

INT-1331

VERSION SOLO PARA COMENTARIOS
16 de agosto de 1993



TRANSFORMACION PRODUCTIVA Y EMPRESAS TRANSNACIONALES

Alvaro Calderón

Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales
División de Desarrollo Productivo y Empresarial

20210 1993

Introducción

Durante la década de los ochenta, América Latina y el Caribe ha experimentado una profunda reorientación de su estrategia de desarrollo que, entre muchos otros cambios, trajo aparejada la necesidad de redefinir su relación con los capitales de origen extranjero. Estas transformaciones respondieron principalmente al nuevo entorno de la economía internacional y a las condiciones a que se vieron enfrentados los países en desarrollo, en particular los de la región, entre las que cabe mencionar:

a) Su creciente vulnerabilidad externa y la casi absoluta desaparición del financiamiento voluntario de la banca comercial (CEPAL, 1989).

b) El agotamiento del modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones, imperante en la mayoría de los países de la región. 1/ La evidente crisis del patrón regional de industrialización e inserción en la economía mundial, especialmente en contraposición con las situaciones de otras áreas del mundo en desarrollo, como el sudeste asiático, ha puesto de relieve la contribución potencial de la inversión extranjera directa (IED) a la modernización, la actualización tecnológica y la inserción más activa en los flujos del comercio internacional (Naciones Unidas, 1992; Mortimore, 1992).

c) Como consecuencia de la vulnerabilidad externa, los organismos financieros multilaterales, tradicionalmente partidarios de la desreglamentación de los flujos de comercio y capital, empezaron a ejercer una creciente influencia sobre la implementación de nuevas políticas.

d) La comprobación de que la mayoría de los países en desarrollo, y especialmente los de América Latina y el Caribe, han sido paulatinamente marginados de los flujos de inversión extranjera directa a nivel mundial (CET, 1991), ha dado origen a intentos por contrarrestar ese desinterés con marcos regulatorios más favorables o tendientes a promover la inversión extranjera directa (Calderón, 1992).

e) El cambio del escenario mundial, en el que luego de la desintegración de la ex-URSS, y el fin de la guerra fría surgen nuevas regiones potencialmente muy atractivas para el capital extranjero. Tales son los casos de Europa del este y China, sobre toda esta última que ha concentrado el interés de los inversionistas en los años recientes 2/.

Características de la inversión extranjera directa (IED) en América Latina y el Caribe

A medida que se acentúa el proceso de globalización e integración de la economía mundial se hace más evidente la importancia del papel desempeñado por la inversión extranjera directa, que ha llegado a constituirse en una de las variables más representativas de este fenómeno. Así desde 1985, los flujos de IED a nivel mundial han aumentado a una tasa promedio de 27%, ritmo que triplica el crecimiento de las exportaciones y cuadruplica el de la producción mundial (CET, 1991; Naciones Unidas, 1992). Este hecho indica que la participación de la IED en la producción mundial es cada vez mayor, y las empresas transnacionales son los agentes dominantes. En este nuevo escenario se empieza a conformar un mercado mundial único donde la competencia aumenta a niveles máximos y donde la especialización se hace cada vez más evidente (Mortimore, 1992). Esta situación se ve con más claridad en el sector manufacturero, donde las empresas transnacionales más grandes e innovadoras compiten directamente en una docena de industrias de alta tecnología e intensivas en comercio internacional. El corazón de esta dura competencia se concentra en la denominada "triada", integrada por Japón, América del Norte y el espacio económico europeo (Naciones Unidas, 1992). Sin embargo, en el marco de este proceso las regiones en desarrollo perdieron dinamismo con respecto a los flujos mundiales de IED, debido a la creciente preferencia de las empresas transnacionales por radicar sus operaciones en los países miembros de la "triada". Este efecto ha sido aún más marcado en América Latina y el Caribe a raíz de la profunda crisis de la deuda externa y sus repercusiones en términos de estancamiento económico.

Históricamente, América Latina y el Caribe han captado más de 50% del flujo total de inversión extranjera directa destinada a los países en desarrollo, tendencia que se trastocó totalmente durante los años ochenta, debido a la difícil situación por la que atravesaron sus economías nacionales. Así lo demuestra el hecho de que la participación de la región en dicho total descendió de 49% a 37% entre el primero y el segundo quinquenio de la década, en tanto que la afluencia de estas inversiones hacia el sur y sudeste asiáticos aumentaba de 37% a 50%. ^{3/} En consecuencia, en 1986 estas subregiones superaron definitivamente a América Latina y el Caribe, y pasaron a convertirse en las principales receptoras de capital extranjero en el mundo en desarrollo. ^{4/}

Dado que el patrón regional de los flujos de IED, básicamente de origen estadounidense, ^{5/} tendía a orientarse más hacia la producción destinada a los mercados internos, que hacia la de bienes de exportación, salvo de aquellos vinculados a los recursos naturales, la recesión interna casi generalizada de las economías latinoamericanas desincentivó las inversiones en actividades productivas destinada a abastecer los mercados locales. Este

estancamiento de la afluencia de IED indujo a las empresas transnacionales activas en la región a financiar una proporción importante de sus operaciones mediante la reinversión de utilidades (Institute of International Finance, 1990, p.7) y, en algunos casos, a aprovechar los grandes incentivos de los que se dotó a los programas de conversión de deuda externa, lo que a veces dio lugar a inversiones de carácter más bien especulativo que productivo (Mortimore, 1991).

La región, no obstante haber contado con el mayor stock de capital extranjero del mundo en desarrollo, formado al amparo de la fase de industrialización por sustitución de importaciones, tuvo una muy baja renovación durante la década de los ochenta. Las inversiones, básicamente las efectuadas en el sector manufacturero (véase el Cuadro 1), perdieron su vigencia tecnológica y, en muchos casos, la producción local más sofisticada ha sido reemplazada por importaciones, como producto de la liberalización de las políticas comerciales (CEPAL, 1991a; Misas y Mortimore, 1992; Unidad Conjunta CEPAL/DEES, CEPAL, 1992d); quizás con algunas excepciones, como el caso de la industria automotriz mexicana, que ha registrado un gran desarrollo en los últimos años (CEPAL, 1992a).

En América Latina y el Caribe, el factor que sin lugar a dudas marcó y condicionó con mayor fuerza la realidad económica de la mayoría de los países de la región fue la crisis de la deuda externa y sus secuelas. En primer lugar, las dificultades para servir la deuda estaban totalmente relacionadas con el deterioro de las condiciones internas de la mayor parte de las economías nacionales. 6/ Las grandes transferencias negativas de recursos a los bancos acreedores, fundamentalmente por concepto de pago de intereses, y la creciente renuencia de los bancos a otorgar nuevos créditos, hicieron necesario adoptar políticas tendientes a contraer la demanda interna para así generar excedentes de exportación. Además, los desequilibrios de la balanza de pagos obligaron a muchos países a racionalizar el uso de divisas, mediante controles arancelarios y cambiarios.

La crisis de la deuda afectó no solo al crecimiento, sino también a las expectativas de los inversionistas extranjeros, quienes temieron que esta situación continuaría restringiendo la disponibilidad de divisas en el largo plazo, por lo que las remesas de utilidades y capital enfrentarían dificultades crónicas en el futuro.

Como una manera de aliviar el problema de la deuda, los países desarrollados, y en particular por la banca transnacional de los países más expuestos, promovieron la puesta en marcha de programas de conversión de deuda externa en capital. Estos mecanismos se concibieron como una fórmula para disminuir el nivel de la deuda y, al mismo tiempo, aumentar el volumen de nuevas inversiones; de esta manera se lograría estimular el proceso de crecimiento, alentar la IED e inducir el regreso del capital fugado. Los esquemas ideados

en los diversos países de la región fueron muy variados y entre ellos se destacan los de México, Brasil, Argentina y Chile (CEPAL, 1990b; Naciones Unidas, 1993).

En América Latina y el Caribe la fórmula de conversión de deuda fue utilizada principalmente para comprar empresas existentes a precios castigados por la recesión. La mayoría de estas operaciones no representaba el ingreso de nueva IED, sino un mero cambio de propiedad de los activos (French-Davis, 1990, pp. 407-427; Montoya, 1988; CEPAL, 1992b; Fuchs, 1990; Azpiázú, 1992; Ministerio de Finanzas, 1990; Godínez y Ruprah, 1990). Sin embargo, muchas de estas transacciones traían aparejados procesos de saneamiento, reorganización y modernización de las empresas, con incorporación de nuevas técnicas administrativas, tecnologías más avanzadas y, en algunos casos, inversiones adicionales.

Durante su aplicación, estos mecanismos de conversión, captaron la mayor parte de los flujos de IED hacia la región; esto sucedió especialmente en Chile, Brasil y México, donde llegaron a representar el 74.6%, 54.7% y 31.4%, respectivamente, de los flujos totales registrados durante el período 1985-1990 (véase el Cuadro 2). El uso intensivo a estos programas entrañaba el peligro de que las inversiones realizadas fueron aquellas que de todas maneras estaban previstas, pero también es cierto que los incentivos, vía descuento, fueron tan importantes que lo más probable es que se hayan efectuado muchas inversiones que de otra manera no se hubieran hecho, dadas las condiciones por las que pasaban los países de la región.

A pesar de los problemas que generaron, estos programas permitieron crear un clima favorable a las inversiones extranjeras. Los casos de Chile y México resultan ejemplares, ya que luego de exitosos procesos de ajuste, los programas de conversión de deuda desaparecieron por "muerte natural" y los flujos de IED siguieron creciendo, sin necesidad de tal incentivo (Calderón, 1993a).

Para muchos países este instrumento perdió relevancia al comenzar la década de los noventa; los programas fueron suspendidos y se les reemplazó por nuevas iniciativas de privatización de empresas estatales, que contribuyeron en gran medida al incremento registrado por la inversión extranjera directa en la región (véase el Cuadro 2).

Durante los últimos años, los gobiernos latinoamericanos han recaudado más de 40 mil millones de dólares por la venta de sus empresas estatales (Devlin, 1993), lo que equivale a casi 10% de la deuda externa de la región. En este proceso el papel de las empresas transnacionales ha sido muy importante. El primer país que implementó un programa de privatizaciones fue Chile, a comienzos de los años ochenta. Le siguieron, hacia fines de la década, México, Brasil, Argentina y Venezuela. En Argentina, cuyo programa de privatizaciones fue combinado con el de conversión de deuda, se

inició con las controvertidas ventas de la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL) y de Aerolíneas Argentinas (Herrera, 1992; Estrategia, 1992a, 1992b y 1992c), para posteriormente continuar con la de Servicios Eléctricos del Gran Buenos Aires (SEGBA), Gas del Estado y gran parte de Yacimientos Petrolíferos Fiscales (YPF), empresas que mayoritariamente pasaron a manos de inversionistas extranjeros. 7/ Otro caso interesante es el de Venezuela, donde las ventas más importantes a capitales externos fueron las de Venezolana Internacional de Aviación (VIASA) y la Compañía Anónima Nacional de Teléfonos de Venezuela (CANTV). 8/ Un hecho que llama la atención en todas las privatizaciones de empresas en los sectores de telecomunicaciones y transporte aéreo, con la excepción de TELMEX de México, es la presencia de capitales españoles, específicamente de la empresa estatal Telefónica de España y la aerolínea Iberia (Latin Finance, 1992; América Economía, 1991-1992). En otros países de la región también se han iniciado procesos de privatización de las empresas estatales; entre ellos se destacan los casos de Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, Panamá, Perú, República Dominicana y Uruguay.

