E.E.U.U., España, Austria.	Propiedad exclusiva o asociación con otras ETs.
Alpargatas	Textiles, zapatos de goma, pesca, azúcar, petróleo, bancos y seguros, etc.	10 000	500	Líder, "jeans" 85%, zapatos de goma 50%, etc.	Uruguay, Brasil.	Empresas mixtas. Licencias de ETs
Siam Di Tella	Maquinaria para panadería, bombas refrigeradores, aparatos dom., autos, etc.	4 000	100	Empresa líder en mercados respectivos	Uruguay, Chile, Brasil, Oficinas en E.E.U.U. y Reino Unido.	Empresas mixtas con firmas locales y otras ETs (licencias)
Peñaflor	Vinos y conservas de frutas y legumbres	2 100	125	Vino 6% del mercado	Puerto Rico, E.E.U.U. (comercialización)	Empresa mixta con firma española (jugos de fruta)
Girol (EP)	Vino y conservas de frutas y legumbres	3 500	200	Empresa líder (estatal)	Colombia, Ecuador	Empresa mixta con firma estatal de Colombia
Arcor	Dulces y alimentos, agricultura, maquinaria, PVC, etc.	3 000	130	Dulces 60% del mercado	Paraguay, Brasil, Chile, Uruguay	Propiedad exclusiva excepto Uruguay (empresa mixta)
Bridas	Petróleo y química, papel, pesca, comunicaciones, bancos, agricultura, etc.	3 000	230	Líder en petroquímica	Brasil, Uruguay	Empresas mixtas
Pérez Companac	Petróleo, agrícola y pesca, bancos, comunicaciones, etc.	2 800	220	Líder en petroquímica	Perú, Bolivia, Brasil	Empresas mixtas
<u>Subtotal: 8 empresas grandes y diversificadas</u>		<u>48 400</u>	<u>2 505</u>	..	2 - 7 países	Mayormente empresas mixtas
Industrias Grassi	Aleaciones metálicas	600	50	50% del mercado	Brasil	"Tripé" con otra ET
Wobron	Embragues	900	40	Líder	Uruguay, Chile, Venezuela	Propiedad exclusiva, excepto Venezuela
Yelmo	Aspiradores, ventiladores	1 600	..	50-70%	Ecuador, Venezuela, Uruguay	Empresa mixta, incluida otra ET
Dalmine	Acero y tubos	5 500	250	Monopolio en tubos seamless	México	Empresa mixta

(Concl. Cuadro 18)

(Conclusión Cuadro 18)

Empresa	Principales actividades	Empleo	Ventas (millones dólares)	Posición de mercado en Argentina	Destino de la IED	Modalidades de la IED
A. Estrada	Publicación de libros, papel especial	400	40	Libros escolares 30%	Brasil, Chile	Propiedad exclusiva
IME (EP)	Vehículos comerciales	4 000	..	Líder	Uruguay	Empresa mixta
Fabi	Bolsas de papel industriales	250	40	60% del mercado	Paraguay	Empresa mixta mayoritaria
Kapelusa	Libros escolares	500	20	50% del mercado	Uruguay, Venezuela, Colombia, México, España	Propiedad exclusiva
Bagó	Farmacéutica	2 000	75	6% del mercado	Honduras, México, Chile, Uruguay, Bolivia	Empresas mixtas
IPF (EP)	Petróleo	40 000	6 000	75% del mercado	Ecuador, Perú, Bolivia	Empresas mixtas
<u>Subtotal: 10 empresas</u>		<u>55 750</u>	<u>6 515</u>
9 empresas (excluida IPF)		<u>15 750</u>	<u>515</u>
<u>Total 18 empresas</u>		<u>104 150</u>	<u>9 020</u>

Fuente: J. Katz y B. Kossacoff, (1983).

Cuadro 19

ARGENTINA: 11 EMPRESAS PUBLICAS (EP) QUE COOPERAN CON EMPRESAS DE OTROS PAISES DE LA REGION (1958-1980)

Argentina	Empresa asociada	País	Año inicio	Modalidad de cooperación (monto en millones de dólares)
YPF (petróleo)	1. YPFB (EP, Aquila)	1. Bolivia	1974	IED minoritaria en pesticidas (4)
	2. CEPE (EP)	2. Ecuador	1975	Contrato de exploración
	3. ANCAP (EP)	3. Uruguay	1975	Contrato de exploración y asistencia
	4. PETROBRAS (EP)	4. Brasil	1964	Cooperación técnica
Gas del Estado	5. Corp. Sta. Cruz (EP)	1. Bolivia	1980	Asistencia técnica
	6. CEPE (EP)	2. Ecuador	1974	Asistencia técnica
	7. ENAP (EP)	3. Chile	1975	Cooperación técnica
Agua y Energía	8. UTE (EP)	1. Uruguay	1958	IED binacional (1 091)
	9 ANDE (EP)	2. Paraguay	1958	IED binacional (2 500)
	10. ELECTROBRAS (EP)	4. Brasil	1980	Comisión conjunta
	11. Comité de Desarrollo Villasón (EP)	5. Bolivia	1972	Intercambio de energía
	12. UTE (EP)	Uruguay	1968	Intercambio de electricidad
Entrerrios Electr.				
YCF (carbón)	13. ENDESA (EP)	Chile	1960	Contrato de construcción
CONEA (energía atómica)	14. NUCLEBRAS (EP)	1. Brasil	1980	Cooperación industrial (3)
	15. IPEN (EP)	2. Perú	1980	Tecnología "llave en mano" (80)
	16. INAN (EP)	3. Colombia	1980	Tecnología "llave en mano" (..)
ENPEL (telecom.)	17. TELEBRAS (EP)	Brasil	1977	Cooperación técnica
Ferrocarriles	18. Ferrocarriles (EP)	Perú	1980	Asistencia técnica
CONARSUD (consult.)	19. COB Sta. Cruz (EP)	1. Bolivia	1980	Asistencia técnica
	20. Ferrocarriles (EP)	2. Costa Rica	1980	Asistencia técnica (fábrica de cemento)
GIOL (vino)	21. Fábrica de licores (EP)	1. Colombia	1978	IED minoritaria (1.5)
	22. AZUAYA (privada)	2. Ecuador	1981	IED minoritaria (0.2)
	23. OESTE (privada)	3. Brasil	1980	IED minoritaria (2.0)
IME (automotriz)	24. IME (filial)	4. Uruguay	1975	IED "50:50" (0.12)

Cuadro 20

BRASIL: CARACTERISTICA DE 10 MAYORES EMPRESAS PRODUCTIVAS CON IED (1980)

Empresa	Sector	Valor IED a/ Millones de dólares	Países de destino (N°)		Modalidad de propiedad
			Total	América Latina	
BRASPETRO (PETROBRAS)	Explor. petróleo	550	8	2	exclusiva
COPERSUCAR	Proces. y comerc. del café	150	1	-	exclusiva
Cótia Comercio	Metalur., construc.	70	1	-	minoritaria
Caloi	Bicicletas	1 <u>b/</u>	2	2	mixta (50%)
Mendes Junior	Construcción	340 <u>c/</u>	2	-	exclusiva
Camargo Correa	Construcción	..	1	1	exclusiva
Odebrecht	construcción	..	2	2	exclusiva
Ecisa	construcción	..	1	-	exclusiva
Esusa	construcción	..	1	-	exclusiva
Gradiente	construcción	2 <u>d/</u>	2	1	exclusiva
TOTAL	..	1 113 <u>e/</u>	21	8	..

Fuente: A. V. Villela (1983).

a/ Valores acumulados desde 1972.

b/ IED sólo en Bolivia.

c/ IED sólo en Irak.

d/ IED sólo en el Reino Unido.

e/ Sólo 6 empresas, incluyendo 3 con datos parciales.

Cuadro 21

BRASIL: CARACTERISTICA DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS NO FINANCIERAS CON IED (1977 - 1980)
(Millones de dólares)

Indicador	Manufacturas			Construcción			Consultoría Técnica			Exploración de petróleo a/			Total		
	1977	1980	Index	1977	1980	Index	1977	1980	Index	1977	1980	Index	1977	1980	Index
Capital neto	103.9	211.7	203.8	337.4	337.7	100.1	48.7	57.6	118.3	5 120.4	6 695.2	130.8	5 610.4	7 302.2	130.2
Porcentaje del total	1.9	2.9	..	6.0	4.6	..	0.9	0.8	..	91.3	91.7	..	100.0	100.0	..
Ventas	356.3	602.2	169.0	720.7	874.5	121.3	175.0	286.2	163.5	6 733.6	12 700.1	188.6	7 985.6	14 463.0	181.1
Porcentaje del total	4.5	4.2	..	9.0	6.0	..	2.2	2.0	..	84.3	87.8	..	100.0	100.0	..
Utilidades netas	19.6	69.7	355.6	75.7	95.7	126.4	20.1	18.0	89.6	1 188.1	896.8	75.5	1 303.5	1 080.2	82.9
Porcentaje del total	1.5	6.5	..	5.8	8.9	..	1.5	1.7	..	91.1	83.0	..	100.0	100.0	..
Empleo	11 000	14 599	132.7	45 282	45 605	100.7	7 817	10 328	132.1	43 696	48 576	111.2	107 795	119 101	110.5
Porcentaje del total	10.2	12.3	..	42.0	38.3	..	7.3	8.7	..	40.5	40.8	..	100.0	100.0	..

Fuente: A. V. Villela, (1983).

a/ Corresponde a PETROBRAS a través de BRASPETRO.

