

**REVISTA**

*de la*

**C E P A L**

**NUMERO 49**

**ABRIL 1993**

**SANTIAGO DE CHILE**

**ANIBAL PINTO**

*Director*

**EUGENIO LAHERA**

*Secretario Técnico*



**NACIONES UNIDAS**

## SUMARIO

<b>Mujeres en la región: los grandes cambios</b>	<b>7</b>
<i>Miriam Krawczyk</i>	
<b>La Cuenca del Pacífico y América Latina</b>	<b>21</b>
<i>Dae Won Choi</i>	
<b>Gestión estratégica, planificación y presupuesto</b>	<b>41</b>
<i>Juan M. F. Martín P. y Arturo Núñez del Prado</i>	
<b>Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas</b>	<b>55</b>
<i>Wilson Peres Núñez</i>	
<b>Régimen jurídico del agua: la experiencia de Estados Unidos</b>	<b>75</b>
<i>Carl J. Bauer</i>	
<b>Pobreza y ajuste: el caso de Honduras</b>	<b>91</b>
<i>Jorge Navarro</i>	
<b>Pasado y perspectivas del sistema sindical</b>	<b>103</b>
<i>Fernando Calderón G.</i>	
<b>Búsqueda de competitividad en la industria maderera chilena</b>	<b>115</b>
<i>Dirk Messner</i>	
<b>Cómo mejorar el transporte urbano de los pobres</b>	<b>137</b>
<i>Ian Thomson</i>	
<b>Las privatizaciones y el bienestar social</b>	<b>155</b>
<i>Robert Devlin</i>	
<b>Orientaciones para los colaboradores de la <i>Revista de la CEPAL</i></b>	<b>182</b>
<b>Publicaciones recientes de la <i>CEPAL</i></b>	<b>183</b>

# Internacionalización *de empresas* industriales *latinoamericanas*

**Wilson Peres Núñez**

*Asesor Técnico Principal  
del Proyecto Regional  
RLA/881/039 de  
CEPAL/PNUD. El autor  
agradece los comentarios y  
sugerencias de Juan Alberto  
Fuentes, Michael Mortimore  
y Joseph Ramos, y  
recuerda que, como en  
muchos otros casos,  
Fernando Fajnzylber fue la  
fuerza impulsora que  
movió el proyecto y, en  
particular, esta investigación.*

La inserción de los países de América Latina en la economía internacional se concreta en las operaciones internacionales de sus empresas. En esas operaciones se pueden distinguir algunas que han sido tradicionales para las empresas latinoamericanas líderes, como el comercio internacional y el financiamiento en los principales mercados mundiales, ya que por lo menos desde mediados de los años setenta ellas participaron en un intenso proceso de internacionalización que desembocó tanto en el auge exportador de los años ochenta, como en el fuerte endeudamiento privado con el exterior de los años setenta. Las empresas latinoamericanas líderes tienen aún mucho espacio para avanzar, y las posibilidades de acrecentar su comercio internacional y reinsertarse en el mercado internacional de capitales se han hecho patentes en la incipiente recuperación de la mayoría de los países latinoamericanos a comienzos de los años noventa. Sin embargo, la naturaleza misma de esos componentes tradicionales impondrá límites que obligarán a complementarlos con nuevos mecanismos de inserción internacional que los apoyen y los fortalezcan a largo plazo. Entre esos mecanismos, la inversión directa de las empresas latinoamericanas en el exterior cumplirá un papel de la mayor importancia. Al respecto es preciso analizar los efectos de la inversión en el exterior de las empresas latinoamericanas, en lo que hace a la competitividad internacional de las empresas inversionistas, la generación de ventajas competitivas en el país de origen y, finalmente, su influjo sobre el bienestar de la población tanto en el país de origen como en el país receptor.

## I

## Los componentes de la internacionalización

Los componentes tradicionales de la inserción internacional de las empresas latinoamericanas líderes,<sup>1</sup> esto es, el comercio internacional y el mercado internacional de capitales, se enfrentan a límites que tienen que ver sobre todo con lo que suceda en la economía mundial en los años noventa, en especial dadas las siguientes limitaciones:

i) Por un lado, las negociaciones comerciales como las del Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) tienen un límite inherente a su propia dinámica, más allá de los resultados de la ronda en curso: tales negociaciones, por concentrarse en áreas de conflicto, no abarcan las estructuras que originan los conflictos. Por otro lado, las negociaciones al estilo de las que desarrollan Japón y Estados Unidos en virtud de la Iniciativa sobre Impedimentos Estratégicos distan aún mucho de estar en las agendas de los gobiernos regionales. En este marco, y dada además la aparición intermitente del proteccionismo en los mayores mercados mundiales, los límites a la expansión del comercio que derivan de conflictos pueden dificultar la internacionalización de las empresas latinoamericanas.

ii) Los procesos de regionalización en curso ofrecen un potencial incierto de creación y desviación de comercio. Si bien no es posible aún prever los principales efectos que tendrán los tres grandes procesos en curso (Europa 92, la Zona de Libre Comercio de América del Norte y el espacio económico común del este de Asia), la confrontación entre las estrategias tendientes a crear áreas "cerradas" (fortalezas) y las que conducen a áreas "abiertas" puede causar incertidumbre sobre las potencialidades del comercio como instrumento para internacionalizar las empresas de países que se hallan fuera de los grandes acuerdos.<sup>2</sup>

iii) El otro gran componente tradicional de la inserción, el financiamiento internacional, también tiene limitaciones que, en este caso, derivan de la expectativa de una escasez real de capitales en los años noventa. Esta expectativa, que se hizo más notoria una vez que se comenzaron a percibir los costos de la reunificación de Alemania y del cambio económico en el este de Europa, ha influido de manera importante en decisiones gubernamentales tomadas en algunos de los países grandes de la región a partir de 1989. La aceleración reciente de los procesos de integración comercial en la región ha sido indudablemente uno de sus efectos.<sup>3</sup>