Los mercados de capitales de varios países de la región, especialmente Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, también se han tornado altamente atractivos para el capital extranjero (CEPAL, 1991b). Las mayores facilidades en los controles de cambios y la eliminación de otras restricciones a la participación extranjera, han dado un significativo impulso y propiciado el rápido crecimiento en las inversiones en acciones, y en alguna medida, esto ha ejercido un efecto positivo sobre el incremento de la inversión extranjera directa en las economías de América Latina y el Caribe. Asimismo, algunas empresas líderes de la región han utilizado el mecanismo de los American Depositary Receipts (ADR) 9/ para colocar nuevas acciones en los mercados bursátiles del mundo, especialmente en Estados Unidos. Empresas argentinas, brasileñas, chilenas, mexicanas y venezolanas han financiado importantes nuevas inversiones por medio de estos aumentos de capital. 10/

Sin embargo, en plena década de los noventa, más allá de los incentivos coyunturales, la renovada afluencia de inversión extranjera directa hacia América Latina y el Caribe, está directamente relacionada con la implementación de políticas de liberalización y apertura, el éxito de los programas de ajuste y el retorno a procesos de crecimiento económico en algunos países de la región (Aspe, Bianchi y Cavallo, 1992). Las reformas orientadas hacia una economía de mercado han disminuido las barreras comerciales y permitido a los inversionistas extranjeros un amplio acceso a los recursos y mercados de la región. Este nuevo ambiente ha traído asociado un cambio en la estrategia de muchas empresas transnacionales, en el sentido de reestructurar y diversificar su actual presencia en la economía latinoamericana, para lo cual buscan integrarse a actividades vinculadas a los productos de exportación y al desarrollo de los servicios (véase el Cuadro 1).

Argentina, Venezuela, México y Chile ofrecen ejemplos destacados de esta tendencia. En este nuevo panorama, ha aumentado la importancia relativa de las inversiones en recursos naturales, al disiparse el peligro de las nacionalizaciones, que se habían generalizado en décadas anteriores. Las grandes empresas estadounidenses, y muchas de orígenes poco comunes en el medio regional, como Nueva Zelanda, Australia y Japón, han realizado cuantiosas inversiones en el sector minero y en el de productos agrícolas de exportación; en este sentido se destaca claramente el caso de Chile (CEPAL, 1992c y 1992b; Zabala, 1987; Desormeaux, 1989).

Por otra parte, un caso muy interesante de este nuevo ambiente regional es la próxima consolidación del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN). El cual no es otra cosa que el resultado de la vigorosa acción de las empresas transnacionales, especialmente del sector automotriz, durante la década de los ochenta (Driscoll, 1992). El incremento de las relaciones comerciales, en su mayor parte intrafirma, y de la radicación de inversiones directa, se debió en parte a la política de apertura comercial emprendida por México, a la nueva situación de la economía internacional y a la estrategia de las empresas transnacionales, a pesar que estas medidas no estaban especialmente orientadas a promover un proceso de integración. La adopción de políticas de corte más liberal significó la entrada masiva de nuevas inversión extranjera directa a sectores anteriormente reservados y fomentó la reestructuración de la producción de muchas subsidiarias para orientarla hacia los mercados externos, superando un fuerte sesgo antiexportador. Esta creciente integración a generado, además, otros efectos, entre los que destaca el creciente atractivo que adquiere México, para inversionistas de múltiples orígenes, como plataforma exportadora de productos manufacturados, especialmente hacia el mercado norteamericano, como lo resaltan las decisiones adoptadas por Volkswagen (Alemania) y Nissan (Japón); otra de sus consecuencias podrían ser la reorientación y traslado hacia México de las operaciones de algunas subsidiarias de empresas norteamericanas radicadas en el Asia; así como la creciente utilización de la industria maquiladora de exportación existente en la zona fronteriza con Estados Unidos.

Se debe tener presente, sin embargo, que esta relativa recuperación se caracteriza por ser extremadamente concentrada. Si bien ésta ha sido la tendencia histórica, como lo demuestra el hecho de que los cinco principales países receptores (Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile) han captado 65.4% de la IED acumulada total que ha ingresado a América Latina y el Caribe en los últimos 20 años, el destino de los nuevos flujos denota una acentuación de esta selectividad, ya que se orientan predominantemente hacia los pocos países de la región que satisfacen las condiciones antes enunciadas.

Cuadro 1

DISTRIBUCION SECTORIAL DE LOS STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO DIRECTO
(porcentajes)

	ARGENTINA				BRASIL				CHILE				COLOMBIA				ECUADOR				MEXICO				PERU				VENEZUELA				TOTAL			
	1980	1985	1989	1980	1985	1980	1985	1991	1980	1985	1992	1980	1985	1980	1985	1991	1980	1985	1980	1985	1980	1985	1991	1980	1985	1990	1980	1985	1980	1985	1991	1980	1985	1992		
PRIMARIO	14.9	14.4	14.0	3.7	3.8	3.1	48.4	51.2	6.1	33.5	42.9	27.9	24.9	24.8	5.1	1.9	1.9	43.8	36.7	34.9	1.8	2.5	4.6	8.2	8.5	11.3	1.8	2.5	4.6	8.2	8.5	11.3				
Agricultura	2.1	2.0	2.2	0.9	0.9	0.9	2.9	3.9	1.1	0.6	0.7	2.1	2.9	3.0	0.1	0.0	0.4	0.7	0.6	0.8	1.8	2.4	4.5			1.8	2.4	4.5								
Explotación minas y canteras	0.8	1.0	1.0	2.8	2.9	2.1	44.1	37.9	5.1	33.0	42.3	25.8	22.0	21.8	5.0	1.9	1.5	42.6	35.6	33.7	0.0	0.1	0.1			0.0	0.1	0.1								
Producción petróleo crudo y gas nat.	12.0	11.4	10.8	0.0	0.0	0.0	1.4	0.5	2.5																											
SECUNDARIO	62.8	61.2	60.4	74.4	74.7	67.8	30.9	26.1	19.6	70.7	50.5	43.3	38.1	44.3	43.4	77.6	77.8	58.6	34.3	34.2	61.7	73.7	79.0	70.0	69.5	57.4	61.7	73.7	79.0	70.0	69.5	57.4				
Alimento, bebida y tabaco	6.1	7.3	7.9	5.7	6.4	5.5	9.8	6.5	3.9	7.3	7.1	6.1																								
Textiles, cuero y vestuario	3.0	2.5	2.9	2.7	2.4	2.1	0.5	1.9	0.9	3.7	2.2	1.7																								
Papel y derivados	0.6	0.5	0.5	2.1	2.1	2.3	1.9	6.8	7.8	5.4	4.9																									
Productos químicos y derivados	9.2	11.4	10.8	15.8	15.2	14.8	7.5	8.7	3.6	27.2	22.1	16.5																								
Carbón y productos petroleros	5.5	4.5	4.2	2.2	3.1	2.8	0.0	0.0	0.0																											
Productos de caucho y plástico	2.7	2.4	2.2	2.2	2.2	2.5	2.9	0.0	0.0																											
Productos minerales no metálicos	3.1	2.5	2.5	1.8	1.7	1.7	6.9	2.8	0.7	3.8	2.9	2.4																								
Metales	4.8	4.4	4.2	7.9	7.5	8.1	0.6	0.4	0.3	1.3	0.8	0.4																								
Equipos mecánicos no eléctricos	3.0	3.9	3.6	9.8	9.2	8.0	3.1	3.5	1.4	18.0	9.3	10.7																								
Equipos eléctricos	4.2	3.5	3.6	8.0	7.7	8.2	0.0	0.0	0.0																											
Vehículos motorizados	14.8	13.1	12.4	10.0	11.0	6.4	0.0	0.0	0.0																											
Otros equipos de transporte	0.0	0.1	0.1	3.4	2.8	3.0	0.0	0.0	0.0																											
Otras manufacturas	5.6	5.2	5.4	2.6	3.0	2.1	0.6	0.3	2.1	1.5	0.7	0.5																								
TERCIARIO	22.3	24.4	25.6	21.9	21.5	29.1	20.6	29.5	29.1	22.9	15.8	13.7	31.3	28.2	29.1	17.4	20.3	39.5	21.9	29.1	29.3	19.6	15.7	21.8	22.0	31.3	29.3	19.6	15.7	21.8	22.0	31.3				
Construcción	1.6	1.7	1.6	0.0	0.0	0.0	2.4	4.4	1.6	0.3	0.1	1.0	7.3	4.9	4.8																					
Comercio	4.5	4.3	4.3	3.7	3.9	4.0	3.1	3.1	2.4	9.1	6.2	5.1	13.5	11.8	12.1	8.9	7.7	7.2	10.2	16.5	15.6	15.6	7.5	3.9	6.3	3.4	2.9	1.6								
Transporte y almacenamiento	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.6	0.8	0.6																											
Comunicación	0.5	0.5	0.6	0.0	0.0	0.0	0.1	0.1	4.5	3.0	1.5	0.9																								
Finanzas y seguro	9.0	11.9	11.8	3.8	4.1	7.7	13.3	19.8	16.4	9.6	7.3	6.1	8.8	8.6	8.8																					
Inmuebles	0.3	0.3	0.2	0.6	0.5	0.4	0.9	1.2	1.0	0.8	0.6	0.6																								
Otros servicios	6.3	5.7	7.0	13.6	12.7	16.9	0.3	0.2	2.7	0.1	0.1	0.1	0.6	1.5	2.0	8.5	12.6	32.2	4.8	4.6	5.3	0.6	0.6	0.6	0.4	7.3	4.2	0.7								
ACTIVIDADES NO ESPECIFICADAS																																				
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0				

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD sobre Empresas Transnacionales.

Cuadro 2

FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA (IED).

(En millones de dólares)

	Modalidades	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (p)	Total 85-91
ARGENTINA ^{a/}	Flujos normales de IED	919.0	354.5	-19.0	807.4	868.9	777.0	465.0	550.0	4172.8
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	219.5	0.0	339.6	159.1	815.0	0.0	0.0	1533.2
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	416.0	1974.0	1950.0	2390.0
	Total	919.0	574.0	-19.0	1147.0	1028.0	2008.0	2439.0	2500.0	8096.0
BRASIL	Flujos normales de IED	766.0	114.0	882.0	882.0	321.0	618.0	1482.1	...	5065.1
	IED a través de conversión de deuda externa	581.2	205.9	343.6	2087.3	945.6	283.0	67.8	...	4514.4
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	...	0.0
	Total	1347.2	319.9	1225.6	2969.3	1267.0	901.0	1549.9	2000.0	9579.5
CHILE	Flujos normales de IED	114.3	116.6	228.9	26.7	184.2	248.7	562.0	738.9	1481.4
	IED a través de conversión de deuda externa	30.0	198.9	701.4	886.0	1321.4	441.9	-36.9	-31.5	3512.7
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	114.0	0.0	0.0	0.0	0.0	114.0
	Total	144.3	315.5	930.3	1026.7	1505.6	660.6	525.1	707.4	5108.1
MEXICO	Flujos normales de IED	491.0	1160.0	1796.0	1726.5	2648.0	1686.1	4342.3	...	14828.3
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	363.2	1449.6	868.1	388.9	84.7	19.2	...	3173.7
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	862.4	400.0	...	1262.4
	Total	491.0	1523.2	3245.6	2594.6	3036.9	2633.2	4761.5	6000.0	18086.0
VENEZUELA	Flujos normales de IED	68.0	16.0	21.0	39.0	30.0	148.0	230.0	...	552.0
	IED a través de conversión de deuda externa	0.0	0.0	0.0	50.0	183.0	303.0	256.0	...	792.0
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	1428.0	...	1428.0
	Total	68.0	16.0	21.0	89.0	213.0	451.0	1914.0	1000.0	2772.0
TOTAL	Flujos normales de IED	2358.3	1761.1	2908.9	3481.6	4052.1	4164.2	7373.4		26099.6
	IED a través de conversión de deuda externa	611.2	987.5	2494.6	4231.0	2998.0	1897.6	306.1		13526.0
	IED a través de privatizaciones	0.0	0.0	0.0	114.0	0.0	592.0	3510.0		4216.0
	Total	2969.5	2748.6	5403.5	7826.6	7050.5	6653.8	11189.5	12207.4	43641.6

Source: Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales, Santiago, Chile.