Cuadro 22

COLOMBIA: CARACTERISTICA DE 27 EMPRESAS MANUFACTURERAS CON IED (1978)

Indicador	Número	%
Total de las firmas	27	100.0
<u>1. Distribución por sectores</u>		
Alimentos y bebidas	2	7.4
Textiles	4	14.8
Madera y productos	2	7.4
Papel y productos	3	11.1
Industria química	8	29.6
Maquinaria y equipo	8	29.6
<u>2. Origen del capital</u>		
Nacional (privado)	14	51.9
Extranjero	3	11.1
No-identificado	10	37.0
<u>3. Posición en el mercado</u>		
Entre 100 mayores	6	22.2
<u>4. Número de países de destino</u>		
1 país	25	92.6
2 países (sector maquinaria)	1	3.7
4 países (sector papel)	1	3.7
<u>5. Distribución por países</u>		
Ecuador	18	66.4
Panamá	4	14.8
Venezuela	3	11.1
Otros	2	7.4

Fuente: Confecámaras, Bogotá, según datos publicados por el Centro sobre Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, 1983, (véase anexo bibliográfico).

Cuadro 23

COLOMBIA: CARACTERISTICA DE 30 EMPRESAS FINANCIERAS Y ASEGURADORAS CON IED (1979)

Indicador	Número	%
Total de las empresas	30	100.0
<u>1. Distribución por tipo de actividad</u>		
Bancos comerciales	12	40.0
Corporaciones financieras	4	13.3
Otras empresas financieras	3	10.0
Seguros	11	36.7
<u>2. Posición en el mercado</u>		
Entre 19 mayores <u>a/</u>	14	46.7
<u>3. Número de países de destino</u>		
1 país	24	80.0
2 países	5	16.7
4 o más países	1	3.3
<u>4. Distribución por países</u>		
Panamá	19 <u>b/</u>	63.3
Ecuador	7	23.3
Venezuela	3	10.0
Otros países de América Latina	3	10.0
Estados Unidos y Europa	7	23.3

Fuente: Confecámaras, Bogotá, según datos publicados en el Centro sobre Empresas Transnacionales de Naciones Unidas, 1983, (véase anexo bibliografía).

a/ El indicador se refiere sólo a bancos comerciales y corporaciones financieras.

b/ Entre ellas 10 bancos comerciales y 7 empresas de seguros.

Cuadro 24

COLOMBIA: ACTIVOS, PRESTAMOS Y UTILIDADES DE 11 SUBSIDIARIAS
 BANCARIAS EN PANAMA (1982-1983)
 (Millones de dólares)

Banco	Activos totales		Préstamos netos		Utilidades	
	1982	1983	1982	1983	1982	1983
1. De Colombia	..	571.1	..	488.4	..	17.5
2. Cafetero	584.2	533.8	529.0	476.9	-	-
3. De Bogotá	..	234.1	..	183.8	..	2.3
4. Del Comercio	198.2	143.6	187.4	124.1	8.0	3.6
5. Industrial Colombiano de Panamá	118.7	105.4	107.7	93.3	2.0	0.7
6. Comercial Antioqueño	119.3	83.7	109.7	75.2	2.8	1.6
7. Interoceánico de Panamá	59.3	67.1	39.5	32.6	0.6	0.4
8. Ganadero	82.9	51.2	73.1	41.1	-	-
9. Colombo-Americano	46.9	43.3	42.7	40.0	1.1	0.1
10. De Occidente	17.0	32.0	14.4	13.4	0.2	0.3
11. First Interamericas Bank	21.0	20.4	7.4	9.7	0.4	1.1
Total	1 247.5	1 885.7	1 110.9	1 578.5	15.1	27.6
(excluyendo los de Colombia y Bogotá)	1 247.5	1 080.5	1 110.9	906.3	15.1	7.8
Index	100.0	86.6	100.0	81.6	100.7	51.7

Fuente: Balances oficiales de los bancos.

Cuadro 25

MEXICO: PARTICIPACION DE LA IED LATINOAMERICANA EN 126 EMPRESAS DE MANUFACTURAS, COMERCIO Y SERVICIOS (A FINES DE 1983)
 (Número de empresas y participación extranjera en % del capital social)

País de origen de la IED	Manufacturas		Comercio		Servicios		Total	
	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%	Empresas	%
Argentina	26	29.7	13	33.5	8	64.3	47	31.2
Brasil	17	46.8	4	10.4	5	27.4	26	41.1
Chile	10	38.7	8	79.0	4	7.3	22	17.3
Colombia	4	32.6	1	28.9	3	31.8	8	32.5
Uruguay	5	0.6	-	-	1	9.3	6	0.6
Venezuela	10	31.5	1	24.5	6	37.9	17	34.1
Total 6 países	72	25.6	27	26.7	27	29.1	126	26.4 ^{a/}

Fuente: Cálculo del autor sobre la base de datos de la Dirección General de Inversiones.

a/ El promedio de participación extranjera para la IED total (incluyendo la procedente de los países industrializados) fue en el mismo año de 52%.

IV. EJEMPLOS DE ALGUNAS EMPRESAS CON IED PROCEDENTES DE COLOMBIA Y MEXICO

La breve investigación del tema de la IED latinoamericana, realizada en junio de 1984 en Colombia y México, permite complementar el análisis anterior de los agentes de la IED con una evaluación más detallada de tres casos de empresas manufactureras (Lanzagorta y FERTIMEX de México y DISTRAL de Colombia) así como de dos bancos colombianos (el ganadero y el cafetero) analizando a la postre la interesante política del Gobierno de Colombia en este campo.^{1/} Como es obvio los casos examinados a continuación pueden sólo ilustrar con experiencia concreta algunas conclusiones anteriores de este trabajo. Por el otro lado, indican algunas motivaciones principales de la IED regional así como los problemas relacionados con su realización o sea, temas que se abordarán en la próxima parte final del estudio

1. Empresa mexicana Lanzagorta: inserción transnacional en los EE.UU.

a) Característica de la empresa

El grupo industrial de empresas Lanzagorta, S.A.de C.V. surgió de una pequeña ferretería establecida en 1931 en la ciudad de México. Actualmente este grupo tiene más de 10 000 empleados en sus 26 empresas que manufacturan y comercializan una amplia gama de equipos industriales en todo el mundo. Prácticamente todas las industrias importantes, desde la energía hasta la de los metales, utilizan sus productos que incluyen equipos petroleros, incluyendo plataformas marinas, válvulas industriales de todo tipo (entre las 3 mayores empresas del mundo), turbocompresores, tuberías y conexiones, fundición de metales, equipos para soldadura, galvanización, etc.

Lanzagorta representa en México una empresa líder en la mayoría de los mercados específicos de sus productos. Las amplias actividades de exportación de Lanzagorta son coordinadas por Lanzagorta Internacional, S.A. de C.V. (LISA) con sede en la ciudad de México. Al inicio de los 1980 exportaba los productos del

^{1/} La evaluación, bajo la responsabilidad del autor de este trabajo, se apoya en entrevistas y antecedentes brindados gentilmente por altos ejecutivos de estas

grupo industrial a todos los mercados mundiales de importancia y, especialmente hacia los EE.UU., el Medio Oriente y América Latina donde contaba con unos 30 distribuidores exclusivos. La expansión del grupo en el decenio de los 1970 se ve ligada a desarrollo vertiginoso de las industrias de petróleo y petroquímicas en México, pero uno de sus principales objetivos es la penetración en los mercados internacionales.

b) Origen y objetivos de la IED

Lanzagorta Internacional posee dos filiales, establecidas en 1979 en el mercado de los EE.UU. La primera tuvo su origen en la adquisición de The Walworth Co. estadounidense que es productor importante de válvulas en acero inoxidable, al carbono y aleado, bronce y hierro y de cabezales para pozos petroleros. La segunda es FIP Inc., establecida en Houston, Texas para distribuir en el mercado estadounidense componentes de cabezales para pozos petrolero; equipo para plataformas marinas, para uso en refinería, etc.

El objetivo principal de la IED fue mantener y fortalecer la posición de Lanzagorta en el mercado estadounidense de válvulas, abastecido en aproximadamente 60% a través de las importaciones. El segundo objetivo fue aprovechar la marca reconocida de Walworth adaptando la tecnología a las condiciones mexicanas, con un costo de trabajo mucho menor que en las empresas norteamericanas. Tercer objetivo fue de penetrar en terceros mercados aprovechando la misma ventaja comparativa anterior.

c) Motivación y modalidades

La adquisición de la empresa estadounidense Walworth fue el resultado de la expansión exportadora de Lanzagorta que originalmente trabajaba con licencia norteamericana pero desarrolló su tecnología propia, particularmente en la industria de válvulas para la explotación del petróleo. Cuando Lanzagorta estableció una

posición importante en el mercado estadounidense se le han cortado las licencias y no le quedó otra solución que la adquisición de la empresa estadounidense. Esta a su vez tiene producción diversificada abasteciendo no sólo las industrias de petróleo, petroquímica, química, de hierro y acero, de electricidad, minería y bienes de capital en general sino que también es suministradora para la industria estadounidense nuclear y marina de tipo militar.

Después de la adquisición de la empresa estadounidense Lanzagorta trasladó la maquinaria de tres del total de las seis fábricas de Walworth a México adquiriendo de este modo la tecnología de productos reconocidos en el mercado mundial. La eliminación de su competidor importante en el mercado estadounidense y la dominación y desarrollo de la tecnología adquirida permitieron a Lanzagorta fortalecer su posición en este mercado importante. En 1983, pese a la recesión económica, Lanzagorta exportó a los EE.UU. válvulas en un valor de 32 millones de dólares. Con la marca de Walworth Lanzagorta goza también de la ventaja de precios para los productos locales que son mayores que para los productos importados.