Las tres limitaciones señaladas no son rígidas y es posible que su importancia varíe de maneras inesperadas en los años noventa. Pero de hecho introducen un elemento de incertidumbre en las decisiones empresariales. Diversas empresas, tanto en las "nuevas economías industrializadas" del este de Asia como en América Latina, han buscado reducir tal incertidumbre con procesos intensos de inversión directa en el exterior, particularmente en los países desarrollados. La inversión en el exterior no sólo permite aprovechar las ventajas del comercio intraindustria e intraempresa como instrumento para penetrar mercados, sino que abre interesantes oportunidades de inversión y de adquisición de tecnologías que no están disponibles en el mercado internacional.

Más allá de las posibilidades de expansión cuantitativa y cualitativa del comercio y el financiamiento, la inversión directa en el exterior permite incorporar un contenido empresarial a los procesos de regionalización, e incluso de globalización.<sup>4</sup> En la experiencia internacional, dos parecen ser los grandes mecanismos para constituir ámbitos económicos re-

<sup>1</sup> Se entiende por empresa latinoamericana aquella en la que la propiedad o el control de sus activos dependen de capitales que al menos mayoritariamente son de propiedad de personas físicas o legales de la región. El carácter de líder varía según los países, pero se vincula al tamaño absoluto de la empresa y su cuota de mercado (en general, pertenencia al grupo de las cuatro o cinco mayores en cada mercado).

<sup>2</sup> Véase un análisis a fondo de este tema en Lawrence, 1991.

<sup>3</sup> Desde una perspectiva de corto plazo, estas expectativas de comienzos de la década parecen no estarse cumpliendo en América Latina. Un relativo exceso de ingreso de capitales de corto plazo parece ser una característica predominante en las mayores economías de la región.

<sup>4</sup> En este artículo, a menos que se indique lo contrario, las referencias a inversión directa en el exterior corresponden a inversiones en las que los países de origen de la inversión están en América Latina.

gionales: i) la estrategia europea de negociación política tendiente a la configuración de un mercado común "formal", y ii) la estrategia que predomina en la relación económica entre los países de rápido crecimiento del este de Asia.<sup>5</sup> En el primer caso, el proceso de integración se impulsa con medidas normativas, mientras que en el segundo el elemento determinante es la inversión directa. Si bien las estrategias de negociación bilaterales o multilaterales tienen amplias potencialidades, los elementos que impulsan la integración económica de regiones en el Sudeste asiático parecen ser mucho más poderosos.<sup>6</sup>

Los dos argumentos presentados (la superación de las limitaciones de los componentes tradicionales de la inserción internacional y la materialización del proceso a nivel empresarial tienen connotaciones importantes para la política pública. El uso eficiente de los componentes tradicionales y nuevos de inserción internacional que hagan las empresas incidirá directamente en el nivel de competitividad y bienestar que alcanzarán las sociedades en que están basadas. En las empresas latinoamericanas, la comprensión de la importancia y la dinámica de la inversión directa en el exterior es esencial para avanzar hacia políticas eficientes.

Tradicionalmente ha sido difícil comprender lo que impulsa la inversión directa en el exterior desde empresas basadas en países en desarrollo, pues ellas no suelen tener las ventajas que se asocian a las empresas transnacionales basadas en países desarrollados (economías de escala, economías por operar múltiples plantas, dominio de tecnologías propias). El análisis teórico sobre la inversión directa desde países en desarrollo se ha fundado en dos enfoques claramente complementarios (CET, 1991): uno considera el ciclo de la inversión, y el otro las ventajas propias de las empresas basadas en países en desarrollo.

El primero de estos enfoques pone de relieve que la relación entre los flujos de inversión desde y hacia un país evoluciona a lo largo de estadios deter-

minados fundamentalmente por el nivel del producto per cápita, el grado de industrialización y la intensidad del comercio (Dunning, 1986). Las ventajas competitivas empresariales asociadas a la propiedad, localización y posibilidades de internalización de esas ventajas, darían origen a un ciclo de cinco estadios: i) corrientes mínimas de inversión hacia adentro y hacia afuera; ii) corrientes importantes de inversión desde el exterior y flujos ínfimos hacia el exterior; iii) corrientes significativas en ambos sentidos, aunque con predominio de aquellas desde el exterior; iv) predominio de las corrientes hacia el exterior; y v) nueva combinación de inversión en el exterior y recepción de inversiones foráneas. A medida que sus empresas van desarrollando ventajas competitivas, los países van recorriendo los diferentes estadios del ciclo.<sup>7</sup> La inversión directa en el exterior sería, por lo tanto, un paso natural en el proceso de desarrollo económico.