^{a/} Todos los flujos de IED ingresados a la Argentina en el periodo 1990-1992, a través de conversión de deuda externa, son parte del programa de privatizaciones. Los flujos de IED correspondientes a privatizaciones y conversión de la deuda fueron estimados por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES sobre Empresas Transnacionales.

Actual presencia de las empresas transnacionales en la región.

En la actualidad, las empresas transnacionales son un agente protagónico en la actividad económica de América Latina y el Caribe. La base industrial creada por estas empresas durante la fase de sustitución de importaciones, constituye el cimiento de su actual presencia 11/. De las 1000 empresas más grandes de la región (América Economía, 1993), las empresas transnacionales son responsables de más del 25% de las ventas totales, siendo en el sector manufacturero donde su presencia adquiere mayor significación, alcanzando más del 41% de las ventas del sector (véase el cuadro 3). Destacando las industrias de tabaco, productos químicos, productos de caucho (neumáticos), equipos mecánicos no eléctricos, equipos eléctricos y vehículos motorizados, donde las empresas transnacionales son responsables de más de 50% de la producción regional (véase el anexo 1). Sin embargo, la presencia de las empresas transnacionales a lo largo de la región esta tremendamente concentrada, solo Brasil, México y Argentina son responsables del 54.8%, 23.1% y 12.6% de sus actividades, medidas en términos de ventas.

Cuadro 3

PRINCIPALES INDICADORES DE LAS 1000 MAYORES EMPRESAS DE AMERICA LATINA
1991

(En millones de dólares y porcentajes)

TODAS LAS EMPRESAS							
	Ventas totales	Número total de empresas	Exportaciones de 1000 mayores (X.1000)	Ventas/PIB América Latina (%)	X 1000/ X de América Latina (%) a/	Exportaciones: Composición sectorial (%)	Coefficiente de exportaciones (%)
Empresas extranjeras	97983.1	264	15432.6	8.8	12.7	20.9	15.8
Privadas locales	158727.8	617	16123.3	14.3	13.3	21.9	10.2
Empresas estatales	131014.1	119	42180.8	11.8	34.8	57.2	32.2
Total	387725.0	1000	73736.7	34.9	60.8	100.0	19.0
EMPRESAS MANUFACTURERAS							
Empresas extranjeras	75033.4	215	12545.2	...	31.1	44.2	16.7
Privadas locales	92477.2	407	11429.0	...	28.3	40.3	12.4
Empresas estatales	12531.0	24	4379.7	...	10.9	15.5	35.0
Total	180041.6	646	28353.9	...	70.3	100.0	15.7

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, en base a información obtenida de América Economía 1000 on Disk, América Economía Nanbei Ltd, Nueva York, 1993.

a/ Para las empresas manufactureras se utiliza las exportaciones manufactureras de la región.

En términos de dinámica exportadora, de las 1000 empresas más grandes de la región, las empresas transnacionales son responsables del 22% de las exportaciones totales, y de más del 44% de las de productos manufacturados (véase el cuadro 3). Destacando las industrias de productos químicos, productos de caucho (neumáticos), equipos mecánicos no eléctricos, equipos eléctricos y vehículos motorizados donde las empresas transnacionales son responsables de más de 75% de las exportaciones de este grupo (véase el anexo 2). Al igual que las ventas, las exportaciones de las empresas extranjeras pertenecientes al grupo de las 1000 más grandes están muy concentradas, tan solo desde México 12/ y Brasil 13/ se realizan el 42.8% y 38.4% de ellas. Sin embargo, para las empresas transnacionales con actividades en la región, aún siguen siendo los mercados internos su principal objetivo, ya que están exportando en el orden del 16% de su producción. Esta situación está muy marcada por el gran peso que tienen las subsidiarias brasileñas en la muestra analizada, las cuales poseen un coeficiente de exportación cercano al 11%, el cual contrasta claramente con la situación presentada en Chile y México donde este índice alcanza al 32.8% y 29.1% respectivamente. Sin embargo, la evidencia regional nos comprueba que en general las empresas extranjeras son las que tienen mejor comportamiento en términos de colocar su producción en los mercados externos 14/.

Esta situación ha tenido una evolución positiva en los últimos años. Tal es el caso de las empresas manufactureras norteamericanas con actividades en la región, han mejorado notoriamente su propensión a exportar durante la década de los ochenta. Estas empresas casi duplicaron su coeficiente de exportaciones entre 1982 y 1989 de 11.9% a 21.4%. Proceso que se explica básicamente por la recesión de los mercados internos de los países de la región y por la implementación de políticas de liberalización y apertura. Sin embargo, si comparamos esta situación con el comportamiento de estas mismas empresas en el sur y sudeste asiáticos, comprobamos que con inversiones bastante menores a las efectuadas en la región, alcanzan volúmenes de exportaciones similares y coeficientes de exportación muy superiores (véase el Cuadro 4). Comportamiento muy similar al de las subsidiarias de empresas manufactureras japonesas en el sur y sureste asiáticos, las cuales claramente han concentrado sus actividades en los sectores más dinámicos de la economía mundial (CEPAL, 1993b). Esto nos indicaría que en América Latina y el Caribe las subsidiarias de empresas transnacionales mayoritariamente norteamericanas a pesar de mejorar su desempeño exportador, aún están alejadas de los comportamientos más dinámicos.

Cuadro 4

**ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS SUBSIDIARIAS NORTEAMERICANAS Y JAPONESAS
EN EL SECTOR MANUFACTURERO**

(En millones de dólares)

		Subsidiarias norteamericanas			Subsidiarias japonesas	
		1977	1982	1989	1982	1989
América Latina	Ventas totales	24217	39506	47539	2011	3081
	Exportaciones	2341	4692	10176	531	927
	Coefficiente de exportación (%)	9.7	11.9	21.4	26.4	30.1
Sur y sureste de Asia	Ventas totales	5125	9933	24647	9920	29533
	Exportaciones	2921	...	10787	3335	10654
	Coefficiente de exportaciones (%)	57.0	...	43.8	33.6	36.1

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, en base a informaciones publicadas en *A new international order*, LC/R. 1268, Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, abril 1993.

Frente a este panorama, en los flujos de inversión extranjera directa ingresados a la región durante los últimos años se pueden identificar cuatro características diferentes de las estrategias de las empresas transnacionales, las que no siempre se presentan en forma pura y aislada:

a) Inversión extranjera directa destinada a racionalizar la operación de subsidiarias de empresas transnacionales ya **existentes** en el sector manufacturero con el fin de defender su posición de mercado o, simplemente, enfrentar con éxito la competencia de una oferta creciente de importaciones, producto de la liberalización comercial.

b) Inversión extranjera directa para reestructurar subsidiarias de empresas transnacionales ya **existentes** que abastecen el mercado local, con el fin de hacerlas internacionalmente competitivas, es decir, transformarlas en plataformas de exportación.

c) Inversión extranjera directa dirigida hacia nuevas actividades de exportación, generalmente asociada con la incorporación de **nuevas** empresas transnacionales al sector de los recursos naturales.

d) Inversión extranjera directa destinada al recientemente liberalizado sector de servicios, mediante la incorporación de **nuevas** empresas transnacionales.

El caso de México es el que mejor ejemplifica la afluencia de IED directamente destinada a la reestructuración de la industria automotriz y al ingreso al sector de servicios (en las áreas de turismo, telecomunicaciones y otras). Chile ofrece el más claro ejemplo de flujos de IED hacia nuevas actividades exportadoras en el sector de los recursos naturales (productos forestales, pesqueros y minería del oro, entre otros), combinada con inversión extranjera directa en el sector de servicios (como finanzas, transporte aéreo y telecomunicaciones), así como con nuevas y cuantiosas inversiones en sectores tradicionales (minería del cobre). El reciente incremento de los flujos de IED hacia Argentina y Venezuela está muy concentrado en el sector de servicios, especialmente como resultado de la privatización de empresas públicas (telecomunicaciones, transporte aéreo y energía eléctrica en el caso de Argentina). Finalmente, en Brasil, donde los resultados macroeconómicos denotan un éxito limitado y los niveles de inversión extranjera directa son bajos en relación con el tamaño de su economía, un gran número subsidiarias de empresas transnacionales se vieron obligadas a efectuar importantes procesos de ajuste. Fundamentalmente, estos esfuerzos tuvieron por objeto racionalizar las operaciones manufactureras existentes, para así enfrentar la competencia creciente de las importaciones en el nuevo escenario de liberalización comercial (CEPAL, 1993a).

Competitividad internacional, industrialización y empresas transnacionales

En una economía mundial cada vez más integrada y donde la velocidad de los cambios tecnológicos es significativamente mayor, el desafío de América Latina y el Caribe es lograr una inserción internacional creciente. En este nuevo escenario donde las ventajas comparativas son consecuencia en forma creciente de la incorporación de conocimientos tecnológicos y penetración de mercados, la inversión extranjera directa y sus principales agentes las empresas transnacionales son elementos centrales para la inserción internacionales de los países en desarrollo.

En base a estos elementos es que se pretende dimensionar el rol de la inversión extranjera directa, y en particular de las empresas transnacionales al proceso de transformación productiva, el cual se sustenta en la incorporación deliberada y sistemática del progreso técnico, conducente a elevar la competitividad internacional (Fajnzylber, 1991; CEPAL, 1992e). Con el fin de lograr tal objetivo se analizará la capacidad exportadora de la región, por medio de su participación en el mercado de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) 15/, considerado el más exigente y dinámico de la economía internacional. Para luego, detectar el peso relativo que tienen los sectores que llevan mayor valor agregado (manufacturas) en estas exportaciones, y el rol desempeñado por las empresas transnacionales.

América Latina y el Caribe en las últimas dos décadas ha visto disminuir su participación en el mercado de la OCDE, condición que tiene que ser vista con cuidado producto de las fuertes fluctuaciones de precios que han registrado los productos básicos exportados por la región. Sin embargo, esta situación a sido acompañada por una participación creciente de las exportaciones de productos manufacturados regionales en ese mercado (véase el cuadro 5), la cual creció de 2.0% a 2.8% entre 1980 y 1990. Lo que se ve ratificado por la creciente importancia que adquieren las manufacturas en las exportaciones totales de la región hacia el mercado de la OCDE, aumentando de 21% a 44% entre 1980 y 1990. Sin embargo, esta aparente mejoría de la región en aquellos sectores más dinámicos de la economía mundial esta tremendamente concentrado en unos pocos países e industrias. Tan solo las dos economías más importantes de la región, Brasil y México, en 1990 son responsables del 75% de exportaciones manufactureras colocadas en el mercado de OECD. Donde México producto de la orientación exportadora adoptada hacia fines de la década de los ochenta, y en especial por la acción de las empresas transnacionales de origen norteamericano del sector automotriz, se constituye en uno de los factores centrales de esta participación creciente (véase nota 12).