La Walworth Co., fue adquirida de su propietaria, la ET minera Anaconda Co. la cual a su vez es subsidiaria de Atlantic Richfield. Lanzagorta adquirió 69% del capital de Walworth quedándose Anaconda con el 31% restante. De este modo se ha creado una empresa mixta con la participación mayoritaria del grupo mexicano. Por el otro lado, la internacionalización del grupo Lanzagorta se puede caracterizar con el dato de que aproximadamente 20-25% de su capital total está invertido en los EE.UU.

Las ventas de la filial estadounidense son del orden de 80 millones de dólares lo que representa un 5% aproximadamente del mercado estadounidense (dentro del 60% del consumo cubierto por importaciones a los EE.UU.).

El Gobierno de México apoyaba la inversión de Lanzagorta pero en términos generales se han percibido las consecuencias de una falta de política de comercio exterior de parte del Gobierno, situación que parece cambiar actualmente con la introducción de los planes de desarrollo de las relaciones económicas externas.

d) Aspectos tecnológicos y administrativos

El mayor problema de la IED de Lanzagorta fue adquirir el reconocimiento del mercado estadounidense para los productos de origen mexicano, con tecnología adaptada y desarrollada localmente. Según el Gerente General de la empresa "los competidores norteamericanos de la empresa han hecho todo lo posible para desacreditar el producto en base de que era mexicano". Por eso la empresa mexicana dedicó mucho esfuerzo a la dominación y adaptación de la tecnología adquirida aplicando rigurosamente los controles de producción, entrenando ingenieros mexicanos en las avanzadas tecnologías internacionales y estableciendo departamentos de tecnología en todas las empresas. Actualmente se reconoce que las válvulas mexicanas son de mejor calidad que aquéllas producidas en los EE.UU. sin haber reclamaciones algunas de parte de los clientes. En este empeño fue importante conseguir el reconocimiento de las empresas líderes en la industria petrolera estadounidense como Texas, Shell y Exxon.

La filial estadounidense está dirigida por un Presidente de Consejo y gerentes mexicanos y además aproximadamente el 10% de los técnicos son de la misma nacionalidad. Las válvulas mexicanas recibieron también reconocimiento tecnológico en la Unión Soviética y se discuten los precios para eventuales exportaciones a ese mercado importante. También se estudia la posibilidad de establecer en el futuro una filial en Argentina en cooperación con socios locales.

e) Cooperación tecnológica con otras ETs

El carácter transnacional de Lanzagorta se expresa también en distintas modalidades de asociación (incluyendo la participación en el capital de las empresas del grupo)

con otras empresas extranjeras con el objetivo principal de adquirir y dominar tecnologías modernas. En este marco, Dresser Industries provee asistencia tecnológica en la producción de equipos de perforación, compresoras, válvulas de acero forjado e instrumentos; Hobart Brothers en electrodos y equipo de soldadura; Branham Industries en mástiles y subestructuras; Trinity Forge en forja y The Weir Group Ltd. es socio minoritario de las dos fundiciones del grupo. Como es obvio, este tipo de combinación de la transnacionalización activa y pasiva ayuda a la empresa en su expansión, tanto en el mercado local mexicano como en los internacionales.

2. Empresa pública FERTIMEX: razones del fracaso de la IED

La empresa pública FERTIMEX que tiene en México monopolio en la producción y comercialización de fertilizantes heredó operaciones de la IED en los EE.UU. y Centroamérica de dos empresas privadas (Fertilizantes Fosfatados Mexicanos y GUANOMEX) que actualmente conforman el grupo estatal. Estas inversiones directas han sido desmanteladas por FERTIMEX al inicio de los 1980 por razones que se exponen más adelante.

a) La IED en los EE.UU.: USAMEX

i) Origen de la IED en el progreso tecnológico

La empresa privada Fertilizantes Fosfatados Mexicanos estableció en la segunda mitad de los sesenta una red de oficinas de comercialización para exportar el ácido fosfórico. En este período la empresa fue el primer exportador mundial de este producto. Las representaciones comerciales funcionaban en Brasil, en Holanda (junto con el arrendamiento de tanques de almacenamiento), en Australia como centro de las exportaciones hacia Asia y, finalmente, en los EE.UU., donde se estableció la filial de propiedad exclusiva USAMEX FERTILIZER. Esta última construyó una planta, en Santa Rosa, Lousiana, para la producción de fertilizantes líquidos (marca 11-37-0), con una capacidad productiva anual de 150 mil TM anuales.

El origen de la planta de fertilizantes líquidos en los EE.UU. se relacionaba con un progreso tecnológico en la industria de fertilizantes mexicana consistente en la producción de ácido fosfórico, grado técnico, a través del proceso de purificación del ácido mercantil. Este proceso tiene menores costos que la producción de ácido fosfórico grado técnico vía horno, ventaja que se acentúa con el aumento de los costos energéticos en la segunda mitad de los años 1970. El ácido fosfórico de grado técnico de FERTIMEX que sirve también como insumo industrial (producción de detergentes, etc.) tuvo originalmente poca demanda en el mercado mexicano y en el período 1972-1978 se exportaba alrededor de 60% de su producción a los EE.UU. para su transformación en fertilizantes líquidos usando además el amoníaco de procedencia estadounidense. Los productos de la planta de USAMEX en Nueva Orleans, tuvieron muy buena aceptación entre los agricultores estadounidenses, particularmente en la región del río Missisipi. Por ejemplo, en 1976 sus ventas alcanzaron 667 000 toneladas cortas de fertilizantes líquidos.

La IED en USAMEX fue obviamente ventajosa para la empresa matriz mexicana porque facilitaba la exportación de la materia prima local para su procesamiento y comercialización en el mercado estadounidense a través de una filial propia.

ii) Razones del desmantelamiento de la IED

La situación ha cambiado hacia los fines de los años setenta. Debido al encarecimiento del ácido fosfórico, grado técnico producido "vía horno" en México la demanda local por el producto de FERTIMEX aumentó sustancialmente disminuyendo la disponibilidad para la exportación. Esto obligó a USAMEX a usar ácidos de más baja calidad obtenidos en los EE.UU. Además se ha producido un cambio tecnológico importante en el mercado estadounidense. Las soluciones nitrogenadas han sido progresivamente sustituidas por suspensiones o sea, productos menos limpios pero de menor costo aprovechando la adaptación de equipos para la distribución y uso

del ácido fosfórico grado mercantil y el superácido. También se establecieron plantas móviles montadas en camiones que disminuyeron el costo de transporte de los fertilizantes y suprimieron la ventaja comparativa original del producto mexicano que fue, por su limpieza, de "larga vida". Después de varios años de baja utilización y hasta paralización de la planta de FERTIMEX se decidió, en 1983, cerrarla y sustituir la operación de la IED con exportaciones directas de fertilizantes al mercado estadounidense. Además, se está considerando la posibilidad de exportar cantidades menores del ácido técnico para uso industrial al mismo mercado.

b) La IED en el mercado de Centroamérica

i) Origen de la IED y su ventaja comparativa

Al inicio de los años 1970 la empresa privada GUANOMEX decidió penetrar en el mercado centroamericano de fertilizantes a través de establecimiento de varias plantas en los distintos países de la subregión. La filial principal, FERTICA, se formó en Costa Rica donde se inició la producción de fertilizantes combinados (N.P.K.) y ácido fosfórico. En el Salvador se inició la fabricación de ácido sulfúrico, sulfato de amonio y granulación de fertilizantes. En Guatemala, además de la producción de fertilizantes combinados, se producía el ácido sulfúrico y se establecía también la granulación de fertilizantes combinados. Finalmente en Panamá y Nicaragua, GUANOMEX tenía sus plantas mezcladoras para abastecer directamente estos mercados.

La IED en los países centroamericanos facilitó la exportación de los productos mexicanos a través de su procesamiento en los mercados externos. Por el otro lado, la mayoría de las plantas construidas fue de pequeño tamaño y en consecuencia de altos costos lo que redundaba en menor competitividad con los grandes productores

mundiales particularmente estadounidenses. Según la opinión de FERTIMEX la sustitución de las importaciones de fertilizantes a través de las plantas filiales mexicanas encontró un apoyo insuficiente de parte de los gobiernos locales faltando la protección ante los productos importados de menor precio.

ii) Desmantelamiento de la IED

Tomando en cuenta estas deficiencias FERTIMEX decidió, también en 1983, liquidar la IED en Centromérica y vender las filiales a los gobiernos o empresas privadas. Esta decisión estaba, en 1984, en proceso de realización. En este año se vendieron a los gobiernos respectivos las plantas en El Salvador y Nicaragua y a agentes privados aquella mezcladora en Panamá. Se continuaba con la producción de tipo "maquila" en Guatemala donde FERTIMEX produce fertilizantes combinados sobre la base de materias primas mexicanas para reexportarlos después al mercado mexicano.

c) Nota final

La experiencia de FERTIMEX con la IED, heredada de empresas privadas que forman actualmente parte de la EP, fue negativa y causó considerables pérdidas a la empresa. FERTIMEX atribuye este fracaso a los cambios en el mercado estadounidense, en el caso de USAMEX, y a la falta de interés y apoyo de parte de los gobiernos centroamericanos, en el caso de las plantas mexicanas en esta subregión. Según su opinión, la importancia estratégica de la industria de fertilizantes debería llevar en el futuro de la integración centroamericana a una reevaluación de estas experiencias negativas para disminuir la dependencia de las importaciones, procedentes particularmente de los EE.UU. El desarrollo vertiginoso de la industria de fertilizantes en México y la disponibilidad de las materias primas básicas (roca fosfórica y amoníaco) crean las condiciones necesarias para este tipo de integración económica siempre que se lleve a cabo la producción de grandes volúmenes y complementando la capacidad productiva de los distintos países.