El segundo enfoque profundiza en las ventajas propias de las empresas basadas en países en desarrollo a partir de dos perspectivas. Una perspectiva, considerando la teoría del ciclo de vida del producto, resalta tres posibles fuentes de ventajas para la competitividad de tales empresas: i) la propiedad de tecnologías suficientemente maduras como para haber sido "olvidadas" por las empresas de los países desarrollados, pero aún no dominadas por las de los países más atrasados; ii) menores costos de producción derivados de la adaptación de tecnologías a menores tamaños de mercado, a materias primas locales o a una mayor oferta del factor trabajo, y iii) menores costos salariales y gastos generales (Vernon, 1966). La otra perspectiva, compatible con la anterior, subraya la importancia de la capacidad empresarial para realizar tareas de diversa complejidad a partir de la acumulación de habilidades de gestión, comercialización y tecnológicas difíciles de formalizar y de carácter básicamente idiosincrático.<sup>8</sup>

Los elementos analíticos de los enfoques anteriores no son plenamente satisfactorios. Por ejemplo, son numerosos los países que no tienen flujos de inversión adecuados a su nivel de desarrollo, como postula el enfoque del ciclo de desarrollo de la inversión; el ciclo de vida del producto difícilmente puede ex-

<sup>5</sup> Tal estrategia se refiere al desplazamiento de industrias desde Japón, país que encabeza el avance técnico-industrial asiático, a los cuatro «tigres», que lo siguen, posteriormente desde éstos a una segunda periferia (Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas), y en la actualidad, de manera incipiente, desde la segunda a una tercera periferia real o potencial (Sri Lanka, China, o incluso Vietnam). Se ha comparado esa estrategia con la formación característica de los ánsares en vuelo (*flying wild geese*), en un grupo espaciado a intervalos, tras un líder que fija la ruta.

<sup>6</sup> El dinamismo de la industria maquiladora de exportación del norte de México es una muestra de las dimensiones que puede adquirir una inserción internacional por motivos «económicos», previa a la decisión política explícita de avanzar siguiendo tal estrategia.

<sup>7</sup> Así, por ejemplo, varios países del África al sur del Sahara se encontrarían en el primer estadio; la mayoría de los países de América Latina estarían en el segundo; Argentina, Brasil y México, al igual que algunas economías del este de Asia (Corea, Taiwán) estarían entrando al tercero; Japón, Alemania y Suecia, al igual que Hong Kong, estarían en el cuarto, y Estados Unidos y el Reino Unido en el quinto.

<sup>8</sup> Un ejemplo de este tipo de análisis se encuentra en Lall, 1983.

plicar las inversiones con alto contenido de capital y tecnología que algunos países en desarrollo realizan en el mundo más desarrollado, y la adaptación, como fuente de ventajas, no juega necesariamente a favor de las empresas con base en países en desarrollo, pues las empresas transnacionales tradicionales tienen mayor experiencia de adaptación a países en desarrollo sumamente diferentes y además se pueden beneficiar de la transferencia interna tanto de esa experiencia como de tecnología.

## II

### La magnitud de la inversión directa en el exterior

#### 1. La experiencia internacional

La inversión en el exterior de empresas con base en países en desarrollo no es una peculiaridad reciente. Desde comienzos de los años treinta se registran casos de inversiones Sur-Sur. A comienzos de los ochenta, tales inversiones habían alcanzado cierta magnitud, aunque las estimaciones sobre su monto acumulado eran extremadamente imprecisas. Así, Louis T. Wells ha estimado que en 1980 ese monto estaba entre 5 000 y 10 000 millones de dólares, mientras que el Centro de Empresas Transnacionales (CET) de las Naciones Unidas ha dado una cifra de 15 300 millones de dólares para el mismo año (Wells, 1983; CET, 1988).

El fenómeno que nos interesa ahora es diferente. Los acervos de inversión directa en el exterior con origen en países en desarrollo, que llegaron a alrededor de 50 000 millones de dólares en 1985, tendieron a concentrarse en los países desarrollados (cuadro 1).<sup>9</sup> Los datos disponibles sobre las inversiones correspondientes a 1986-1989 permiten estimar que a fines de los años ochenta el monto acumulado era por lo

En esencia, los enfoques expuestos son útiles para explicar la inversión directa en el exterior desde países en desarrollo a países también en desarrollo (es decir, la inversión Sur-Sur); sin embargo, es preciso profundizar en el examen de la inversión directa desde los países en desarrollo al mundo desarrollado (es decir, la inversión Sur-Norte). En el presente artículo se pretende avanzar por ese camino, analizando la experiencia reciente de internacionalización de importantes empresas industriales de países de América Latina.

menos de alrededor de 80 000 millones de dólares.<sup>10</sup> Salvo la inversión con origen en Asia, excluido el Medio Oriente, la que precisamente concreta la estrategia de los ánsares en vuelo señalada anteriormente, los flujos de inversión desde otras regiones subdesarrolladas tienden a concentrarse en más de 70% en el mundo desarrollado.

A comienzos de los años ochenta, de las 18 economías en desarrollo sobre cuyas inversiones directas en el exterior se disponía de información, cinco (Argentina, Bangladesh, Brasil, México y Taiwán) invertían más en el mundo desarrollado que en países en desarrollo. A fines de ese decenio, se les habían sumado Corea, China, Indonesia y Venezuela, mientras que Colombia, Filipinas, Hong Kong, India, Paquistán, Perú, Singapur y Tailandia concentraban la mayor parte de sus inversiones directas externas en el mundo en desarrollo. La mayoría de las economías en desarrollo con inversiones en el exterior las dirigían a unos pocos países receptores; así, a fines de los años ochenta más de tres cuartas partes de las inversiones de Colombia, China, Hong Kong, Perú, Singapur y Tailandia se concentraban en los tres países recepto-

<sup>9</sup> Como muestra el cuadro 1, la cifra indicada incluye cerca de 18 000 millones de dólares de inversiones localizadas en paraísos fiscales. Más de un tercio, en 1985, y más de 20%, en 1975, de las inversiones directas de países en desarrollo en el exterior provenía de países como las Antillas Neerlandesas, Bermuda, Liberia, Panamá y las Islas Caimán, en los que los principales inversionistas son empresas transnacionales de países desarrollados. (CET, 1991).