Cuadro 5

SITUACION COMPETITIVA DE AMERICA LATINA

(Porcentajes)

		1971	1980	1990
América Latina	Participación en el mercado de OCDE	5.20	5.15	4.58
	Participación de manufacturas en el mercado de OCDE	1.43	2.01	2.78
	Contribución de las manufacturas en las exportaciones totales	16.96	21.28	44.07
Brasil y México	Participación en el mercado de OCDE	1.74	2.27	2.62
	Participación de manufacturas en el mercado de OCDE	0.59	1.21	2.06
	Contribución de las manufacturas en las exportaciones totales	20.85	29.12	57.21
México	Participación de manufacturas en el mercado de OCDE	0.41	0.71	1.36
Brasil	Participación de manufacturas en el mercado de OCDE	0.18	0.51	0.70

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, en base al programa computacional Competitive Analysis of Nations (C.A.N.), División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

En la actualidad México, es la economía regional que posee la más alta participación en el mercado de OCDE, concentrándose fundamentalmente en Estados Unidos. Este último mercado es destino de más del 75% de sus exportaciones. En 1990, de acuerdo a la metodología desarrollada por la CEPAL 16/, las exportaciones de México están situadas en un 60% en el segmento de "situación óptima" 17/, de las cuales un 87% son productos manufacturados, destacando las industrias de vehículos, motores y autopartes; y los productos electrónicos, como receptores de televisión, computadores y electrodomésticos, muchos de ellos producidos bajo los programas de maquiladora. En este segmento de la economía mexicana, sin duda el más dinámico y próximo a la frontera de conocimiento tecnológico esta dominado por empresas de origen extranjero.

Por otro lado, Brasil, la mayor economía regional, ha basado su estrategia de desarrollo en una industrialización extensiva sustentada por su gran mercado doméstico. Sus exportaciones al mercado de la OCDE no tuvieron una gran dinámica durante la década de los ochenta 18/. Sin embargo, el componente de productos manufacturados creció de manera significativa. En 1990, Brasil tenía un 42% de sus exportaciones en "situación óptima" de las cuales un 84% correspondían a manufacturas, donde destacaban las

industrias de calzado y algunos productos de hierro y acero, actividades básicamente dominadas por empresas locales; además de un 16% correspondiente a la industria de vehículos, motores y autopartes, dominadas por empresas transnacionales.

En el resto de las economías latinoamericanas hacia fines de la década de los setenta se comienza a evidenciar un rápido agotamiento del modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones. Básicamente por la saturación de mercados y el creciente rezago tecnológico, en especial de las empresas transnacionales. En la década de los ochenta, marcada por la crisis de la deuda externa y profundos desequilibrios macroeconómicos, las empresas transnacionales comienzan a redefinir su inserción en estas economías. Durante la segunda mitad de los ochenta se inician procesos de liberalización y apertura, que impactan muy especialmente a las empresas del sector manufacturero. Es así como la mayoría de los países, en esta etapa de transición de sus economías, han basado su proceso de penetración de los mercados externos en la explotación de sus ventajas comparativas de carácter más bien estáticas, sobre la base de sus abundantes recursos naturales y su mano de obra barata (véase los anexos 3 y 4). Proceso en el cual las empresas transnacionales han jugado un rol muy importante

Tal es el caso de Chile, que efectuó un nuevo y agresivo proceso de inserción internacional basado en su abundante dotación de recursos naturales tras el abandono de su base industrial nacida al alero del modelo sustitutivo de importaciones. Logrando una participación creciente en el mercado de OCDE, de 0.23% a 0.27% de 1980 a 1990 (véase anexo 3). Sin embargo, su actual posición es de significativa fragilidad al concentrar sus actividades productivas exportadoras en productos básicos, fundamentalmente mineros, en los cuales los mercados internacionales están en retroceso. Casi el 50% de las exportaciones hacia el mercado de OCDE se ubican en la condición de "retiradas", adquiriendo un gran peso las exportaciones de cobre, fundamentalmente las efectuadas por la empresa estatal CODELCO. Por otro lado, las industrias más dinámicas de alto crecimiento en los últimos años, también basadas en recursos naturales, se concentran en una "situación vulnerable" con 34% de las exportaciones, fundamentalmente productos forestales y fruta fresca; y un 15% en "situación óptima", con productos pesqueros y agrícolas. En todos estos sectores el capital extranjero, muchas veces en forma de joint ventures, fue el gran responsable de la expansión de la capacidad exportadora. La industria manufacturera tuvo un gran retroceso durante la década de los ochenta cayendo de 50% a cerca del 40% de las exportaciones al mercado de OCDE.

Una situación similar se presenta con Argentina, que durante este proceso de transición, comprometió seriamente su participación en el mercado de OCDE, bajando del 0.37% a 0.27% entre 1980 y 1990, a pesar de haber aumentado en términos absolutos. Un elemento

atenuante de esta tendencia es que Argentina ha buscado oportunidades en los mercados latinoamericanos, en especial en Brasil, a través de una integración más activa, fundamentalmente en la industria automotriz. Las exportaciones se centraron en productos basados en recursos naturales, los cuales debido a los precios internacionales fueron perdiendo dinamismo durante los años ochenta. Las industrias de la carne y sus derivados y algunos productos agrícolas dominaron las exportaciones. En este panorama, en el año 1990, las exportaciones argentinas, se han concentrado en "situación vulnerable" y "retiradas" con un 30% y 35% de las exportaciones totales al mercado de OCDE (véase el anexo 3). Sin embargo, el creciente número de actividades que ingresan a una "situación óptima", también intensivas en recursos naturales, se debe a la presencia muy activa de empresas transnacionales. Tal es el caso de sector pesquero, donde empresas coreanas, japonesas y españolas son muy importantes; también es el caso de las compañías aceiteras que están dominadas por el capital extranjero (Kosacoff, 1993). Por otro parte, el sector manufacturero, pasó de representar el 19% de las exportaciones hacia la OCDE en 1980 a más del 27% en 1990. A pesar que la mayoría de estas exportaciones están en una "situación óptima" (12.54%), siguen siendo dominadas por industrias basadas en recursos naturales, con la excepción de la industria automotriz, básicamente a través de autopartes, y las exportaciones de impresoras mecánicas de la planta de IBM en la Argentina (Kosacoff, 1993).

En la gran mayoría de los demás países de la región la situación no es diferente, las exportaciones están basadas en recursos naturales y el sector manufacturero tiende a comprimirse, colocando a estas economías en situación de alta vulnerabilidad externa. Las empresas transnacionales en general han entrado con mayor facilidad a los sectores primarios, destinando su producción a los mercados externos; las del sector manufacturero que llegaron al amparo del modelo sustitutivo han mantenido su posición oligopólica, con incremento importante de los insumos importados, y con muy baja propensión a exportar.

Una situación interesante se manifiesta en algunos países pequeños que han basado su proceso de inserción internacional en políticas poco restrictivas y promocionales, mano de obra barata y privilegiada ubicación geográfica, tal es el caso de muchos países centroamericanos y del Caribe. Por ejemplo, República Dominicana, ha efectuado uno de los programas de zonas francas industriales (ZFI) 19/ más desarrollados de la región, el cual es la base de su actual inserción internacional, siendo responsable el año 1990 de más del 46% de las exportaciones del país. Esta característica explica la importante proporción de las exportaciones que se sitúan en la categoría de "situación óptima" que alcanza al 62.5% en el año 1990, de las cuales el 96% son manufactureras. Se observa que la industria de ensamblaje de piezas textiles constituye la rama de actividad predominante, alcanzando más del 67% de las empresas constituidas en estas zonas 20/; sin embargo las industrias de

proceso más complejo van ganando lentamente mayor significación, en 1990 ya existían 24 empresas del sector electrónico. Las exportaciones del conjunto de las ZFI dominicanas están destinadas mayormente al mercado norteamericano, favorecidas por los beneficios arancelarios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). La propiedad de las empresas de las ZFI corresponden en su gran mayoría a capitales de origen norteamericano, sin embargo en forma creciente han iniciado actividades empresas de otros orígenes, principalmente asiáticos (Corea del Sur, Provincia china de Taiwán y Hong Kong) 21/. Por otro lado, toda la producción tradicional del país, basada en su industria agrícola, a comenzado a tener una participación decreciente, pero en condiciones de bastante fragilidad producto de las coyunturas que han enfrentado sus precios internacionales. Productos como azúcar, café, cacao y algunos de origen mineral constituyen la base de las exportaciones tradicionales, sin embargo todas ellas están situadas en una condición de "retiradas", alcanzando actualmente poco menos de 30% de las exportaciones totales hacia el mercado de OCDE.

Políticas hacia las empresas transnacionales

De acuerdo a la evidencia presentada existe una relación muy importante entre desarrollo exportador y la inversión extranjera directa en las distintas categorías de países que conforman la región. Su contribución a la transformación productiva y competitividad internacional son evidentes, a través de la incorporación de nuevas tecnologías, capacitación de la mano de obra y el acceso a los mercados internacionales. En este panorama se pueden esbozar algunos lineamientos generales para una política en la cual el capital extranjero sea un real aporte para el desarrollo de los países de la región:

1. Es evidente que una condición necesaria, pero no suficiente, para que las empresas transnacionales incluyan a un país en sus decisiones estratégicas a nivel global o regional es que ese país cuente con un régimen de inversiones transparente, esencialmente receptivo a la IED y estable en el tiempo (Agosin, 1993).

2. En una economía globalizada, la radicación o fortalecimiento de subsidiarias de una empresa transnacional en un país determinado, estaría condicionada a una política comercial no restrictiva. Tal condición se hace fundamental cuando se desea que la inversión extranjera directa sea un factor estimulante de las exportaciones. Este factor es muy importante dado que las empresas transnacionales cada vez más, están orientando su producción a los mercados externos, en la búsqueda de formas de producción integradas a nivel internacional (Naciones Unidas, 1992).

3. En la actualidad la región más que una carencia de capital, se encuentra necesitada de nuevas tecnologías. En este sentido, no se está proponiendo restringir la entrada de nuevos capitales, sino promover e incentivar la llegada de nuevas tecnologías. Las cuales permitan actualizar la base industrial existente y generar nuevas ventajas competitivas en sectores antes no desarrollados.

4. La ausencia de nuevas inversiones en actividades manufactureras de alta competitividad a nivel internacional sin duda es una de las características más evidentes de la región entrando en la década de los noventa. La integración regional podría ser un importante incentivo para que las empresas transnacionales se localicen, fortalezcan o modernicen sus actividades en los países de la región. Estas iniciativas son especialmente provechosas para países de menor tamaño, ya que los mercados individuales no son suficiente atractivo para estas inversiones, que requieren grandes escalas de producción. Situaciones como la que ya se está viviendo en el contexto del ALCAN, podrían reproducirse en las nuevas iniciativas en curso, como el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) (Calderón, 1993b).

5. Con la proliferación de los programas de privatización y desregulación de los servicios en América Latina y el Caribe, se han creado una serie de nuevas necesidades que los mercados locales no han sido capaces de atender en forma oportuna. Sin duda en esta área se abren gran cantidad de oportunidades para el desarrollo de actividades manufactureras de insumos para la puesta en marcha, modernización y mantención de las empresas recién privatizadas. La posibilidad de atracción de empresas extranjeras o el apoyo a empresas locales que puedan abastecer mercados regionales constituye una nueva oportunidad que se está desaprovechando.