Por el otro lado, el desmantelamiento de la IED, iniciada y desarrollada originalmente por las empresas privadas, puede relacionarse también con la poca flexibilidad del sector público ante los cambios inesperados en los mercados externos y una falta de políticas gubernamentales frente a la IED propia.

3. La empresa colombiana DISTRAL: problemas de especialización industrial en el Pacto Andino

Al inicio de los años 1980 la empresa DISTRAL proyectaba aumentar la producción en su planta de Barranquilla que fabrica generadores de vapor, calderas y sus paredes, hornos, tuberías, centrales azucareras, equipo petroquímico, etc. que se exportan a los mercados latinoamericanos y de los EE.UU. (más que un millón de dólares en 1983). Aprovechando la legislación y los incentivos otorgados a las empresas multinacionales dentro del Pacto Andino se ha decidido establecer una nueva planta en Maracaibo, Venezuela, con la tecnología propia de DISTRAL. La inversión total fue de 2.4 millones de dólares con la participación siguiente: Colombia 40%, Venezuela 40%, y la empresa japonesa Mitsubichi 20%. La participación de la transnacional japonesa se limitó al aporte financiero y cooperación en las exportaciones. La idea principal fue de especializar y complementar la producción de las plantas de Barranquilla y Maracaibo ubicadas en las regiones fronterizas de ambos países.

El proyecto de cooperación industrial y comercial entre la planta colombiana y la empresa mixta en Venezuela se vio frustrado en los años posteriores debido a la crisis económica y financiera en ambos países y la oposición de empresas competidoras de Venezuela, apoyadas por el Comité de Bienes de Capital de este país lo que redundó finalmente en la duplicación del programa de producción entre ambas plantas, un cese virtual de comercio recíproco y, aún competencia mutua en los terceros mercados. En consecuencia entraron en crisis las relaciones de la empresa sede con su filial venezolana hasta el extremo de que los dos miembros colombianos de la Junta Directiva de la empresa venezolana se encuentran con problemas administrativos para viajar a Venezuela.

Por el otro lado, la cooperación de DISTRAL con las ETs de los países industrializados (Lancaster Steel Corp. y Hill Co. de los EE.UU. así como General Electric de Canadá) se considera como exitosa tanto en la transferencia tecnológica como en el fomento de las exportaciones hacia estos dos mercados.

4. La IED financiera de Colombia: los casos de los bancos Ganadero y Cafetero

a) Banco Ganadero

i) La IED del Banco

El Banco Ganadero tiene una subsidiaria en Panamá, creada en 1980, que es una empresa independiente e incorporada en este país. Se ha creado con un aporte original de 1 millón de dólares y otro adicional, en 1981, de 1.8 millones de dólares. El capital total de la subsidiaria alcanzó en 1984 5.8 millones de dólares o sea, el incremento de 3 millones de dólares corresponde a utilidades reinvertidas. La subsidiaria panameña tiene su propia junta directiva y sus transacciones financieras no están incluidas en el balance del banco sede colombiano. Sus activos en 1984 eran del orden de 60 millones de dólares.

El Banco Ganadero tiene además una agencia en Miami (Banco Ganadero State Agency) que tiene su propio comité administrativo pero forma parte del Banco sede sin disponer de capital propio.

ii) Motivos de la IED

El motivo principal que dio origen a la IED fue la reacción del banco ante el control estricto de cambio de divisas ejercido por el Banco del Estado desde 1967. Segundo, la IED financiera facilitó fuentes de capital alternativas a través de un acceso a los mercados de capitales de los EE.UU. y Europa (anteriormente también de Brasil y Argentina) mayormente en condiciones más ventajosas que a través de los bancos corresponsales (como por ejemplo el Chase Manhattan, en el caso del

Banco Ganadero). Este último motivo se ve fortalecido en la crisis financiera actual y la limitación de créditos de parte de los bancos internacionales. Tercero, el mercado financiero de Panamá en su calidad de paraíso fiscal y centro financiero ofreció ventajas particulares para canalizar divisas hacia Colombia.

iii) Ventajas de la IED

La subsidiaria panameña facilitó el financiamiento de las importaciones colombianas no sólo para la ganadería sino que también para otros sectores de la economía colombiana. Los activos en divisas del Banco Ganadero aumentaron de 10 a 60 millones de dólares aproximadamente en el período 1976-1984 debido principalmente a la actividad de las agencias externas. Por ejemplo, la subsidiaria de Miami representa 30-40% del activo del Banco Ganadero en moneda extranjera. La importancia del Banco Panameño fue originalmente similar pero disminuyó en la crisis económica reciente. Por el otro lado, la importancia de la IED no se refleja solamente en sus parámetros cuantitativos sino que fortalece también la imagen del Banco Ganadero en los mercados internacionales y su capacidad de negociación frente a los bancos internacionales.

b) Banco Cafetero

i) La IED del Banco

El Banco Cafetero tiene filiales en Panamá y Nueva York (Banco Cafetero de Panamá y Banco Cafetero, International Corporation) de propiedad exclusiva del banco sede. En las respectivas juntas de directores participan altos ejecutivos tanto del Banco Cafetero como de la Federación Nacional de Cafeteros (FEDECAFE) asegurando la realización de políticas diseñadas en el banco sede. El Banco Cafetero de Panamá tiene además filiales en Ecuador y Perú participando en almacenes generales de los dos países (con 22% y 16% respectivamente). A su vez la filial en Nueva York tiene sucursal en Miami.

El Banco Cafetero participa además en el Banco Arabe Latinoamericano Arlabank, (con sede originalmente en Lima y actualmente en Bajrain) y el Banco Exterior de Los Andes y España (Extebandes), con sede en Lima desde septiembre de 1980. La participación en Arlabank es de 4.3 y en Extebandes de 10 millones de dólares. Esto corresponde en el primer caso a aproximadamente 4% y en el segundo a 20% del capital total respectivo de ambos bancos. Finalmente el Banco Cafetero tiene también una filial en Georgetown para operar en los paraísos fiscales del Caribe y oficinas de representación, tanto en los países latinoamericanos como industrializados como por ejemplo, en Chile y el Reino Unido.

ii) Motivos y ventajas de la IED

En el caso de Extebandes y Arlabank la participación del Banco Cafetero se debió a las políticas del Gobierno que se realizaron a través del Banco Cafetero en su calidad de entidad oficial relacionada con FEDECAFE y la Flota Mercante Gran Colombiana. El objetivo fue apoyar las relaciones comerciales y financieras de los países del Pacto Andino con España en el primer caso, y con los países árabes, en el segundo.

En el caso de las filiales en Nueva York y Panamá, los motivos de la presencia externa del Banco Cafetero son similares como aquéllos en el caso del Banco Ganadero, comentado anteriormente. El aspecto particular consiste en el apoyo a las actividades exportadoras y de transporte marítimo de FEDECAFE y la Flota Mercante Colombiana las cuales realizan operaciones importantes para la economía del país.

La importancia de la IED del Banco Cafetero se puede caracterizar por el hecho de que la filial panameña, establecida en 1966 con un aporte inicial de 250 miles de dólares alcanzó en 1983 activos del orden de 600 millones de dólares y reintegró a la economía del país en divisas utilidades de unos 20 millones de dólares. En el mismo año facilitó una mitad de sus préstamos a los clientes colombianos particularmente FEDECAFE, Empresa Bavaria, etc. Por el otro lado, las utilidades

transferidas de las filiales tuvieron una importancia considerable para el fomento de la industria del café a través del Fondo de Estabilización Cafetera del grupo de Bogotá y la financiación de la Flota Mercante Grancolombiana.

5. Políticas del Gobierno de Colombia frente a la IED del país

A diferencia de otros países de la región Colombia ejerce políticas activas frente a la IED de las empresas del país regulándola a través del Consejo Nacional de Política Económica y Social, el Departamento Nacional de Planeación y el Banco de la República.^{1/}

a) Objetivos generales y definición

Con la introducción del Estatuto Cambiario en Colombia en 1967 se detectaron problemas relacionados con la salida de capitales del país y se ha introducido el control de la inversión colombiana en el exterior. Su primer objetivo consiste precisamente en la fiscalización de la salida de divisas dedicadas a la IED incluyendo aquélla financiada con créditos externos. El interés público que puede contradecirse con aquel privado, exige que el saldo final de la operación de la IED signifique un aporte neto para el balance de pagos externos. El segundo criterio relacionado con el anterior, es la generación de divisas a través del apoyo de las exportaciones colombianas y entrada en mercados nuevos de exportación. Tercero, se promueve particularmente la IED dentro de los países del Pacto Andino con el objetivo de crear y fortalecer las multinacionales andinas, complementación y ensamblaje conjunto, como es el caso de autopartes donde funciona la industria Capitol tanto en Venezuela como en Colombia. En estas empresas se han detectado en los últimos años muchos problemas de cooperación mutua que requerirían un estudio particular.^{2/}

^{1/} Véanse la Resolución del Consejo Nacional de Política Económica y Social N°2 de junio de 1967 y su revisión de acuerdo con el N°23 de junio de 1981.

^{2/} Véase, por ejemplo el caso de la empresa DISTRAL analizado en el punto 3 anterior de este capítulo.