<sup>10</sup> El CET estima que los flujos medios de inversión directa con origen en un grupo de países en desarrollo fueron de 4 747 millones de dólares anuales en 1986-89 (CET, 1991). Dado que esta cifra no incluye economías como las de Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, México y Perú, se puede afirmar que subvalúa fuertemente la inversión directa externa de los países en desarrollo. Otros datos del mismo CET permiten inferir una cifra de unos 85 mil millones de dólares para 1988.

CUADRO 1

**Países en desarrollo: acervos de inversión directa en el exterior**  
(Millones de dólares)

Regiones de origen	Regiones de destino					
	1975			1985		
	Economías desarrolladas	Economías en desarrollo	Total	Economías desarrolladas	Economías en desarrollo	Total
América Latina y el Caribe (excluidos los paraísos fiscales)	3 151	102	3 254	4 664	388	5 051
Paraísos fiscales <sup>a</sup>	1 157	838	1 994	15 402	2 507	17 910
América Latina (incluidos los paraísos fiscales)	4 308	940	5 248	20 066	2 895	22 961
África	255	44	299	690	522	1 212
Asia (excluido el Medio Oriente)	535	2 217	2 752	4 629	8 337	12 966
Medio Oriente	394	21	415	5 480	519	6 000
<b>Total<sup>b</sup></b>	<b>5 653</b>	<b>3 591</b>	<b>9 244</b>	<b>36 240</b>	<b>13 323</b>	<b>49 563</b>
Inversión directa en el exterior desde los países en desarrollo como porcentaje de la inversión desde todos los países	4.4	15.0	6.1	8.1	15.9	9.3

Fuente: Comisión de las Naciones Unidas sobre Empresas Transnacionales, *Non-Conventional Transnational Corporations* (E/C. 10/1990/18), 5 de mayo de 1990, cuadro 2.

<sup>a</sup> Antillas Neerlandesas, Bahamas, Islas Caimán y Panamá.

<sup>b</sup> Incluye a Yugoslavia y Turquía y cifras de inversión directa desde países en desarrollo no identificados. Por lo tanto, las sumas no coinciden con los totales.

res de más importancia para cada uno de esos países. Por el contrario, Brasil y la República de Corea mostraban una mayor diversificación: en 1988 había inversiones directas brasileñas por más de 10 millones de dólares en 13 países, e inversiones coreanas de similares características en 21 países.

En ese mismo año había 17 países (diez desarrollados y siete en desarrollo) en los que la inversión directa desde países en desarrollo era superior a mil millones de dólares. Durante los años ochenta Estados Unidos fue el principal receptor de esa inversión (absorbió cerca de un tercio de ella), aunque una parte significativa de la que recibió provenía de paraísos fiscales (73% en 1980 y 46% en 1988). Y entre las economías en desarrollo que recibieron inversión di-

recta de países en desarrollo resaltaron China, Indonesia, Malasia, México, Singapur y Taiwán, con más de mil millones de dólares de inversión directa desde países en desarrollo que no eran paraísos fiscales (CET, 1991).

Si bien la inversión proveniente de los países en desarrollo aún equivale a una pequeña parte de la inversión directa en el exterior a nivel mundial (menos de 10%), su crecimiento en 1975-1985 fue muy significativo, incluso si se excluye la proveniente de paraísos fiscales.

Dos elementos merecen particular atención (cuadro 1). Por un lado, el hecho de que en los años ochenta la región de América Latina y el Caribe (excluidos los paraísos fiscales) haya perdido posición

relativa en los acervos de inversión en el exterior: de significar un poco más de un tercio del total de acervos provenientes de los países subdesarrollados, vio reducida su participación a cerca de 10%. Dado que los fenómenos de inversión directa en el exterior se vinculan con la capacidad competitiva, la madurez económica y la forma de inserción internacional de la región, el dato anterior es preocupante. Por otro lado, resalta el gran aumento en términos absolutos de la inversión originaria del este de Asia, la que merece tratarse separadamente.

## 2. La inversión directa desde el este de Asia

Las corrientes de inversión en Asia en los años ochenta (cuadro 2) muestran la importancia que tiene la inversión en el exterior para países de tamaños económicos inferiores a los mayores de América Latina.<sup>11</sup> Es de subrayar que en las inversiones desde Asia cobran creciente importancia las originadas en China, país que se ha transformado en el más dinámico inversionista en el exterior entre los países en desarrollo. Por su parte, los Estados Unidos tiene gran importancia como país de destino para la inversión con origen en Corea y Taiwán (cuadro 3). Un elemento destacable de la dinámica inversión coreana y taiwanesa en el exterior es el fuerte sistema que ambos países han montado para apoyarla.