6. Es evidente que América Latina y el Caribe ha quedado marginada de los flujos de inversión extranjera directa a nivel internacional, muy especialmente aquellos de origen japonés (Calderón, 1993a). El gran desarrollo que ha registrado la industria japonesa, especialmente en aquellos sectores más dinámicos de la economía mundial, y los interesantes resultados que se han alcanzado sus inversiones directas en los países del sur y sureste asiáticos, fundamentalmente los de industrialización reciente, la convierte en una fuente de recursos, en sus formas de tecnologías y capital, muy deseables para la región. En este sentido los países de la región, además de las condiciones anteriormente establecidas, deberían crear mecanismos de acercamiento entre los empresarios asiáticos y latinoamericanos de modo de revertir la percepción existente sobre la región. En este sentido, giras que combinan aspectos políticos, económicos y empresariales son cada vez más comunes por parte de los gobiernos regionales.

7. Es necesario establecer algunos mecanismos que permitan una mayor difusión del conocimiento asociado a las inversiones extranjeras directas hacia el resto de las economías locales. Esta situación es especialmente preocupante en aquellos países que hacen uso intensivo de los programas de maquila. Es necesario establecer incentivos adicionales a los de carácter tributario, para disminuir la volatilidad de estas inversiones y hacerlas más permanentes.

6. Pero sin duda uno de los factores más determinantes en la atracción de inversiones directas, y en especial de nuevas tecnologías, es la capacidad de los recursos humanos locales para la asimilación de tales conocimientos. La limitación en la disponibilidad de recursos humanos calificados se comienza a presentar como una traba importante en varios países de la región. Frente a este panorama los gobiernos latinoamericanos deben incrementar sus esfuerzos por mejorar los sistemas de educación, tanto a nivel primario, secundario, técnico como avanzado.

Notas

1/ "La década de los ochenta constituyó, en términos históricos, un punto de inflexión entre el patrón de desarrollo precedente en América Latina y el Caribe y una fase, aún no completamente perfilada, pero sin duda diferente, que marcará el desarrollo futuro de la región" (CEPAL, 1990a, p. 12).

2/ En 1991, China se convirtió en el principal receptor de IED del mundo en desarrollo. Las principales causas de este aumento son las mismas que explican lo sucedido en el sur y sureste asiáticos en su conjunto: altas tasas de crecimiento, unidas a un importante mercado interno y a ingresos en aumento. China, que también cuenta con una gran dotación de mano de obra barata, es percibida como base para producir, a bajo costo, bienes de exportación. Otros factores que han contribuido al incremento de la IED han sido la actitud más liberal ante la inversión externa en el sector de servicios, los avances hacia la normalización de relaciones con algunos de los países vecinos (Indonesia, Singapur y la Provincia china de Taiwán), y el hecho de que Estados Unidos le haya renovado el otorgamiento de condición de nación más favorecida. El actual aumento de los flujos de inversión también sugiere que se van desvaneciendo las repercusiones del incidente de la Plaza de Tiananmen.

3/ Estas estimaciones fueron realizadas por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, sobre la base de la única información homogénea y comparable sobre flujos de inversión extranjera directa de que se dispone, compilada por el Fondo Monetario Internacional y publicada en Balance of Payments Statistics Yearbook. En el caso de algunos países que no son miembros del FMI, se recurrió a estimaciones realizadas por la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y a la consulta directa de algunas fuentes nacionales. La marginación de América Latina y el Caribe del proceso de globalización de la economía mundial se hace todavía más evidente si se toma la afluencia de inversión extranjera directa como indicador. A pesar de que en términos absolutos los flujos promedios anuales hacia la región aumentaron de 6 146 millones de dólares a 9 030 millones de dólares entre los periodos 1980-1984 y 1985-1990, su participación en el total mundial se contrajo de 12.3% a 7.5%.

4/ El incremento de los flujos de IED hacia el sur y sureste asiáticos, que fue del orden de 27% anual durante el periodo 1985-1990, se debió principalmente a la gran expansión de sus economías nacionales, en especial de las de industrialización reciente, los bajos costos de producción, el creciente atractivo de sus mercados internos y los importantes logros de sus empresas en materia de capacitación, eficiencia y competitividad. Por otra

parte, en esta región, en el contexto de un enfoque estratégico común entre Estado y sector privado, el gran incremento de los flujos de IED, especialmente después de 1985 y con creciente participación japonesa, fue canalizado hacia sectores manufactureros altamente sofisticados. En los últimos años esta tendencia se ha reforzado con la implementación de políticas más selectivas con respecto al ingreso de IED; ello ha permitido fomentar aquella inversión conducente a actividades manufactureras de mayor valor agregado y tecnológicamente más avanzadas. La atracción de nuevas inversiones ha hecho posible consolidar la presencia de la producción local en algunos de los sectores más dinámicos de la economía mundial, como el de material de transporte y equipos eléctricos. Para mayores detalles, véase CET (1992a).

5/ Con la excepción de los países atlánticos, es decir, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, en los que predominan los capitales de origen europeo.

6/ La deuda externa de América Latina y el Caribe aumentó de 230 mil millones de dólares en el año 1980 a 400 mil millones de dólares en 1985 (en 1992 alcanzó a 451 mil millones de dólares), lo que comprometió la capacidad de maniobra de los gobiernos de la región. Aproximadamente 68% de esta deuda correspondía a la banca comercial, lo que hizo las negociaciones más duras y difíciles. Un indicador del impacto de este problema es la relación entre los intereses totales devengados y las exportaciones de bienes y servicios: en 1980 alcanzaba a 23.7% y llegó a 36.6%, su nivel máximo, en 1986. En la actualidad, para muchos países de la región el problema de la deuda comienza a adquirir dimensiones manejables, lo que se refleja en el mismo indicador anterior, que fue de 19.6% en 1992.

7/ De acuerdo con informaciones del Ministerio de Economía de Argentina, de los ingresos por concepto de venta de empresas públicas durante 1992, 59.75% correspondió a compras realizadas por inversionistas extranjeros. Los más destacados fueron los inversionistas de España (14.76%), Estados Unidos (11.96%), Italia (8.76%), Francia (6.92%), Chile (5.89%), Canadá (2.58%) y Reino Unido (2.3%).

8/ Según estimaciones realizadas por la Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, de los ingresos totales obtenidos por el Gobierno de Venezuela de la venta de sus empresas en el año 1991, más de 62% correspondió a compras efectuadas por inversionistas extranjeros.

9/ Los American Depositary Receipts (ADR) son certificados negociables emitidos por bancos estadounidenses (llamados "bancos depositarios") que representan acciones de una empresa foránea. Facilitan el acceso de emisores extranjeros al mercado de valores de Estados Unidos, ya que se transan libremente en aquel país, son cotizados en dólares y sus dividendos se pagan en la misma moneda. Para efectuar una emisión de ADR se requiere la aprobación de la Comisión de Bolsa y Valores (SEC), entidad que reglamenta el mercado de valores en Estados Unidos, así como también de la bolsa específica donde se pretende transar los certificados.

10/ Desde comienzos de 1991, ha habido 33 ofertas internacionales de acciones latinoamericanas, lo que representa un valor total de aproximadamente 8 000 millones de dólares. Con la oferta de 1 900 millones de dólares en acciones de Teléfonos de México (TELMEX), en mayo de 1991, las emisiones de acciones de empresas latinoamericanas alcanzaron su punto clave. La Compañía de Teléfonos de Chile (CTC) ya había colocado a América Latina en la Bolsa de Nueva York por primera vez después de la crisis de la deuda. La emisión mucho mayor de TELMEX indujo a las principales instituciones financieras del mundo a trabajar en la promoción de estas acciones, al principio sólo mexicanas, pero luego de toda la región.

11/ En este esquema las empresas transnacionales, aprovechando la experiencia desarrollada en sus países de origen, se situaron en mercados con características oligopólicas que les permitieron lograr una posición sólida y cómoda en las economías receptoras de la región. Paralelamente, las restricciones introducidas a los sectores primario y de servicios, significó la concentración de las actividades de las ETs en el sector manufacturero. En los países más grandes, y por ende de mercados más interesantes y competitivos, las empresas transnacionales estuvieron presentes en actividades más intensivas en tecnología, básicamente en la industria automotriz y maquinaria eléctrica. En países medianos y pequeños estas empresas se dedicaron a la producción de bienes de consumo masivo. También en forma casi generalizada se radicaron en actividades industriales relacionadas a los recursos naturales, especialmente las vinculadas al petróleo, como los sectores de productos químicos y derivados.

12/ Las empresas transnacionales mexicanas están en pleno proceso de expansión, con fuertes volúmenes de inversión y una clara disposición de mejorar su participación en el mercado mundial, especialmente en Estados Unidos. Si analizamos el volumen de exportaciones de los 1000 empresas más grandes de la región el 22% corresponde a ETs, donde las 25 exportadoras más grandes concentran el 77.4%. Pero lo más interesante se descubre cuando se comprueba que 5 empresas del sector automotriz mexicano (General Motors, Ford, Chrysler, Volkswagen y Renault) concentran más del 8% de las exportaciones de las 1000 mayores y más del 40% de todas las extranjeras. Esto sin duda nos indica que las ETs en México, a

pesar de estar muy concentradas en el sector automotriz, son capaces de adaptarse y competir internacionalmente en buenas condiciones.

13/ Brasil es un caso interesante para analizar la estrategia de las empresas transnacionales en la región durante un período de crisis. En el año 1991, de las 1000 empresas más grandes de la región 264 eran extranjeras, representando el 25.3% de las ventas totales, las empresas transnacionales brasileras tenían el 54.8%, con 143 empresas. Las condiciones de mercados protegidos y la diversificación hacia algunas actividades de tipo financiero les permitieron a las ETs sobrellevar el período de crisis, sin tener pérdidas importantes de sus participaciones de mercado. Sin embargo, frente a la política de apertura comercial, las ETs brasileras han comenzado a realizar ajustes en sus operaciones locales, principalmente de tipo administrativos y organizacionales. La prolongación de la crisis económica, ha significado que estas reestructuraciones no tengan un carácter más intenso y de proyección hacia el mercado mundial, lo que se ha traducido en muy bajos nivel de inversión. La recesión interna, ha obligado a las empresas extranjeras a aumentar sus exportaciones, pero la eliminación de los subsidios y su debilitada competitividad internacional no les ha permitido alcanzar los éxitos deseados.

14/ Con la excepción de algunas grandes empresas estatales de los sectores petrolero y minería que destinan su producción casi exclusivamente a la exportación.

15/ Este ejercicio centró su atención en los países que compiten por el mercado de las importaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Para ello se utilizó el programa computacional para evaluar y describir el medio competitivo internacional, denominado Análisis de la Competitividad de los Países (C.A.N.), desarrollado por la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Desarrollo Industrial y Tecnológico, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

16/ Para entender esta clasificación es necesario introducir los conceptos de posicionamiento y eficiencia. Por **posicionamiento** se entiende el dinamismo relativo de un rubro determinado en las importaciones de la OCDE, clasificándolo de "favorable" cuando dicha participación aumenta, y de "desfavorable" cuando ella disminuye. Por **eficiencia** se entiende la participación relativa del país en un rubro determinado, considerándola "alta" cuando dicha participación en las importaciones de la OCDE aumenta y "baja" cuando disminuye. En consecuencia, es posible distinguir cuatro situaciones estratégicamente diferentes: i) **situación óptima** de posicionamiento favorable y eficiencia alta; ii) **situación vulnerable**, de posicionamiento desfavorable y eficiencia alta; iii) **oportunidades perdidas**, de posicionamiento favorable y eficiencia baja; iii) **situación de retirada**, de posicionamiento desfavorable y eficiencia baja (Fajnzylber, 1991).

17/ Por otro lado, básicamente por influencia del petróleo y sus derivados que tuvo importantes cambios de precios durante la década, la aparente disminución de las exportaciones en "situación óptima" se debió a que estos productos se desplazaran a la condición de "retiradas" hacia fines de la década.