Las inversiones de capital colombiano en el exterior pueden revestir las siguientes formas:

- i) Exportación de maquinaria y equipo, materias primas y bienes intermedios, cuyo valor en moneda extranjera estará exento del requisito del reintegro de divisas conforme a reglamentos expedidos por el Consejo Directivo de Comercio Exterior;
- ii) Exportación de productos terminados cuando la inversión se destine a la construcción o a la adquisición de bodegas;
- iii) Exportación de divisas compradas al Banco de la República, previa licencia de cambio;
- iv) Aportes en servicios técnicos o activos intangibles; y
- v) Capitalización de sumas con obligación de reintegro de divisas provenientes de utilidades, intereses, amortización de préstamos, regalías y otros pagos de servicios técnicos y reembolsos de capital, cuando ella sea autorizada por el Departamento Nacional de Planeación.

El Departamento Nacional de Planeación resuelve sobre la solicitud de la IED dentro de los 30 días siguientes a la fecha en que la reciba. A su vez la Oficina de Cambios del Banco de la República, con el fin de constatar la efectividad de la inversión colombiana en el exterior y la repatriación de sus rendimientos, exige anualmente los balances financieros y los estados de pérdidas y ganancias debidamente autenticados por los funcionarios consulares de Colombia en el exterior.

En la recesión económica actual, la inversión directa en los sectores productivos se está fiscalizando de una manera más rigurosa porque se supone que una parte de ella representa una forma de fuga de capitales desde el país. Por ejemplo, en 1983 cuando se ha producido un incremento considerable de la IED manufacturera, se detectaron varios casos de inversiones ficticias en los EE.UU. Con el mismo objetivo se está limitando la inversión nueva y mayormente sólo se permite la

b) La IED financiera

Los bancos en Colombia están sometidos a un control relativamente muy estricto lo que a su vez estimula su IED. El Gobierno apoya las inversiones extranjeras de los bancos porque fortalecen la posición financiera del país y significan en varias ocasiones sustituir a los bancos extranjeros en la otorgación de créditos para la economía colombiana.^{1/} Gran importancia tienen también los servicios en apoyo de las exportaciones nacionales. Finalmente, se entiende que la renegociación de la deuda es más fácil con los bancos nacionales que con los extranjeros. Por el otro lado, se supone que las operaciones de los bancos encubren también transferencias ilícitas incluyendo también el "blanqueo" de capitales.^{2/} Este fenómeno se enfoca de una manera pragmática cuando significa entrada de divisas al país particularmente, aprovechando el paraíso fiscal y centro financiero de Panamá (igual como lo hacen los bancos de los EE.UU. y Europa). Por el otro lado, se están elaborando nuevos sistemas de control que deben remediar insuficiencias que subsisten en este campo.

^{1/} Véase el punto III.3.c) anterior.

^{2/} El diario de Bogotá, El Tiempo, publicó 6 de junio de 1984 el caso investigado en Miami, EE.UU.: "Los cheques y giros eran traídos a Miami y depositados en distintos bancos según una pauta reveladora del blanqueo de capitales. El blanqueo es la canalización de dinero en efectivo proveniente de operaciones ilegales en instituciones legales para disimular su origen... Los investigadores siguieron el rastro de los sospechosos durante nueve meses mientras depositaban dinero en decenas de bancos y lo cambiaban por cheques de gerencia y órdenes de pago. En última instancia el dinero era depositado en cuentas de banco en Miami controladas desde Panamá, indicó Marcus. El fiscal no confirmó que el dinero procediera de venta de narcóticos, pero dijo que los arrestos son parte de la actual "operación Greenback" que lleva a cabo el gobierno de los EE.UU. en un esfuerzo por reducir el flujo de drogas, mediante la intervención y confiscación de las ganancias."

V. VENTAJAS, MOTIVACIONES, BENEFICIOS Y COSTOS DE LA INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA LATINOAMERICANA

La literatura sobre la inversión extranjera directa de los países en desarrollo en general, y los de América Latina en particular, contiene una serie de opiniones, a veces dispares, sobre las particularidades de las ventajas, motivaciones, beneficios y costos de este tipo de internacionalización (o transnacionalización) de actividades económicas. 1/ Sin embargo, el carácter "embrionario" del fenómeno (al menos en términos globales de América Latina) y las limitaciones, varias veces aquí destacadas, de su conocimiento no permiten, en nuestra opinión, respuestas fáciles ni definitivas. Evocando la experiencia mucho más "histórica", extensa y estudiada de la IED de las empresas transnacionales del centro industrializado en la región, lo único cierto parece ser el peligro de enfoques ideológicos extremos que llevarían a interpretaciones y evaluaciones predeterminadas del siguiente tipo: el origen latinoamericano de la IED privada no tiene relevancia alguna porque ella persigue vía transnacionalización el objetivo universal del lucro y acumulación capitalista 2/ o, por el otro lado, considerarla, por la simple definición de su origen, como una modalidad particular de cooperación multinacional entre los países hermanos de la región.

En las consideraciones de este capítulo final del estudio se parte de la premisa que la realidad de la IED latinoamericana es mucho más compleja y heterogénea y no se puede explicar unilateralmente con la identificación con, ni la negación del, modelo de transnacionalización impulsada por las empresas

1/ Véanse otra vez los trabajos citados en el anexo bibliográfico y, particularmente, los de S. Lall, L.T. Wells y P.O. Brien, en cuanto a la IED periférica mundial y la de Asia, y, los de E. White,, F. Sercovich y S. Teitel y R. J. Soifer, en cuanto a América Latina.

2/ La implicancia política de esta afirmación es obvia: los países nuevamente industrializados de la periferia ("NICs") convirtiéndose progresivamente de receptores exclusivos de la IED en inversionistas extranjeros, se identificarían siempre más con la posición de los países industrializados del centro frente a las ETS (por ejemplo, en un asunto tan controvertido como es el código de conducta

transnacionales del centro. Cabe reiterar también que los esquemas y comentarios siguientes no pueden tener otro propósito que asistir a la posterior discusión e investigación del tema. Con miras a este objetivo y sus limitaciones actuales nos apoyamos en adelante en las experiencias regionales con el comportamiento de las ETs del centro, estudiadas ampliamente por la CEPAL y otros, así como en los ejemplos y evaluaciones de la IED latinoamericana resultantes de la literatura y de nuestra breve investigación propia en Colombia y México, expuesta en el capítulo anterior. 1/

1. Ventajas comparativas y motivaciones de las empresas inversoras

En el esquema 1 se ha tratado de apuntar las posibles motivaciones que llevan a las empresas productivas (o más bien no financieras) 2/ a la decisión de invertir en uno o más países extranjeros. Estas motivaciones se agrupan tentativamente en las de tipo general o sea, pertinentes a las firmas de cualquier origen nacional y en aquéllas que podrían considerarse como específicas para la IED regional.

a) De tipo general

i) Defensa de las exportaciones

La IED tradicional se destaca por su carácter defensivo de los mercados, originalmente establecidos para las exportaciones de la empresa transnacional 3/ o, por el otro lado, sirve para iniciarlas y ampliarlas. A su vez, la entrada de las empresas latinoamericanas en los mercados externos se originó obviamente en la oportunidad de exportar bienes manufacturados sustituyendo principalmente

1/ Como los ejemplos conocidos de las acciones de IED latinoamericana son relativamente escasos y no permiten la ponderación ni jerarquización adecuada de sus distintos aspectos e implicaciones, no se mencionan explícitamente en el análisis siguiente.

2/ Las motivaciones de la IED de empresas financieras en el caso de Colombia se analizaron en la parte IV.4. anterior.

3/ Véase, por ejemplo, la teoría del ciclo productivo de R. Vernon.

Esquema 1

MOTIVACIONES PRINCIPALES DE EMPRESAS PRODUCTIVAS DE AMERICA LATINA PARA EMPRENDER
LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA(Hipótesis tentativas)

A. DE TIPO GENERAL

1. Defender y expandir el mercado establecido de exportaciones (frente a barreras proteccionistas) y/o penetrar en mercados nuevos con el objetivo de mayor expansión, economías de escala, especialización e integración vertical, etc.
2. Aprovechar y defender (ante las empresas competidoras) la ventaja tecnológica y la capacidad exportadora de la firma;
3. Asegurar el abastecimiento externo de materias primas y energía aprovechándose particularmente de la capacidad tecnológica de determinadas empresas públicas.

B. DE TIPO REGIONAL

1. Diversificar geográficamente la inversión ante la eventual poca capacidad del mercado local y/o sus riesgos económicos o políticos;
2. Aprovechar las ventajas específicas del ambiente local y regional en:
 - a) Afinidad étnica e información, comunicación y vinculaciones institucionales y con los socios regionales, subregionales y de los países vecinos.
 - b) Estímulos fiscales, financieros y otras políticas de los gobiernos en favor de mayor exportación y cooperación e integración regional o subregional (por ejemplo las empresas binacionales de infraestructura, multinacionales del Pacto Andino, etc.).
 - c) Mayor idoneidad adaptiva y costos relativamente menores de producción y tecnología (por ejemplo, ambiente tropical, tamaño de la empresa, ingresos bajos, etc.).
3. Promover la comercialización y procesamiento de los productos básicos locales.