En Taiwán, los incentivos a la inversión directa en el exterior comenzaron en 1979, cuando el Estatuto para el fomento de la inversión introdujo una exención fiscal respecto del impuesto sobre la renta de las inversiones en el exterior. Esta exención favorecía a las empresas dedicadas a la inversión en la explotación, desarrollo o elaboración de recursos naturales en el exterior, y a la exportación de esos recursos hacia Taiwán. A partir de 1984, ese incentivo se extendió a las empresas que: i) producen o elaboran materias primas agrícolas o industriales específicamente identificadas por el gobierno y venden esos productos en el mercado interno o los exportan a terceros países; ii) se dedican a transferir tecnologías específicamente identificadas por el gobierno; o iii)

invierten en empresas específicamente identificadas por el gobierno y venden la producción correspondiente en el mercado interno o a terceros países. También a partir de 1984 se dio a los inversionistas el derecho de diferir entre uno y cuatro años el momento de inicio de la exención mencionada. Cumplir con las condiciones que permitían la exención fiscal era también un mecanismo para acceder al mercado de moneda extranjera, de acuerdo a lo previsto en el Estatuto de control de cambios. De este modo, obtener permiso para realizar una inversión en el exterior daba origen, en los hechos, a que esa inversión fuera objeto de estímulos. Se llegó así a una situación de amplio apoyo a la inversión directa en el exterior, la que fue posible por el efecto combinado de la competitividad de la industria taiwanesa y los superávits comerciales correspondientes (Chen, 1986).

En el caso de Corea, el sistema de estímulos a la inversión directa en el exterior fue igualmente importante. En los años ochenta, en especial, destacaron cuatro tipos de estímulos:

i) Asistencia crediticia por el Banco de exportaciones e importaciones de Corea, institución que financiaba hasta 80% del monto total de la inversión (90% en el caso de empresas medianas y pequeñas), con una tasa ligeramente superior a la LIBOR y un período de pago de 10 años. Por otra parte, la Corporación coreana para el desarrollo petrolero y la Corporación de promoción minera proveían capital inicial y de trabajo para la prospección y el desarrollo de recursos naturales en el exterior.

ii) Incentivos fiscales, por la vía de autorizar a los inversionistas a realizar una reserva fiscal para la eventualidad de pérdidas en la inversión en el exterior: la reserva era de 15% de la inversión (20% en el caso de recursos naturales) y, de no haber pérdidas, se debía incluir en la cuenta de beneficios a lo largo de cuatro años, luego de tres de gracia. Otros incentivos fiscales incluían la deducción de impuestos pagados en el exterior y la exención del impuesto sobre la renta a dividendos ganados en el exterior en proyectos de aprovechamiento de recursos naturales, cuando tales dividendos estuvieran exentos de impuestos en países con los cuales Corea tuviera acuerdos para evitar la doble tributación.

iii) Seguro para las inversiones en el exterior, que podía cubrir hasta 90% de las pérdidas de capital, dividendos o intereses que resultasen de riesgos políticos, como guerra, expropiación o restricción a la remesa de fondos.

iv) suministro de información a través del Cen-

<sup>11</sup> Es importante destacar la gran diferencia que muestran las evaluaciones respecto de la inversión directa en el exterior de Taiwán, según se consideran los flujos que declaran los países receptores (cuadro 2) o los manifestados por Taiwán (cuadro 3). Esa discrepancia se debería a la subvaluación de los montos invertidos en el exterior para no comprometer a los países receptores, dada la difícil situación que encara Taiwán en lo referente a sus relaciones internacionales (véase Banco Mundial, Departamento de Industria y Energía, 1989, recuadro 2, p. 10).



CUADRO 2

**Asia: corrientes de inversión en los años ochenta**  
(Millones de dólares)

Regiones receptoras	Economías de origen						
	Hong Kong	Singapur	Taiwán	Corea	Total economías de industrialización reciente	Japón	Otros
Países de Asia en desarrollo	11 120	1 588	2 484	412	15 604	11 565	15 159
Cuatro economías de industrialización recientes	1 063	171	43	n.d.	1 277	8 022	17 440
<b>Total</b>	<b>12 182</b>	<b>1 760</b>	<b>2 527</b>	<b>412</b>	<b>16 881</b>	<b>19 587</b>	<b>32 599</b>

Fuente: Banco Mundial, Departamento de Industria y Energía, *Foreign Direct Investment From the Newly Industrialized Economies*, Industry series paper N° 22, Washington, D.C., diciembre de 1989, cuadro 3. Los datos corresponden a inversiones realizadas entre 1979 y 1988; el período varía según los países.

tro de asesoría a la inversión en el exterior, establecido en la Federación coreana de pequeñas empresas, y del propio Banco de exportaciones e importaciones de Corea (Banco de Corea, 1989; Kuang, 1989).

La experiencia de Corea y Taiwán muestra una doble dimensión de la inversión directa en el exterior desde economías en desarrollo. Por un lado, la facti-

bilidad de un crecimiento acelerado de tales inversiones en condiciones favorables de balanza de pagos y principalmente de competitividad industrial. Por otro, la acción de la política estatal en apoyo a una dinámica coherente con los intereses nacionales para asegurar inicialmente el suministro de recursos naturales y luego para acceder a mercados, métodos de gestión y tecnología, así como transferir al exterior industrias en declinación en el mercado interno por cambios en sus condiciones competitivas (alza de los salarios reales, por ejemplo).<sup>12</sup> Considerando la dinámica de la inversión de las dos economías analizadas y su orientación geográfica, vemos una vez más una combinación de inversiones en países desarrollados y de inversión vinculada al despliegue industrial, como mecanismo de inserción internacional eficiente.

CUADRO 3

**Taiwán y República de Corea: corrientes acumuladas de inversión directa en el exterior, 1986-1990**  
(millones de dólares)

Regiones receptoras	Taiwán	República de Corea
Sudeste de Asia	990.6*	601.8
América del Norte	1 176.8	1 045.1
Comunidad Económica Europea (CEE)	41.0	141.3
Otros	653.2	360.4
<b>Total</b>	<b>2 861.6</b>	<b>2 148.6</b>

Fuente: OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos), *The Dynamic Asian Economies and International Direct Investment*, OECD SG/TW/CIME (92)4, París, 1992, y *Foreign Direct Investment From the Newly Industrialized Economies*, Industry Series Paper 22, Banco Mundial, diciembre de 1989, cuadros 5 y 6.