18/ Para los productos manufacturados brasileiros los mercados de países en desarrollo han ido adquiriendo importancia creciente, en especial Argentina. Por lo tanto la pobre dinámica de las exportaciones de Brasil hacia en mercado de OCDE debe analizarse con cuidado (véase la nota 13).

19/ Las características de las zonas francas industriales de la República Dominicana son las siguientes: i) la utilización de mano de obra poco especializada y muy barata; ii) el ensamblaje de materias primas terminadas; iii) el poco uso de materia prima local, excepto en tabaco y pieles; y iv) gran crecimiento de las exportaciones de textiles, cuya producción esta limitada por las cuotas por productos impuestas por el mercado norteamericano.

20/ Dentro de las exportaciones manufactureras hay 22 productos principales que concentran cerca del 80%, de donde 11 corresponden a la rama de confección de textiles.

21/ Durante la segunda mitad de los años ochenta las economías más dinámicas del Sur y sureste asiáticos, como Corea del Sur, Provincia china de Taiwán, Hong Kong y Singapur perdieron ciertas preferencias concedidas por el mercado norteamericano, entre ellas la de ser beneficiadas por el SGP de los Estados Unidos. Esta situación se constituyó en una fuerte restricción a la vocación exportadora de estas economías, particularmente para sus exportaciones de confecciones textiles hechas con materias primas propias o de origen europeo. Este hecho ha llevado a estos inversionistas asiáticos a valorizar positivamente los diversos atractivos ofrecidos por estas ZFI en los países centroamericanos y caribeños.

Anexo 1

LAS 1000 EMPRESAS MAS GRANDES DE AMERICA LATINA: POR SECTOR Y VENTAS

SECTOR	Ventas Totales 1991 (US\$ Mill.)	Número Total de Empresas	Número de Empresas Extranjeras	Número de Empresas Privadas	Número de Empresas Estatales	% Ventas Emp. Extranj., 1991 sobre el Total	% Ventas Emp. Privad., 1991 sobre el Total	% Ventas Emp. Estat., 1991 sobre el Total
SECTOR PRIMARIO	101663.4	68	24	21	23	14.0	7.5	78.5
Pesca	213.6	1			1			100.0
Petróleo	88985.1	40	16	12	13	13.6	5.4	81.0
Minería	12464.7	27	8	9	9	17.1	22.9	59.9
SECTOR INDUSTRIAL	180041.6	646	215	407	24	41.7	51.4	7.0
Agroindustria	6617.9	36	2	34		5.3	94.7	
Alimentos	28291.4	113	24	85	4	31.6	63.6	4.9
Bebidas/Cervezas	10640.4	34	3	31		3.5	96.5	
Tabaco	8705.9	12	6	6		63.6	36.4	
Textil	5107.3	31	1	30		4.0	96.0	
Curtiembre	84.5	1		1			100.0	
Calzado	343.2	3	1	2		25.9	74.1	
Madera y Muebles	301.9	2		2			100.0	
Celulosa/Papel	6863.8	33	8	23	2	16.3	77.8	5.9
Envases	110.0	1	1			100.0		
Publicaciones	308.4	2		2			100.0	
Química	12903.1	66	39	25	2	61.5	32.2	6.4
Higiene/Limpieza	3385.2	15	13	2		93.9	6.1	
Petroquímica	9275.5	49	10	35	4	23.2	63.2	13.6
Neumáticos	2200.9	11	8	3		87.0	13.0	
Vidrio	3111.0	2		2			100.0	
Cemento	5128.2	25	10	15		28.7	71.3	
Siderurgia	14188.1	30	2	20	8	3.3	59.4	37.3
Aluminio	3078.7	3		2	1		13.3	86.7
Metalurgia	5334.1	30	7	22	1	32.1	62.7	5.2
Maquinaria	2267.7	14	8	6		59.8	40.2	
Computación	4334.6	11	8	3		91.4	8.6	
Seguridad	234.2	1		1			100.0	
Industria Militar	112.1	1			1			100.0
Electrónica	11890.1	50	23	27		49.9	50.1	
Electrodomésticos	344.6	3	3			100.0		
Automotriz	29005.5	42	26	16		88.9	11.1	
Autopartes	5230.6	23	11	12		34.1	65.9	
Aeronáutica	324.7	1			1			100.0
Fotografía	318.0	1	1			100.0		
SECTOR SERVICIOS	106020	286	25	189	72	8.2	55.3	36.5
Electricidad	24674.5	36		7	29		8.0	92.0
Construcción	12343.4	41	1	40		0.7	99.3	
Trading	1109.8	8	5	3		69.0	31.0	
Comercio	31984.4	111	10	99	2	10.9	85.8	3.3
Turismo	659.5	3		3			100.0	
Transporte	1967.4	10		4	6		21.5	78.5
Naviero	2539.4	10		6	4		63.0	37.0
Aerolíneas	6461.1	14	2	9	3	11.3	82.9	5.8
Comunicaciones	2269.3	10	1	9		4.4	95.6	
Telecomunicaciones	15031.2	23	5	4	14	19.6	38.2	42.2
Financiero	996.2	4	1	3		58.7	41.3	
Servicios Públicos	5869.5	15		1	14		1.9	98.1
Salud	114.3	1		1			100.0	
TOTAL	387725	1000	264	617	119	25.3	40.9	33.8

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales sobre la base de información obtenida de "Las 1000 mayores empresas de América Latina", América Economía, disponible en diskettes.

Anexo 2
LAS 1000 EMPRESAS MAS GRANDES DE AMERICA LATINA: POR SECTOR Y VENTAS

SECTOR	Export 1991			Empresas Exportadoras				Exportaciones Totales (US\$ Millones)			% Exportaciones sobre el Total		
	1000 Empresas (US\$ Mill.)	Número Total de Empresas	Número Total de Empresas	Número de Empresas Extranjeras	Número de Empresas Privadas	Número de Empresas Estatales	Número de Empresas	EXTRANJERAS	PRIVADAS	ESTATALES	EXTRANJERAS	PRIVADAS	ESTATALES
SECTOR PRIMARIO	41897.4	68	55	18	14	23	2214.9	1888.2	37794.3	5.3	4.5	90.2	
Pesca	186.0	1	1	10	5	13	457.4	253.1	186.0	1.4	0.8	100.0	
Petróleo	32748.4	40	28	8	9	9	1737.5	1635.1	32037.9	19.6	18.2	97.8	
Minería	8963.0	27	26	142	234	18	12545.2	11429.0	5570.4	44.2	40.3	15.4	
SECTOR INDUSTRIAL	28353.9	646	394	14	69	1	1020.0	3568.5	619.0	19.6	68.5	11.9	
Alimentos y Agroindustria	5207.5	149	84	5	3	3	194.8	219.4	219.4	44.4	55.6	100.0	
Bebidas/Cervezas	219.4	34	8	18	1	1	64.0	389.4	389.4	100.0	100.0	100.0	
Tabaco	438.5	12	8	3	1	1							
Textil	389.4	31	18	1	1	1							
Curtiembre	64.0	3	1	2	2	2							
Calzado		3	1	6	18	2		85.6			100.0		
Madera y Muebles	85.6	2	2	30	14	2	110.6	881.6		11.1	88.9		
Celulosa/Papel y Envases	992.2	34	24	1	1	1		21.7			100.0		
Publicaciones	21.7	2	1	4	2	4		409.4	100.0	50.0	40.2	9.8	
Química	1019.4	66	46	8	24	4	221.4	656.2	140.7	100.0	73.3	15.7	
Higiene/Limpieza	176.0	15	3	1	2	2							
Petroquímica	895.8	49	32	4	2	2		267.0		22.6	77.4		
Neumáticos	221.4	11	10	5	5	5		108.0		22.6	77.4		
Vidrio	267.0	2	1	2	16	8		2018.8	1879.0	2.7	50.4	46.9	
Cemento	139.6	25	10	2	18	2		1146.5	1320.0	20.6	36.9	42.5	
Siderurgia	4004.4	30	25	13	6	6		232.7		80.4	19.6		
Metalurgia y Aluminio	3104.9	33	25	20	6	6		211.3		77.3	22.7		
Maquinaria y Equipos	1190.2	27	19	28	19	1		905.2	321.0	86.2	10.2	3.6	
Electrónica	929.6	53	26	1	2	2							
Automotriz y Autopartes	8889.1	66	48	10	45	10	672.5	2806.1	6.8	19.3	80.5	0.2	
Fotografía	98.1	1	1	3	3	3			6.8			100.0	
SECTOR SERVICIOS	3485.4	286	65	5	9	9	539.1	30.7		72.0	100.0		
Electricidad	6.8	36	3	2	3	3	133.4	744.9		15.2	84.8		
Construcción	30.7	41	9	2	2	2		24.2			100.0		
Trading	748.7	8	8	6	6	4		119.8			100.0		
Comercio	878.3	111	18	2	2	3		908.1			100.0		
Turismo	24.2	3	2	1	2	1		89.7			100.0		
Transporte		10	0	1	1	1		679.1			100.0		
Naviero	119.8	10	10	2	6	4							
Aerolíneas	908.1	14	11	2	6	3							
Comunicaciones	89.7	10	2	1	2	2							
Telecomunicaciones	679.1	23	1	1	1	1							
Financiero		4	1										
Servicios Públicos		15	0										
Salud		1	0										
TOTAL	73736.7	1000	514	170	293	51	15432.6	16123.3	42180.8	20.9	21.9	57.2	

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNICAD de Empresas Transnacionales sobre la base de información obtenida de "Las 1000 mayores empresas de América Latina", América Economía, disponible en diskettes.

SITUACION COMPETITIVA DE ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA
Anexo 3
(porcentajes)

		SITUACION COMPETITIVA DE TODA LA ECONOMIA															
		Argentina		Brasil		Chile		Colombia		Costa Rica		México		R. Dominicana			
		Contr.	Part.	Contr.	Part.	Contr.	Part.	Contr.	Part.	Contr.	Part.	Contr.	Part.	Contr.	Part.		
Situación óptima (estrellas nacientes)	1980	12.40	0.10	11.43	0.27	6.62	0.04	12.57	0.16	6.17	0.01	62.54	2.21	20.10	0.04		
	1990	25.64	0.14	42.31	0.78	15.35	0.08	20.15	0.10	43.38	0.06	59.94	1.67	62.47	0.11		
Situación vulnerable (estrellas menguantes)	1980	52.43	0.45	51.95	1.35	39.36	0.21	14.19	0.12	39.77	0.07	8.54	0.50	41.69	0.10		
	1990	30.18	0.42	24.38	1.56	33.95	0.53	38.91	0.53	1.25	0.00	6.09	0.82	3.99	0.02		
Oportunidades perdidas	1980	0.23	0.02	1.53	0.43	0.01	0.00	0.93	0.01	0.94	0.02	6.47	0.79	0.57	0.02		
	1990	8.75	0.11	3.08	0.24	1.37	0.02	0.28	0.00	1.05	0.01	7.06	0.89	6.09	0.03		
Retiradas	1980	34.93	0.89	35.08	2.35	54.02	1.29	72.31	0.74	53.11	0.22	22.45	0.87	37.64	0.15		
	1990	35.43	0.87	30.22	2.18	49.33	1.03	40.66	0.64	54.32	0.51	26.91	2.29	27.45	0.27		
Total	1980	100.00	0.35	100.00	1.01	100.00	0.23	100.00	0.25	100.00	0.07	100.00	1.26	100.00	0.08		
	1990	100.00	0.27	100.00	1.03	100.00	0.27	100.00	0.22	100.00	0.08	100.00	1.59	100.00	0.09		
SITUACION COMPETITIVA DEL SECTOR MANUFACTURERO																	
Situación óptima (estrellas nacientes)	1980	5.46	0.12	9.06	0.59	2.81	0.04	5.59	0.12	5.31	0.02	12.09	1.71	12.75	0.06		
	1990	12.54	0.08	35.68	0.71	3.82	0.02	9.55	0.06	32.93	0.05	52.13	1.60	60.05	0.11		
Situación vulnerable (estrellas menguantes)	1980	12.80	0.15	16.15	0.50	1.80	0.01	2.52	0.03	2.32	0.01	7.91	0.53	15.39	0.05		
	1990	4.66	0.18	9.88	1.32	1.54	0.06	2.84	0.12	0.90	0.01	2.63	0.74	0.29	0.00		
Oportunidades perdidas	1980	0.21	0.02	0.71	0.24	0.01	0.00	0.22	0.01	0.02	0.00	4.09	0.53	0.57	0.02		
	1990	8.50	0.11	2.03	0.19	0.47	0.01	0.24	0.00	0.14	0.00	5.57	0.81	1.52	0.01		
Retiradas	1980	1.01	0.05	1.37	0.41	44.78	1.58	1.75	0.03	0.21	0.00	6.51	0.47	0.11	0.00		
	1990	1.69	0.16	1.55	0.75	35.58	3.42	4.51	0.22	0.15	0.00	2.14	0.80	10.05	0.21		
Total	1980	19.48	0.12	27.28	0.51	49.40	0.21	10.10	0.05	7.86	0.01	30.60	0.71	28.82	0.04		
	1990	27.39	0.10	49.14	0.70	41.41	0.16	17.13	0.05	34.11	0.04	62.45	1.36	71.91	0.09		