las anteriores importaciones extrarregionales y/o compitiendo con ellas. Se puede suponer que las barreras proteccionistas (arancelarias y otras), relacionadas con las políticas regionales de industrialización sustitutiva, inducen a los exportadores latinoamericanos a establecer plantas filiales en los mercados externos, igualmente como a las ETs del centro. De hecho, los casos estudiados de la IED regional indican la estrecha relación entre la IED y el comercio externo, tanto en bienes como servicios. Como ambas modalidades de la expansión externa tienen por campo de acción esencialmente la propia región latinoamericana parecería aconsejable estudiar como tema particular las vinculaciones dinámicas entre los dos fenómenos. 1/

ii) Ventaja tecnológica

Otro motivo de tipo general de la IED latinoamericana se relaciona con el aprovechamiento y defensa de la ventaja tecnológica de la firma inversora. Las investigaciones sobre la exportación de la tecnología desde los países latinoamericanos demuestran que el proceso de industrialización en posguerra llevó a un progreso considerable en este campo. 2/ Esto se refiere particularmente a Argentina, Brasil y México, como se puede observar en el cuadro 26. Según el mismo las exportaciones de los numerosos proyectos de infraestructura, industriales y de servicios relacionados alcanzaron en los últimos decenios valores considerables y una diversificación sectorial amplia, incluyendo industrias con alta sofisticación técnica. El mayor número de los proyectos de distinto tipo y servicios se exportaba a los países de la misma región. Por el otro lado, en términos del valor de las exportaciones tecnológicas, Brasil destinaba una proporción importante (47%) a los países de Africa y Asia. El papel creciente de las exportaciones tecnológicas de

1/ Este tema se relacionaría obviamente también con aquél de la integración económica (alternativas de la política arancelaria común y de la especialización y cooperación industrial, incluyendo las empresas multinacionales latinoamericanas)

Cuadro 26

ARGENTINA, BRASIL Y MEXICO: CARACTERISTICA TENTATIVA DE LA EXPORTACION DE TECNOLOGIA Y SERVICIOS
(Miles de dólares)

	Argentina (1973-1982)			Brasil (1966-1981)			México (1954-1982)		
	Nº proyectos	Total	Promedio	Nº proyectos	Total	Promedio	Nº proyecto	Total	Promedio
1. Proyectos de infraestructura	32	696 400	21 800	147	4 283 500	73 900	58	984 000	20 000
Perfil sectorial	Oleoducto, Central telef., Aeropuerto, Hospital, etc.			Central hidroeléctrica, Oleoducto, Aeropuerto, hotel, etc.			Central hidroeléctrica, Oleoducto, Caminos, Riego, etc.		
Destino (%): América Latina	89	65	..	79	48	..	100	100	..
Africa y Asia	11	35	..	20	47	..	-	-	..
Países ind.	-	-	..	1	5	..	-	-	..
2. Proyectos industriales	108	106 400	900	49	285 200 ^{a/} 13 600 ^{a/}		6	16 700 ^{b/} 2 800 ^{b/}	
Perfil sectorial	Alimentos, productos químicos y farmacéutica			Alimentos, acero, química, bioenergía			Acero, fibra sintética, química, vidrio, etc.		
Destino (%): América Latina	98	99	..	80	75	..	73
Africa y Asia	2	1	..	10	8	..	9
Países ind.	-	-	..	10	17	..	18
3. Servicios de asistencia técnica	79 ^{c/}	22 000 ^{c/}	300	112 ^{d/}	357 400 ^{d/} 4 500 ^{d/}		99 ^{b/}	51 500 ^{b/} 520 ^{b/}	
Perfil sectorial	Transporte, des. urbano, abast. agua, ganadería			Telecomunicación, preinversión, transporte			Riego, registro de tierras, administración, etc.		
Destino (%): América Latina	82	71	45
Africa y Asia	17	9	35
Países ind.	1	20	5 ^{e/}

Fuente: Compilación sobre la base de S. Teitel y F.C. Serocvich (1984), cuadro 1, 2 y 6.

^{a/} 1978-1981. ^{b/} 1979-1981. ^{c/} 1969-1982. ^{d/} 1973-1981. ^{e/} 15% desconocido.

Brasil se caracteriza en el cuadro 27, según el cual los respectivos ingresos de divisas correspondieron en los años 1970 a 34-42% de los pagos por tecnología importada.

En la exportación tecnológica de la región participaban también varias firmas modernas de los países del Pacto Andino. Por ejemplo, en Colombia, Perú y Venezuela se identificaron a fines de los 1970 noventa operaciones de este tipo que incluyeron licencias y servicios técnicos (40 casos), proyectos eléctricos (18), plantas "con llave en mano" (7) y otros. Su destino principal constituyeron los países de América Central, el Caribe y los de menor desarrollo relativo en la subregión (Bolivia y Ecuador). 1/

En términos generales, las investigaciones sobre la exportación tecnológica de los países de América Latina revelan rasgos similares con las características de la IED regional en cuanto a la importancia de los países relativamente industrializados, sectores y firmas "modernas"; el papel del sector público y políticas gubernamentales (particularmente en obras de construcción de infraestructura y abastecimiento energético); la orientación regional de su destino, etc.

La vinculación obvia entre las exportaciones de tecnología y la IED lleva a los autores de los estudios latinoamericanos a la hipótesis de que los agentes económicos de la región prefieren, igualmente como sus pares transnacionales del centro, exportar la tecnología como componente del "paquete" de la IED, en vez de usar las varias modalidades "desagregadas", como son las exportaciones de bienes de capital, los contratos de licencia de patentes y marcas registradas, servicios y asesorías tecnológicas, plantas "con llave en mano", etc. 2/

1/ Véase otra vez S. Teitel y F.C. Sercovich (1984).

2/ Según E. White (1984), las firmas argentinas y brasileñas, identificadas como participantes en la cooperación bilateral entre ambos países, usaron el mecanismo de la IED en mucho mayor proporción que la transferencia tecnológica "desagregada".

Cuadro 27

BRASIL: BALANCE DE PAGOS EXTERNOS POR TECNOLOGIA (1965-1979)

(Millones de dólares)

Indicador	1965	1970	1975	1979
Ingresos	-	44	135	264
Pagos	42	104	311	782
Déficit (-)	42	60	176	518
Ingresos en % de pagos	-	42.3	43.4	33.8

Fuente: Sercovich (1981) sobre la base de Informes Anuales del Banco Central do Brasil.

Esta motivación, esencialmente defensiva ante la potencial competencia "desleal" de las firmas que actúan en los países de destino de la exportación, suele atribuirse especialmente a los actores (países, sectores, firmas) con ventajas tecnológicas más sofisticadas y menos accesibles, a las trabas administrativas e institucionales en los mecanismos de transferencia tecnológica, a la protección legal insuficiente de la propiedad "intelectual" y a las otras ventajas de manejo y control vía IED. La vinculación entre la exportación de plantas manufactureras y la IED en determinados sectores industriales de Argentina se examina en el cuadro 28, en el cual se puede observar mucho mayor proclividad a la modalidad de IED en las actividades de maquinaria y equipo, papel e imprentas y minerales que en aquéllas de alimentos y bebidas y productos químicos.

De todos modos y, similarmente como en el caso de la exportación de bienes manufacturados examinado en el punto anterior, las motivaciones y ventajas alternativas de exportar la tecnología en forma "desagregada" o, por otro lado, incluida en el "paquete" de la IED parecen reflejar situaciones de gran diversidad regional y sectorial y requerían una investigación más sistemática e interdisciplinaria. La importancia eventual de un ejercicio de este tipo se relacionaría obviamente también con las políticas económicas externas y la cooperación regional frente a una disparidad obvia: prácticamente todos los gobiernos de la región apoyan las exportaciones no-tradicionales de bienes manufacturados y de la tecnología con políticas promocionales de subsidios, financiamiento, seguros y otros tratos preferenciales mientras que en el campo de la IED regional - la cual incluye a estas dos modalidades de exportación - mayormente no existe este tipo de apoyo ni aún políticas determinadas. 1/

1/ Esta disparidad o laguna, en las políticas gubernamentales se relaciona obviamente con el otro componente importante de la IED o sea, la exportación de capital, aspecto sobre el cual volveremos más adelante (en el punto 2.a), ii).

Cuadro 21

ARGENTINA: EXPORTACION DE PLANTAS MANUFACTURERAS Y LA IED INDUSTRIAL, POR SECTORES (1965-JUNIO 1982)

(Valores acumulados, en millones de dólares)

Sector (CIIU)	Exportación de plantas				IED		Coeficiente	
	Número		Valor		Valor		Valor IED	
	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina	Total	América Latina
Alimentos y bebidas (31)	42	39	61.3	55.2	13.1	7.1	21.4	12.9
Textil e imprentas (34)	1	1	0.4	0.4	0.4	0.4	100.0	100.0
Productos químicos (35)	60	16	24.9	10.9	4.6	4.6	18.5	42.2
Materiales no-metálicos (36)	5	5	4.8	4.8	4.8	4.8	100.0	100.0
Materiales básicos (37)	6	6	13.7	13.7	13.7	13.7	100.0	100.0
Minería y equipo (38)	4	4	1.2	1.2	17.1	17.1	1 425.0	1 425.0
Manufacturas total (3)	<u>118</u>	<u>71</u>	<u>106.2</u>	<u>86.1</u>	<u>49.4</u>	<u>42.9</u>	<u>46.5</u>	<u>49.8</u>

Fuente: Calculado sobre la base de Soifer (1982).

iii) Abastecimiento de materias primas y energía

En las consideraciones anteriores se trataba de demostrar que las motivaciones principales de la IED latinoamericana en el aprovechamiento y defensa de las ventajas competitivas de las empresas inversoras en el campo tecnológico y la capacidad exportadora coinciden esencialmente con aquéllas que inducen a la expansión externa de las ETs del centro industrializado. Además de estas motivaciones de tipo general, principalmente defensivas de la capacidad y expansión exportadora de la firma, suelen presentarse también otras, relacionadas con el aprovisionamiento de insumos de producción, particularmente de materias primas y energía. 1/

Similarmente, como las ETs minero-metalúrgicas del centro, las empresas de Argentina y Brasil y de otros países de la región trataban de asegurar el abastecimiento estable y de costo relativamente bajo de minerales no disponibles en su país de origen. 2/ La crisis energética de los años 1970 y las políticas gubernamentales tendientes a paliarla y superarla, llevaron a varias empresas públicas de la región a la IED en la exploración y explotación de recursos del petróleo tanto dentro, como fuera de América Latina. La misma motivación dio impulso también a grandes empresas binacionales para la explotación de recursos hidroenergéticos de los ríos fronterizos (véanse de nuevo los cuadros 19 y 20 anteriores). Como es obvio, estas motivaciones se apoyaban también en la capacidad tecnológica adquirida por las respectivas empresas públicas.