\* Autorizaciones según países receptores: 2 527 millones de dólares.

<sup>12</sup> La expansión de la inversión coreana y taiwanesa a partir de su maduración industrial es consistente con el enfoque del ciclo de desarrollo de la inversión que se presentó anteriormente. Por su parte, la inversión como forma de facilitar la reconversión industrial mediante la transferencia al exterior de industrias que van quedando obsoletas, sin perder el control de las mismas, es consistente con las ideas de Terutomo Ozawa respecto a la inversión japonesa planteadas en Ozawa, 1991. En este último documento se muestra cómo la inversión directa en el exterior de Japón ha sido un catalizador fundamental para que el país avance hacia una estructura industrial interna más sofisticada, al permitir la transferencia al exterior de actividades industriales en las que ese país perdía ventajas competitivas y al operar como un mecanismo de apoyo al movimiento de la economía hacia sectores generadores de mayor valor agregado. Véase una formulación temprana de estas ideas en Ozawa, 1975.

CUADRO 4

**Estados Unidos: posición neta de la inversión extranjera directa en este país**  
(Acervos a finales de año, millones de dólares)

	1991	1990	1989	1988	1987
Brasil	488	378	428	286	293
México	608	550	1 251	218	180
Panamá	4 367	4 099	3 039	2 878	2 627
Venezuela	544	489	1 431	540	411
Otros	458	503	474	409	425
Total América Latina	6 466	6 020	6 624	4 331	3 935
<b>Total mundial</b>	<b>407 577</b>	<b>396 702</b>	<b>373 763</b>	<b>314 754</b>	<b>263 394</b>

Fuente: Estados Unidos, Departamento de Comercio, The international investment position of the United States in 1990, *Survey of Current Business*, vol. 71, N° 6, Washington D. C., junio de 1991, y The International Investment Position of the United States in 1991, *Survey of Current Business*, vol. 72, N° 6, Washington, D.C. junio de 1992.

CUADRO 5

**Estados Unidos: Ventas y empleos de filiales no bancarlas de empresas externas ubicadas en este país**

País de origen de la empresa	Ventas (millones de dólares)		Empleo (miles)	
	1990	1989	1988	1990
Brasil	1 600	1 035	993	2.3
México	2 851	2 543	1 398	12.0
Venezuela	13 196	7 862	6 604	16.2
Otros	1 694	2 256	1 935	4.1
Total América Latina (excepto Panamá)	19 341	13 695	10 931	34.6
Panamá	4 008	7 113	3 709	29.5
Total América Latina	23 349	20 808	14 640	64.1
<b>Total mundial</b>	<b>1 168 490</b>	<b>1 040 887</b>	<b>886 407</b>	<b>4 705.3</b>

Fuente: Estados Unidos, Departamento de Comercio, U.S. affiliates of foreign companies: operations in 1990, *Survey of Current Business*, vol. 70, N° 5, Washington, D.C. mayo de 1992, y U.S. Affiliates of Foreign Companies: Operations in 1989, *Survey of Current Business*, vol. 71, N° 7, Washington D.C., julio de 1991.

### 3. La magnitud de la inversión directa con origen en América Latina

Si bien es posible mostrar con información a nivel de empresa que las inversiones desde países de América Latina tuvieron un comportamiento dinámico a partir de mediados de los años ochenta, sólo existe información agregada de flujos y acervos para siete países de la región: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México, Perú y Venezuela. Los datos para 1988-1990 indican que estos países tenían inversiones en el exterior por 7 461 millones de dólares,<sup>13</sup> cifra que más que duplica la que se puede estimar para la totalidad de la región en 1975 (cuadro 1). Las inversiones argentinas, brasileñas, mexicanas y venezolanas se concentraban en países desarrollados y paraísos fiscales, mientras que las de los restantes países tendían a ubicarse en países de América Latina y en paraísos fiscales.

Datos más recientes indican que, en junio de 1992, la inversión brasileña en el exterior alcanzaba a 4 139 millones de dólares, de los que 53% se localizaba en paraísos fiscales, 39% en países desarrollados, fundamentalmente Estados Unidos y el Reino Unido, y 8% en países en desarrollo (Peres Núñez, 1993). Es impor-

tante resaltar el gran dinamismo de la inversión de Brasil en los países desarrollados, la que pasó de 707 millones de dólares en 1983 a 1 601 millones en 1992, correspondiendo a Estados Unidos dos tercios de este acervo (1 064 millones). Los datos para el principal país receptor de inversión desde América Latina (Estados Unidos) muestran que la posición neta de los países latinoamericanos<sup>14</sup> creció casi 65% entre 1987 y 1991, pasando de 3 935 millones de dólares a 6 466 millones, en lo cual las inversiones de Venezuela, México y Brasil (si se excluye a Panamá en tanto paraíso fiscal) tuvieron un peso determinante (cuadro 4).

En un análisis en detalle de las principales variables económicas de las filiales no bancarias en Estados Unidos (cuadro 5)<sup>15</sup> destaca la importancia de las ventas de las empresas con participación de capital latinoamericano; en 1990 ellas alcanzaron a 19 341 millones de dólares, cifra coherente con la que indica que tales filiales generaban más de 34 000 puestos de trabajo. Si bien estas cifras aún son pequeñas desde la perspectiva del total de la inversión extranjera en Estados Unidos (poco más del 1% en 1990), van en ascenso y su magnitud absoluta es significativa para los países de origen de esas inversiones.