Fuente: Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, en base al programa computacional Competitive Analysis of Nations (CAN), División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL.

Anexo 4
SITUACION COMPETITIVA DE TODA LA ECONOMIA DE ALGUNOS PAISES
DE AMERICA LATINA 1980-90

Pais	Situación óptima (estrellas nacientes)	Situación vulnerable (estrellas menguantes)	Oportunidades perdidas	Retiradas
Argentina	0.14% - 25.64% */	0.42% - 30.18%	0.11% - 8.75%	0.87% - 35.43%
	Pescado fresco, refrig. o congelado (1.61% - 3.48%) Aluminio (0.68% - 2.45%) Frutas en conserva y preparados de frutas (1.84% - 2.25%) Aceites fijos de origen vegetal (4.53% - 2.24%) Crustáceos y moluscos pelados (0.97% - 1.73%)	Piensos para animales (7.10% - 13.54%) Frutas y nueces frescas o secas (1.77% - 4.96%) Algodón (2.69% - 1.58%) Tabaco en bruto (2.23% - 1.39%) Tubos de hierro o acero (0.66% - 1.14%)	Cuero (5.77% - 5.06%) Prendas y accesorios de vestir (0.62% - 0.85%) Extractos tintóreos y curtientes (6.59% - 0.38%) Partes y accesorios reconocibles como exclusiva (0.06% - 0.36%) Alcoholes y sus derivados (0.37% - 0.36%)	Semillas y frutas oleag. enteras o partidas (7.65% - 9.33%) Carnes, frescos, refrig. o congelos (1.99% - 7.13%) Preparados, conservas de carne y despojos comestibles (10.18% - 5.03%) Productos derivados del petróleo, refinados (0.38% - 3.54%) Maíz sin moler (2.39% - 1.76%)
Brasil	0.78% - 42.31%	1.56% - 24.38%	0.24% - 3.08%	2.18% - 30.22%
	Calzado (6.11% - 5.76%) Frutas en conserva y preparados de frutas (16.28% - 5.18%) Lingotes de hierro o acero (6.47% - 3.12%) Aluminio (3.26% - 3.08%) Motores de combustión interna (2.82% - 2.83%)	Semillas y frutas oleag. enteras o partidas (12.00% - 3.82%) Hierro esponjoso (9.60% - 2.58%) Pulpa y desperdicios de papel (4.25% - 2.46%) Productos derivados del petróleo, refinados (0.96% - 2.30%) Tabaco en bruto (13.08% - 2.12%)	Crustáceos y moluscos pelados (1.27% - 0.59%) Maq. para la elaboración automática de datos (0.12% - 0.31%) Tejidos especiales de fibras textiles (1.12% - 0.30%) Alcoholes y derivados (1.01% - 0.26%)	Mineral de hierro y sus concentrados (28.09% - 9.05%) Piensos para animales (14.57% - 7.24%) Café y sucedáneos del café (20.07% - 7.04%) Cacao (8.26% - 1.15%) Preparados, conservas de carne y despojos comestibles (7.62% - 0.98%)
Chile	0.08% - 15.35%	0.53% - 33.95%	0.02% - 1.37%	1.03% - 49.33%
	Pescado fresco, refrig. o congelado (2.79% - 5.96%) Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas (0.63% - 1.36%) Pescados, crustáceos y moluscos, prep. o en conserva (1.56% - 1.29%) Fruta en conserva y preparados de fruta (0.92% - 1.11%) Productos vegetales en bruto (0.62% - 0.87%)	Frutas y nueces frescas o secas (5.52% - 15.33%) Piensos para animales (2.39% - 4.50%) Madera para pulpa (9.42% - 2.87%) Pulpa y desperdicios de papel (1.22% - 2.69%) Madera trabajada simple y traviesas para vías ferreas (0.94% - 2.42%)	Crustáceos y moluscos pelados (0.27% - 0.48%) Papel y cartón (0.04% - 0.23%)	Cobre (13.5% - 34.53%) Minerales de metales comunes y sus concentrados (3.54% - 8.30%) Mineral de hierro y sus concentrados (2.36% - 2.88%) Plata y platino (0.59% - 0.65%) Abonos en bruto (3.24% - 0.60%)
Colombia	0.10% - 20.15%	0.53% - 38.91%	0.00% - 0.28%	0.64% - 40.66%
	Productos vegetales en bruto (3.74% - 6.42%) Ropa exterior para mujeres, niñas y bebes de tejidos (0.42% - 2.02%) Crustáceos y moluscos pelados (0.63% - 1.35%) Cal, cemento y materiales elaborados de construcción (0.83% - 0.82%) Ropa exterior para hombres y niños de tejidos (0.23% - 0.67%)	Aceite de petróleo crudo (0.80% - 20.94%) Frutas y nueces frescas o secas (2.15% - 7.29%) Hulla, lignito y turba (2.54% - 7.25%) Hierro esponjoso (1.99% - 2.47%)		Café y sucedáneos de café (16.80% - 27.26%) Productos derivados del petróleo, refinados (0.56% - 6.14%) Piedras preciosas y semipreciosas (0.77% - 3.48%) Azúcar y miel (1.54% - 1.58%) Tejidos de algodón (0.46% - 0.71%)

Pais	Situación óptima (estrellas nacentes)	Situación vulnerable (estrellas menguantes)	Oportunidades perdidas	Retiradas
Costa Rica	0.06% - 43.38%	0.00% - 1.25%	0.01% - 1.05%	0.51% - 54.32%
	Ropa interior de punto y ganchillo (1.20% - 6.67%) Ropa exterior para hombres y niños de tejidos (0.75% - 6.44%) Ropa exterior para mujeres, niñas y bebes de tejidos (0.33% - 4.54%) Productos vegetales en bruto (0.90% - 4.49%) Pescado fresco, refrig. o congelado (0.28% - 2.10%) Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (0.17% - 2.06%)	Hilados de fibras textiles (0.09% - 0.77%)	Crustáceos y moluscos pelados (0.12% - 0.75%)	Frutas y nueces frescas o secas (3.57% - 35.03%) Café y sucedáneos del café (3.13% - 14.71%) Carnes frescos, refrig. o congelados (0.25% - 3.13%) Azúcar y miel (0.31% - 0.92%)
México	1.67% - 59.94%	0.82% - 6.09%	0.89% - 7.06%	2.29% - 26.91%
	Automoviles de pasajeros (1.63% - 6.04%) Mat. de distribución de electricidad (17.60% - 4.63%) Partes y accesorios de vehículos (2.76% - 4.30%) Motores de comb. interna (5.29% - 3.45%) Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas (7.23% - 2.69%)	Frutas y nueces frescas o secas (2.36% - 1.13%) Animales vivos destinados a la alimentación (6.04% - 0.99%) Cobre (1.45% - 0.64%) Planchas de hierro y acero (0.72% - 0.44%) Oro no monetario (0.97% - 0.31%)	Equipo de telecomunicaciones (3.17% - 3.12%) Crustáceos y moluscos pelados (2.47% - 0.74%) Frutas en conservas y preparados de frutas (2.04% - 0.42%) Calzado (0.65% - 0.40%) Papeles y cartones (1.51% - 0.39%)	Aceite de petróleo crudo (5.38% - 19.88%) Café y sucedáneos del café (5.73% - 1.31%) Plata y platino (5.17% - 0.97%) Productos derivados del petróleo (0.49% - 0.77%) Minerales de metales comunes y sus concentrados (1.61% - 0.65%)
República Dominicana	0.11% - 62.47%	0.02% - 3.99%	0.03% - 6.09%	0.27% - 27.45%
	Ropa exterior para hombre y niños de tejidos (1.67% - 12.13%) Ropa exterior para mujeres, niñas y bebes de tejidos (0.79% - 9.18%) Ropa interior de punto y ganchillo (1.56% - 7.35%) Manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado (5.87% - 5.73%) Joyas y objetos de orfebrería y platería (0.96% - 4.31%) Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (0.43% - 4.30%)	Carnes y despojos comest., frescos, refrig. o congelados (0.17% - 1.84%) Frutas y nueces frescas y secas (0.21% - 1.70%)	Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas, conservadas (0.15% - 1.00%) Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc. (0.18% - 0.61%) Papeles y cartones recortados en forma determinada (0.10% - 0.44%) Productos y prep. comestibles (0.09% - 0.21%)	Hierro esponjoso (3.23% - 9.81%) Azucar y miel (2.57% - 6.44%) Oro no monetario (0.55% - 5.33%) Café (0.71% - 2.80%) Cacao (1.49% - 2.35%)

Fuente: CEPAL, en base al programa computacional Competitive Analysis of Nations (CAN).

*/ La primera cifra corresponde a la participación de ese producto en las importaciones de los países de la OECD; la segunda indica la importancia relativa del producto en las exportaciones totales hacia la OCDE del país en cuestión.