1/ Los insumos de trabajo y su costo relativo se han incluido aquí entre los aspectos relacionados con las motivaciones de tipo regional (véase el punto B.2.a) en el esquema).

2/ Véase otra vez E. White (1984).

b) De tipo regional

Aparte de las motivaciones de índole general que llevan a la IED de las empresas tanto latinoamericanas como las procedentes de los países desarrollados, a las primeras se suelen atribuir motivaciones y ventajas específicas relacionadas con el ambiente de su país de origen y su inserción dentro de la región periférica. Cabe reiterar que las ventajas y motivaciones específicas de la IED periférica se destacan particularmente en las investigaciones y literatura sobre la IED procedente de los países de Asia y Africa y aquella emprendida por empresas medianas y pequeñas, en general. 1/ En los comentarios que siguen se tratará la experiencia latinoamericana con este enfoque de motivaciones y ventajas específicas de la IED periférica (véase la parte B. del esquema 1). 2/

i) Diversificación geográfica ante el riesgo empresarial

La primera motivación particular de la IED latinoamericana suele relacionarse con la percepción de los problemas y riesgos empresariales en el país de origen. Es un hecho reconocido que las ETs del centro consideran la IED y, particularmente la destinada a los países periféricos, como un aumento del riesgo "normal" de sus operaciones, el cual debe reflejarse en sus costos (por ejemplo, el seguro estadounidense tipo OPIC) y expectativas de mayores utilidades. En el caso de las empresas latinoamericanas, la diversificación geográfica de las inversiones puede ser motivada por razones contrarias o sea, la adversidad percibida del ambiente del mercado local.

La última puede consistir típicamente en la demanda limitada por los productos de la empresa 3/ y barreras proteccionistas en los mercados externos (o sea, en combinación con la motivación bajo el punto A.1. anterior del esquema comentado) y en los riesgos cíclicos atribuidos a determinadas políticas

1/ Véase, por ejemplo, L.T. Wells (1983).

2/ Obviamente, las limitaciones consabidas en el conocimiento del fenómeno afectan particularmente a la IED y empresas inversoras de pequeña escala lo que acentúa el carácter especulativo de este punto.

3/ Esta motivación puede atribuirse también a la EP cuya capacidad de proyección, exploración y construcción, establecida originalmente para las necesidades

gubernamentales (inflación y devaluaciones altas, restricciones de los ingresos y utilidades, peligro de nacionalización, etc.). Resulta obvio que las percepciones y motivaciones empresariales relacionadas con el riesgo económico y político del ambiente local pueden contradecirse con los intereses nacionales y políticas de los gobiernos de la región (véase el punto 2. a), ii) siguiente).

ii) Ventaja de comunidad étnica y políticas regionales

La segunda categoría de las motivaciones específicas de la IED regional se relaciona con las supuestas ventajas comparativas de la empresa latinoamericana ante las firmas competidoras y, particularmente, las ETs de los países industrializados. Como se advirtió anteriormente, este tipo de ventajas se presta difícilmente a generalizaciones, particularmente debido a la gran heterogeneidad de las empresas inversoras de América Latina.

Probablemente la ventaja específica de estas firmas susceptible de influir más ampliamente en sus decisiones sobre la IED en otros países de la región, consiste en la afinidad étnica de sus actores en el país de origen y de los anfitriones de la IED. Esta ventaja se presenta obviamente no sólo en la comunidad lingüística y cultural ("idiosincrasias") sino también en las relaciones formales e informales a través de un acceso natural a la información, comunicación y asociaciones entre los empresarios y de ellos con los gobiernos, en los ambientes comunes (países vecinos, subregión, región de habla español y portugués, etc. 1/).

Con las ventajas y motivaciones de la IED relacionadas con la afinidad étnica pueden coincidir las políticas comunes de los gobiernos latinoamericanos en favor de mayores exportaciones, empresas mixtas con los socios locales, cooperación e

1/ Por el otro lado, existen también afinidades históricas, por ejemplo, entre los países centroamericanos, Colombia y México y los del Caribe de habla inglesa.

integración económica dentro de la región, a través de estímulos fiscales, financieros y otras medidas preferenciales. Si bien es cierto que este tipo de ventajas atrae a las ETs del centro también (destacándose a menudo su mayor capacidad tecnológica y financiera 1/), se puede suponer que - en los casos donde la empresa latinoamericana representa una alternativa viable - los gobiernos y sus organizaciones den preferencia a las empresas procedentes de los países de la región. Esta preferencia se encuentra explícita en las Decisiones respectivas del Pacto Andino que garantizan "el trato nacional" a las empresas multinacionales de la subregión. Con ventajas similares cuentan obviamente las empresas públicas que participan en las grandes obras binacionales de infraestructura fronteriza.

iii) Ventaja de adaptación tecnológica

Finalmente, a la IED procedente de los países en desarrollo se suele atribuir también la ventaja comparativa de mayor idoneidad adaptativa al ambiente económico y social de la región en cuanto al manejo del proceso de producción y tecnología, su costo relativo y surtido de los productos. Este tema se relaciona obviamente con la discusión más general sobre la "tecnología adecuada" para las condiciones de los países de la región y, particularmente, sobre la relación de los factores capital-trabajo, economías viables en empresas medianas y pequeñas, productos accesibles y de primera necesidad para las capas de población con ingresos bajos, etc. No existe consenso en la literatura respectiva ni evidencia suficiente para afirmar que las ventajas caracterizadas correspondan unilateralmente a las empresas de origen regional y su IED o sea, excluyendo a las

1/ Sobre el papel de las ETs en el marco de la integración económica de América Latina y, del Pacto Andino en particular, véase, C. Vaitzos, Crisis en la cooperación económica regional, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México, 1978.

firmas procedentes de los países del centro industrializado y, particularmente, las grandes ETs. 1/

Lo que sí parece cierto es el hecho que las tecnologías que actualmente poseen las empresas de la región fructificaron mayormente a través de un proceso de aprendizaje, dominación y adaptación local de conocimientos y técnicas originalmente importadas de los países industrializados y, particularmente las ETs, a través de distintas modalidades de transferencia tecnológica (licencias, IED, plantas "con llave en mano" y asistencia técnica, etc.). 2/ Resulta pues lógico que dicho proceso de apropiación tecnológica por las empresas latinoamericanas podría haberse adaptado a los mercados específicos, prácticamente exclusivos, de su país de origen u otros países de la región, en mayor medida que en las subsidiarias latinoamericanas de las ETs cuyo manejo tecnológico y productivo sigue subordinado a las estrategias mundiales de la casa matriz, orientada mayormente hacia los mercados del propio centro industrializado.

De todos modos un estudio pormenorizado sobre esta materia debería tomar en cuenta las obvias diferencias sectoriales, del tipo de empresas involucradas, de los distintos mercados del destino de la producción, etc. Por ejemplo, resulta obvio que las grandes empresas latinoamericanas (como Bunge y Born de Argentina o Lanzagorta de México) que compiten con las ETs en los mercados de países industrializados deben adaptar el manejo de sus empresas y subsidiarias a los requerimientos de los clientes en los respectivos países. Por el otro lado, se puede suponer también que la tecnología y modalidades particulares de manejo de empresas medianas y pequeñas pueden presentarse igual o similarmente tanto en los países latinoamericanos como en los industrializados.

1/ Por ejemplo, la supuesta ventaja de la IED periférica en la orientación hacia tecnología más intensivas en trabajo, maquinaria más universal, etc., destacada por L.T. Wells (1983) aparece discutida por S. Lall (1983) quien atribuye igual capacidad a la IED y tecnología proveniente de los países industrializados y, por el otro lado, cita casos de la IED periférica (particularmente originada en India y Argentina) con tecnología e intensidad de capital de niveles altos y competitivos con aquéllos del centro industrializado.

iv) Comercialización y procesamiento de productos básicos

Las supuestas ventajas específicas que se han caracterizado anteriormente pueden obviamente influir en las motivaciones y decisiones de las empresas latinoamericanas sobre la IED. Finalmente, esta última puede ser motivada por otra condición particular de muchos países de la región, consistente en la importancia de los productos básicos para sus ingresos de exportación y desarrollo económico general. El objetivo de incrementar el valor agregado de estas exportaciones puede llevar a la IED de empresas productoras para facilitar la comercialización y procesamiento de los productos básicos en los mercados externos de importancia. Las políticas gubernamentales en esta materia y el papel de la EP en varios productos básicos y, particularmente los minerales, sugieren la importancia del sector público en estas actividades y la alternativa, ya destacada, de establecer empresas multinacionales entre los gobiernos de varios países interesados de la región. 1/

Desgraciadamente, el caso analizado anteriormente de la EP FERTIMEX en la IED destinada al procesamiento y comercialización de fertilizantes, 2/ así como los casos de COMUNBANA, PANCAFE y las empresas mixtas para la explotación de la bauxita de Jamaica, estudiados por la CEPAL dentro del proyecto interregional sobre los productos básicos de exportación, demuestran los graves problemas y fracasos incurridos por estas empresas. 3/ Entre los mayores problemas comunes se destacan la falta de financiamiento, de la voluntad política, coordinación y flexibilidad administrativa de parte de los gobiernos y del sector público, 4/ así como la resistencia de las poderosas EPs (y de sus gobiernos respectivos) que dominan los mercados mundiales de los productos básicos. En consecuencia, el apoyo de la

1/ Véase la parte III. 1. anterior.