## III

### Principales características de la inversión directa desde América Latina

A partir de seis estudios de casos –sobre Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Venezuela–<sup>16</sup> es

posible discernir las principales características que presenta la inversión directa en el exterior de las mayores empresas industriales de esos países. Entre tales características destacan las siguientes:

En primer lugar, hay una clara concentración de esa inversión en determinados países de destino. Para Brasil, México y Venezuela el principal país receptor es Estados Unidos. Si bien existen inversiones signi-

<sup>13</sup> De este total, 2 730 millones de dólares correspondían a Argentina, 2 397 millones a Brasil, 903 millones a México, 765 millones a Venezuela, 402 millones a Colombia, 201 millones a Chile y 63 millones al Perú. Datos de CEPAL, 1992a, para Brasil, Colombia, Chile y Perú en 1990, y de CET, 1991, para Argentina, México y Venezuela en 1988.

<sup>14</sup> La posición neta corresponde a la suma del capital de los inversionistas directos extranjeros más el saldo neto de sus cuentas con sus filiales localizadas en Estados Unidos. Por lo tanto, depende de la política de financiamiento de la casa matriz y sus filiales, la que está fuertemente influida por las tasas de interés reales en el país de origen de la inversión y en el país receptor. La relación entre esas tasas cambió fuertemente de 1989 a 1990, por ejemplo, entre México y Estados Unidos.

<sup>15</sup> Según el *Survey of Current Business*, una empresa es considerada filial cuando al menos 10% de su capital con derecho a voto es propiedad de un inversionista extranjero.

<sup>16</sup> Estos trabajos se realizaron en el marco del proyecto regional CEPAL/PNUD "Diseño de políticas para el fortalecimiento de la capacidad de innovación tecnológica y elevación de la competitividad internacional en el Ambito Empresarial Latinoamericano" (RLA/88/039). En el anexo se detallan las principales empresas industriales argentinas, brasileñas, mexicanas y chilenas con inversiones directas en el exterior. Debido a la confidencialidad de la muestra de empresas entrevistadas no se presentan los cuadros correspondientes a empresas colombianas y venezolanas.

ficativas de México en Centroamérica y Europa, y de Brasil y Venezuela en Europa, esto no invalida la aseveración anterior. La diversificación es relativamente mayor en las empresas industriales colombianas,<sup>17</sup> chilenas y argentinas, las que, por otra parte, tienden a orientarse principalmente hacia países de América Latina.<sup>18</sup>

En segundo lugar, la concentración por país receptor se relaciona también con una fuerte concentración por sector económico de destino. Teniendo en cuenta el monto de las inversiones más que el número de proyectos materializados, cabe identificar las siguientes especializaciones sectoriales (excluido el sector financiero):

i) La inversión venezolana en Estados Unidos está dirigida en más de 95% a la refinación de petróleo e industrias conexas a partir de la inversión de Petróleos de Venezuela, S. A.<sup>19</sup>

ii) La inversión de las empresas mexicanas es descollante en la manufactura de minerales no metálicos, particularmente por las grandes inversiones de Vitro, S.A. (envases de vidrio e industrias conexas) y de Cementos Mexicanos, S.A.<sup>20</sup>

iii) Las inversiones de empresas brasileñas están fuertemente concentradas en la producción de autopartes (Estados Unidos y Portugal) y confecciones (España y Portugal) y en compañías comercializadoras.

iv) Las empresas argentinas presentan una mayor diversificación sectorial, la que refleja fundamentalmente el hecho de que las inversiones en el exte-

rior con origen en ese país se iniciaron en etapas de desarrollo previas, como se verá más adelante.

En tercer lugar, las inversiones en el exterior de empresas latinoamericanas se han desarrollado en un marco temporal que difiere significativamente de un país a otro:

i) Las primeras empresas con base en Argentina que diversificaron sus inversiones al exterior lo hicieron desde las primeras décadas del siglo XX (por ejemplo, Bunge y Born en alimentos, y Alpargatas en textiles y calzado). Esas inversiones se radicaron en otros países de América del Sur, en especial Brasil. A partir de los años cuarenta, diversas empresas exitosas en la sustitución de importaciones, en especial de las industrias metalmeccánicas, realizaron inversiones también en otros países de la región (Katz y Kosacoff, 1983). Finalmente, en los años ochenta, nuevos grupos empresariales, en buena parte producto de la reestructuración que experimentó la industria argentina a partir de mediados de los setenta, invirtieron en el exterior en actividades como laboratorios farmacéuticos, siderurgia, papel, aluminio, bienes de capital sobre pedido (series cortas) e industria alimentaria (véase Bisang, Fuchs y Kosacoff, 1992).

ii) Las empresas de Brasil, México y Venezuela dieron pasos significativos hacia su expansión internacional a partir de la crisis de los años ochenta, si bien existen ejemplos de inversión en el exterior en decenios anteriores. Mientras que las inversiones previas a la crisis tendían a concentrarse en mercados protegidos de otros países de la región, las nuevas inversiones se dirigieron de preferencia a Estados Unidos. Una tendencia similar, aunque menos marcada, se verificó en las inversiones al exterior de empresas colombianas.

iii) Para Chile la internacionalización es un fenómeno muy reciente, que se dinamizó a partir de la flexibilización de las regulaciones sobre inversiones en el exterior, puesta en vigor en abril de 1991.