**SITUACION COMPETITIVA DEL SECTOR MANUFACTURERO EN ALGUNOS PAISES
DE AMERICA LATINA 1980-1990**

Pais	Situación óptima (estrellas nacies)	Situación vulnerable (estrellas menguantes)	Oportunidades perdidas	Retiradas
Argentina	12.54%	4.66%	8.50%	1.69%
	Aluminio (2.45%) Maq. para la elaboración automática de datos (0.95%) Lingotes de hierro o acero (0.92%) Partes y accesorios de vehículos (0.71%) Manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado (0.64%)	Tubos de hierro o acero (1.14%) Barras de hierro o acero (0.99%) Planchas de hierro o acero (0.98%) Mat. de construcción de arcilla y mat. reflectarios (0.26%)	Cuero (5.06%) Prendas y accesorios de vestir (0.85%) Extractos tintóreos y curtientes (0.38%) Partes y accesorios reconocibles como exclusiva (0.36%) Alcoholes y sus derivados (0.36%)	Hilados de fibras textiles (0.68%) Hidrocarburos y derivados (0.67%) Peletería curtida o adobada (0.28%)
Brasil	35.68%	9.88%	2.03%	1.55%
	Calzado (5.76%) Lingotes de hierro o acero (3.12%) Aluminio (3.08%) Motores de combustión interna (2.83%) Partes y accesorios de vehículos (1.52%) Aeronaves y sus partes (1.50%) Automóviles de pasajeros (1.35%)	Hierro esponjoso (2.58%) Planchas de hierro o acero (1.26%) Piedras preciosas y semipreciosas (0.78%) Barras de hierro o acero (0.78%) Estaño (0.59%) Cobre (0.51%)	Maq. para la elaboración automática de datos (0.31%) Tejidos especiales de fibras textiles (0.30%) Alcoholes y derivados (0.26%)	Hilados de fibras textiles (0.97%) Tejidos de algodón (0.39%)
Chile	3.82%	1.54%	0.43%	35.58%
	Alcoholes, fenoles y sus derivados (0.84%) Otros productos químicos inorgánicos (0.58%) Calzado (0.44%)	Elementos químicos inorgánicos (0.88%) Hierro esponjoso (0.23%) Chapas, madera terciada (0.10%) Otros minerales comunes no ferrosos (0.09%)	Papel y cartón (0.23%)	Cobre (34.53%)
Colombia	9.55%	2.84%	0.24%	4.51%
	Ropa exterior para mujeres, niñas y bebes de tejidos (2.02%) Cal, cemento y materiales elaborados de construcción (0.82%) Ropa exterior para hombres y niños de tejidos (0.67%) Ropa interior de punto y ganchillo (0.57%) Calzado (0.56%)	Hierro esponjoso (2.47%) Calderas generadoras de vapor (0.10%)		Piedras preciosas y semipreciosas (3.48%) Tejidos de algodón (0.71%) Hilados de fibras textiles (0.23%)

Pais	Situación óptima (estrellas nacientes)	Situación vulnerable (estrellas menguantes)	Oportunidades perdidas	Retiradas
Costa Rica	32.93%	0.90%	0.14%	0.15%
	Ropa interior de punto y ganchillo (6.67%) Ropa exterior para hombres y niños de tejidos (6.44%) Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés de tejidos (4.54%) Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (2.06%) Ropa interior de tejidos (1.94%) Aparatos elect. para empalme (1.40%)	Hilados de fibras textiles (0.77%)		
México	52.13%	2.63%	5.57%	2.14%
	Automoviles de pasajeros (6.04%) Mat. de distribución de electricidad (4.63%) Partes y accesorios de vehículos (4.30%) Motores de comb. interna (3.45%) Aparatos eléctricos (2.63%) Receptores de televisión (2.57%)	Cobre (0.64%) Planchas de hierro y acero (0.44%) Tubos de hierro y acero (0.28%) Hilados de fibras textiles (0.26%)	Equipo de telecomunicaciones (3.12%) Calzado (0.40%) Papeles y cartones (0.39%) Ropa interior de punto y ganchillo (0.30%) Manufacturas de madera (0.25%)	Plata y platino (0.97%) Elementos químicos inorgánicos (0.51%)
República Dominicana	0.11% - 60.05%	0.00% - 0.29%	0.01% - 1.52%	0.21% - 10.05%
	Ropa exterior para hombre y niños de tejidos (1.67% - 12.13%) Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés de tejidos (0.79% - 9.18%) Ropa interior de punto y ganchillo (1.56% - 7.35%) Manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado (5.87% - 5.73%) Joyas y objetos de orfebrería y platería (0.96% - 4.31%) Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo (0.43% - 4.30%)		Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc. (0.18% - 0.61%) Papeles y cartones recortados en forma determinada (0.10% - 0.44%)	Hierro esponjoso (3.23% - 9.81%)

Fuente: CEPAL, en base al programa computacional Competitive Analysis of Nations (CAN).

BIBLIOGRAFIA

- Agosin, Manuel (1993), La política comercial y la transformación productiva, División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento, CEPAL, mimeo.
- América Economía (1991-1992), "Ajustarse los cinturones", N° 57, Santiago de Chile, diciembre-enero.
- América Economía (1993), AméricaEconomía 1000 on Disk, América Economía Nanbei Ltd, Nueva York.
- Aspe, Pedro, Andrés Bianchi y Domingo Cavallo (1992), Sea Changes in Latin America, Washington, D.C., Grupo de los Treinta.
- Azpiazú, Daniel (1992), Las empresas transnacionales en una economía en transición. La experiencia argentina en los años ochenta, Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, septiembre.
- Calderón, Alvaro (1992), "Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990. Volumen I: Panorama regional" (DSC/1), documento presentado al Simposio de Alto Nivel sobre la Contribución de las Empresas Transnacionales al Crecimiento Económico y el Desarrollo de América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre de 1992.
- _____ (1993a), "Tendencias recientes de la IED en América Latina y el Caribe: Elementos de políticas y resultados, documento presentado en el seminario Foreign Direct Investment in the Third World: The case of Latin America, organizado por el Instituto de Relaciones Europeo-Latinoamericanas (IRELA), Segovia, España, 10 y 11 de junio de 1993.
- _____ (1993b), "Inversión extranjera directa e integración regional: La experiencia reciente de América Latina y el Caribe, Industrialización y Desarrollo Tecnológico, Informe No. 14, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, próxima publicación.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1989), El comportamiento de los bancos transnacionales y la crisis internacional de endeudamiento, serie Estudios e informes de la CEPAL (LC/G.1533/Rev.1-P), N° 76, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.89.II.G.12.
- _____ (1990a), Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa (LC/G.1601-P), Santiago de Chile, marzo. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.90.II.G.6.

- _____ (1990b), Conversión de la deuda externa en inversión. Guía para el personal directivo (LC/L.595), Santiago de Chile, octubre.
- _____ (1991a), Informe sobre la modernización industrial en México: resultados de la encuesta a las principales empresas en capital extranjero del sector manufacturero realizada en mayo-junio de 1990 (LC/L.613/Rev.1), Santiago de Chile, noviembre.
- _____ (1991b), El regreso de países latinoamericanos al mercado internacional de capitales privados: una nota preliminar (LC/R.991/Rev.1), Santiago de Chile, julio.
- _____ (1992a), Reestructuración y desarrollo de la industria automotriz mexicana en los años ochenta: evolución y perspectivas, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 83 (LC/G.1672-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.11.
- _____ (1992b), Inversión extranjera y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). Proyectos de inversión y estrategias de las empresas transnacionales, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 85 (LC/G.1677-P), Santiago de Chile, agosto. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.92.II.G.7.
- _____ (1992c), Inversión extranjera directa y empresas transnacionales en la economía de Chile (1974-1989). El papel del capital extranjero y la estrategia nacional de desarrollo, serie Estudios e informes de la CEPAL, N° 86 (LC/G.1678-P), Santiago de Chile, agosto.
- _____ (1992d), Transnational Corporations and Industrial Modernization in Brazil: Results of a questionnaire administered to the largest foreign-owned companies in the manufacturing sector during November 1991/January 1992, Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, septiembre.
- _____ (1992e), Equidad y transformación productiva: Un enfoque integrado (LC/G.1701), Santiago de Chile, febrero.
- _____ (1993a), Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil. Technological backwardness in the eighties and signs of an important restructuring in the nineties, (LC/R.1261) Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, marzo.
- _____ (1993b), A new international industrial order, (LC/R.1268) Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, abril.

- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1991), World Investment Report 1991. The Triad in foreign direct investment (ST/CTC/118), Nueva York, agosto.
- _____ (1992a), World Investment Directory 1992. Foreign Direct Investment, Legal Framework and Corporate Data. Volume I: Asia and the Pacific (ST/CTC/66), Nueva York, febrero. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.92.II.A.11.
- Desormeaux, Jorge (1989), "La inversión extranjera y su rol en el desarrollo de Chile", Documento de trabajo, N° 119, Santiago de Chile, Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile, julio.
- Devlin, Robert (1993), "Las privatizaciones y el bienestar social", Revista de la CEPAL, N° 49 (LC/G.1757-P), Santiago de Chile, abril.
- Driscoll, Anne (1992), "Key provisions of the North American Free Trade Agreement", Business America. The Magazine of International Trade, vol. 113, N° 21, U.S. Department of Commerce, octubre.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio, Oficina de Análisis Económicos (1992), Survey of Current Business, Washington, D.C., agosto.
- Estrategia (1992a), "Sigue polémica por venta de Aerolíneas Argentinas", N° 1144, Santiago de Chile, 26 de noviembre.
- _____ (1992b), "Sigue conflicto en Aerolíneas Argentinas", N° 1163, Santiago de Chile, 24 de diciembre.
- _____ (1992c), "Analizan sanciones contra Aerolíneas Argentinas", N° 1166, Santiago de Chile, 30 de diciembre.
- Fajnzyblber, Fernando (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", Revista de la CEPAL, N° 44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto.
- Ffrench-Davis, Ricardo (1990), "Conversión deuda-capital en Chile", Cuadernos de economía, N° 82, año 27, Santiago de Chile, diciembre.
- Fuchs, Mariana (1990), Los programas de capitalización de la deuda externa argentina (LC/BUE/R.153), Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, junio.
- Godínez, Victor e Inder J. Ruprah (1990), "En busca del descuento del mercado: México y el enfoque no convencional de la deuda

externa", Conversión de deuda externa y financiamiento del desarrollo en América Latina, Roberto Bouzas y Ricardo Ffrench-Davis (comps.), Buenos Aires, Programa Rial, Grupo Editor Latinoamericano, Colección Estudios Internacionales, febrero.

Herrera, Alejandra (1992), "La privatización de la telefonía argentina", Revista de la CEPAL, N° 47 (LC/G.1739-P), Santiago de Chile, agosto.

Institute of International Finance (1990), Fostering Foreign Direct Investment in Latin America, Washington, D.C., julio.

Kosacoff, Bernardo y Gabriel Bezchinsky (1993), De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Oficina en Buenos Aires, Area de Desarrollo Industrial, Buenos Aires, mayo.

Latin Finance (1992), "Dialing for dollars", N° 36, abril.

Ministerio de Finanzas, Subsecretaría de Asuntos Financieros Internacionales (1990), Debt-equity Swap Programs: The Mexican Experience, México, D.F., septiembre, inédito.

Misas, Gabriel y Michael Mortimore (1992), Análisis de la encuesta sobre empresas con inversión extranjera directa en la industria colombiana, Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, Santiago de Chile, julio, inédito.

Montoya, Iván (1988), Disposiciones sobre conversión de deuda externa en Chile. Principales características y resultados, Santiago de Chile, Banco Central de Chile, agosto, inédito.

Mortimore, Michael (1991), "Conversión de la deuda externa en capital", Revista de la CEPAL, N° 44 (LC/G.1667-P), Santiago de Chile, agosto.

_____ (1992), "El nuevo orden industrial internacional", Revista de la CEPAL, N°48 (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, diciembre.

Naciones Unidas (1992), División de Empresas Transnacionales y Gestión, Departamento de Desarrollo Económico y Social, Informe sobre la inversión en el mundo. Las empresas transnacionales como motores del crecimiento, Nueva York, junio.

_____ (1993), Debt-equity Swaps and Development, (ST/CTC/126), Nueva York, marzo.

Unidad Conjunta CEPAL/DDES de Empresas Transnacionales, "Informe de la encuesta sobre transformación productiva de la industria manufacturera chilena: Opiniones de las principales empresas manufactureras con capital extranjero (octubre-enero 1993)", Santiago de Chile, en preparación.

Zabala, Ricardo (1987), "Inversión extranjera directa en Chile 1954-1986", Estudios Públicos, N° 28, Santiago de Chile, Centro de Estudios Públicos (CEP).