2/ Véase la parte IV. 2. anterior.

3. Véanse los estudios preparados por el autor de este documento: La capacidad de negociación y distribución de beneficios en la industria del banano de la UPEB y particularmente de Honduras y Panamá, El oligopolio transnacional en la industria de café y el caso de Colombia y Políticas y negociaciones con las empresas transnacionales en la industria de la bauxita de Jamaica.

4/ Al respecto algunos autores destaca también las deficiencias de la

UNCTAD y otras organizaciones internacionales a esta modalidad importante de la IED de los países de la periferia debería partir de un análisis minucioso de estas experiencias negativas.

2. Posibles beneficios y costos sociales

Igualmente como en actividades locales, las motivaciones y objetivos de las empresas latinoamericanas relacionados con la IED pueden coincidir o contradecirse con las necesidades y metas más amplias de las naciones y gobiernos de la región. En el esquema 2 se ha tratado de delinear los posibles beneficios y costos sociales resultantes de las actividades de la IED tanto para los países de su origen como los receptores.

a) Países de origen

i) Beneficios

El aporte principal de la IED propia para las economías de los países de su origen debería reflejarse en el aumento de los ingresos de exportación de bienes y servicios así como en las utilidades repatriadas. La importancia creciente de la IED latinoamericana para el balance de pagos externos se puede aquilatar comparando los ingresos de América Latina provenientes de la IED propia con los pagos relacionados con la inversión extranjera (véase el cuadro 29). En el curso de la década de los setenta los primeros aumentaron de 7 a 287 millones de dólares o sea 40 veces mientras los segundos lo hicieron 2.4 veces aumentando la proporción entre el primer y el segundo flujo de 0.4% a 6.1%. Para los países del Pacto Andino el aumento de los ingresos fue 4.8 veces pero su participación en los pagos alcanzó en 1980 solamente 1.6% (en comparación con 0.4% en 1970). Esto confirma, en términos generales, que la IED propia tiene mayor importancia, al menos actualmente, para los países mayores y relativamente más desarrollados que para los países medianos y pequeños como son aquéllos del Pacto Andino.

El beneficio social para las economías de los países inversores pueden representar obviamente también las otras motivaciones empresariales de la IED como

Esquema 2

BALANCE TENTATIVO DE BENEFICIO/COSTO SOCIAL DE LA IED LATINOAMERICANA

BENEFICIOS	COSTOS
<u>A. Países del origen de la IED</u>	
1. Aporte para el balance de pagos externos: a) Ingresos de exportación de bienes, tecnología, servicios e insumos; b) Repatriación de utilidades;	1. Exportación de capital (eventualmente "fuga" ilegal);
2. Mejor aprovechamiento de la capacidad productiva y tecnológica del país (incluyendo la humana);	2. Menores oportunidades para los factores locales de producción (trabajo, insumos, etc.);
3. Aprovechamiento de las ventajas de la cooperación e integración regional;	3. Asistencia pública a los países de menor desarrollo
4. Fortalecimiento de la posición económica externa, incluyendo la experiencia de cuadros locales;	
5. Abastecimiento externo de energía y materias primas.	
<u>B. Países receptores de la IED</u>	
1. Diversificación de oferta de la IED frente a las empresas transnacionales del centro (competencia y/o cooperación);	1. Percepción de tecnologías "simples" como anticuadas y no-competitivas (especialmente ante la alternativa de exportación);
2. Mayor participación de factores locales a través de: a) empresas mixtas, b) insumos, c) tecnología de producción más adecuada (intensiva en trabajo, etc.)	2. Percepción del riesgo político de dominación y dependencia de países "grandes y ricos" de la región (particularmente si se les concede el "trato nacional" derogando medidas proteccionistas).
3. Bienes correspondientes a condiciones locales (de consumo popular, con menores gastos en publicidad, oferta de maquinaria y equipo más universales y menos sofisticados, etc.);	
4. Aprovechamiento de las ventajas de la cooperación e integración regional;	
5. Aumento del valor agregado de los	

Cuadro 29

AMÉRICA LATINA Y EL PACTO ANDINO: INGRESOS Y PAGOS EXTERNOS DERIVADOS DE
LA IED PROPIA Y EXTRANJERA (1970-1980)

(Millones de dólares)

	1970	1975	1980	
			Valor	1970 = 100.0
<u>América Latina</u>				
Ingresos	7.1	16.4	286.7	4 038.0
Pagos	1 990.5	2 572.5	4 706.7	236.5
Saldo	-1 983.4	-2 556.1	-4 420.0	222.8
Ingresos en % de pagos	0.4	0.6	6.1	..
<u>Pacto Andino</u>				
Ingresos	3.0	6.0	14.4	480.0
Pagos	771.2	745.0	891.6	115.6
Saldo	-768.2	-739.0	-805.2	104.8
Ingresos en % de pagos	0.4	0.8	1.6	..

Fuente: CEPAL, El comercio internacional de servicios: el caso de América Latina y el Caribe, E/CEPAL/SEM.15/R.3, marzo de 1984, sobre la base de IMF, Yearbook of Balance of Payments Statistics.

son el mejor aprovechamiento de la capacidad productiva y tecnológica, de las ventajas de la cooperación e integración económica en la región y el fortalecimiento de la posición externa, en términos generales. La participación destacada del sector público de algunos países de la región (por ejemplo, Argentina y Brasil) en las inversiones binacionales y multinacionales y, particularmente las destinadas para asegurar el abastecimiento de energía y materias primas, se puede explicar también por los beneficios sociales que reportan estas actividades para las naciones involucradas.

ii) Costos

Por el otro lado, la IED propia puede acarrear también costos sociales para los países inversores. Entre ellos, obviamente el más crítico en la percepción de los gobiernos, es el peligro de la exportación (neta) de capital o más bien, su fuga ilegal con efectos negativos para el balance de pagos del país. Esta preocupación, acentuada en la crisis económica y financiera actual de la región, lleva obviamente a varios gobiernos a una actitud más bien negativa frente a la IED propia. La experiencia colombiana, analizada anteriormente,^{1/} demuestra que la regulación activa y eficiente de la IED propia puede impedir o, al menos limitar, los excesos negativos y asegurar el aumento perseguido de los ingresos externos.

En contra de la IED propia se pueden esgrimir también los argumentos, conocidos en los países industrializados (particularmente los EE.UU.), en el sentido de que la exportación de capitales y tecnologías priva de las oportunidades a los factores locales de producción, especialmente en la disminución del empleo potencial. El costo social de este tipo podría eventualmente presentarse en determinados sectores económicos y en el futuro próximo cuando la IED supere su actual papel más bien marginal. En la crisis económica actual parece

^{1/} Véase la parte IV. 4. anterior.

prevalecer el beneficio anteriormente destacado (A.2., según el esquema comentado) del mejor aprovechamiento de las capacidades subutilizadas.

Finalmente, la IED regional puede servir como una modalidad de asistencia técnica y financiera de los países relativamente más desarrollados de la región hacia aquellos menos favorecidos. Como es obvio, este tipo de costo social, asumido voluntariamente por los gobiernos y las naciones respectivas, puede tener particular importancia dentro de las políticas regionales de cooperación e integración económica.

b) Países receptores

Para los países receptores, la IED de origen regional significa, antes que nada, una diversificación de la oferta ante la dominación oligopólica del mercado mundial de capital y tecnología por las empresas transnacionales del centro. Claro está que esto se refiere actualmente sólo a sectores y casos determinados. De todos modos, si se toma en cuenta que con las empresas transnacionales del centro compiten en algunos mercados también las empresas medianas y pequeñas de los países industrializados y las empresas estatales de los países socialistas, se puede considerar que particularmente para los países pequeños y relativamente menos desarrollados de la región, se está conformando un margen de maniobra el cual fortalece su capacidad de negociación frente a las empresas transnacionales del centro.

En segundo lugar, se puede suponer que las supuestas ventajas comparativas de la IED latinoamericana y las respectivas motivaciones particulares que la promueven 1/, contribuyen en mayor grado a los beneficios sociales de la IED que en el caso de las empresas transnacionales del centro. Esto se suele referir especialmente al mencionado mejor uso de los factores locales de producción, tecnologías y bienes más adecuados al ambiente local, mayor provecho de la cooperación e integración económica y aumento del valor agregado de los productos básicos.

1/ Véase el punto 1.b) anterior.

Por el otro lado, los costos sociales o desventajas de la IED periférica, en la percepción de los países receptores y sus gobiernos, pueden consistir en el recibimiento de tecnologías demasiado anticuadas y no-competitivas (lo que podría perjudicar especialmente las exportaciones). Finalmente, un riesgo político altamente sensible podría representar la percibida dependencia intra-regional o sea, supuesta dominación económica por los países grandes y más poderosos de la región via su IED destinada a los países pequeños y más débiles.

El bosquejo anterior de los beneficios y costos hipotéticos de la IED regional hace suponer que los primeros deberían prevalecer ante los segundos, siempre si los gobiernos de América Latina reconozcan su importancia para el desarrollo y tomen medidas adecuadas para conocer más cabalmente el desenvolvimiento de este fenómeno así como para regularlo en pos de la cooperación regional eficaz y mutuamente ventajosa.