En cuarto lugar, el modelo y las políticas de desarrollo de cada país han incidido de manera determinante en el tipo de impulso hacia el exterior. Ello se puede observar en múltiples ejemplos:

i) En los casos de México y Brasil, se nota un estrecho paralelismo entre el modelo de desarrollo relativamente más abierto al exterior en el primero y la mayor cuantía de la inversión de sus principales grupos económicos. Los grupos brasileños, pese a tener dimensiones similares a los mexicanos, presentan menor propensión a la inversión externa. Naturalmente, la diferencia de localización y de tamaño de los

<sup>17</sup> Las principales inversiones directas colombianas en el exterior han sido realizadas por Carvajal S.A. (impresión y editorial en Brasil, Ecuador, Guatemala, Chile, México, Panamá y Venezuela, y distribuidoras en Estados Unidos y España); Distral S.A., con producción de bienes de capital en Venezuela y Estados Unidos (Florida), y Levapan S.A. (producción de levadura en Ecuador y Venezuela). La importancia de la internacionalización de Carvajal S.A. se verifica con claridad al considerar que cerca de 25% de las ventas de esa empresa es realizada por sus filiales en el exterior. (Datos de entrevistas a directivos de las empresas mencionadas).

<sup>18</sup> Las principales inversiones argentinas en los países desarrollados se localizan en el sector bancario y están concentradas en los Países Bajos (CET, 1991).

<sup>19</sup> En segundo lugar, tienen importancia las inversiones realizadas por empresas estatales productoras de aluminio en Bélgica, Estados Unidos y Costa Rica. En otros sectores, destacan las inversiones de Corimón en la industria química de Estados Unidos y de Venezolana de Pulpa en el Reino Unido (Ross, 1991; CEPAL, 1992b; América Economía, 1992).

<sup>20</sup> Para un análisis del proceso que llevó a que Vitro S.A. se transformara en el segundo productor de envases de vidrio de Estados Unidos y a que CEMEX controlara 29% del mercado español de cemento, véase Peres Núñez, 1990, y *The New York Times*, 1992.

mercados internos de ambos países cumple un papel importante en la permanencia de estilos de desarrollo diferentes. Una muestra clara de la importancia del modelo de desarrollo como determinante de la intensidad y amplitud de la expansión internacional de las empresas latinoamericanas surge al estudiar el comportamiento de las principales cadenas de televisión regionales (Arruda, 1991; Robina, 1991).

ii) La reestructuración de la industria argentina en los años setenta y los ochenta se refleja en el perfil de las empresas de ese país que se internacionalizaron a partir de entonces. La larga experiencia de internacionalización de las empresas argentinas permite mostrar con claridad un caso de estrecha relación entre patrón de desarrollo y dinámica inversora en el exterior (Bisang, Fuchs y Kosacoff, 1992). Los diferentes modelos de desarrollo que ese país ha seguido han ido acompañados de estrategias inversoras y razones para implementarlas también diferentes. La incipiente inversión de empresas chilenas en el exterior refleja asimismo una reestructuración de igual importancia.

iii) La "petrolización" estructural de la econo-

mía venezolana influyó de modo decisivo en la magnitud y la estructura de su inversión en el exterior (CEPAL, 1992a, recuadro V-6).

En resumen, existe una clara relación entre la concentración por sector y por país de destino de las corrientes de inversión, y el marco temporal y el modelo de desarrollo en los que tales flujos tuvieron origen. Las inversiones argentinas y de otros países previas a los años ochenta fueron expansiones "naturales" de procesos y empresas eficientes en la sustitución de importaciones. En algunos casos, esa expansión fue acompañada de transferencia de tecnologías apropiadas que esos mismos sectores o empresas habían desarrollado o adaptado. La protección de los mercados de los países receptores fue un incentivo para tal expansión, al tiempo que también la "forzaba" como único mecanismo de mantener mercados conquistados por la vía de las exportaciones. La lógica de muchas de las inversiones más recientes, en especial desde México y Brasil, se encuentra en un conjunto más complejo de factores que se analizan en el apartado siguiente.

## IV

### Factores determinantes de la inversión en el exterior

El dinamismo actual de la inversión en el exterior de algunas empresas latinoamericanas líderes obedece a la interacción de factores que la impulsan y otros que la dificultan. Algunos de esos factores son considerados en los enfoques analíticos que buscan explicar la dinámica de la inversión directa en el exterior desde países en desarrollo; sin embargo, en conjunto ellos parecen ir más allá de las razones indicadas por los análisis del ciclo de vida del producto, del ciclo de desarrollo de la inversión y de la acumulación de capacidades, reseñados más atrás.

#### 1. Factores que impulsan a las empresas a la internacionalización

Las empresas estudiadas han buscado la internacionalización movidas por factores internos de las empresas y por factores externos que son propios del contexto en que ellas actúan.

Los factores internos, que por lo demás son los

más parecidos a los que consideran los análisis tradicionales de la inversión de los países desarrollados en el exterior, tienen su origen en:

i) La búsqueda de mayor eficiencia y rentabilidad, que entre otras cosas implica usar mecanismos para aprovechar ventajas comparativas en varios países, utilizar plenamente la posibilidad de beneficiarse de economías de escala y de alcance, e incluso hacer posible el desarrollo de tecnología propia.

ii) El deseo de acelerar o hacer posible el aprendizaje sobre mercados, operaciones, técnicas gerenciales y productos, y

iii) La necesidad de reducir los riesgos inherentes a la gestión empresarial en economías altamente inestables.

Los factores externos, propios del contexto en que operan las empresas, también han tenido un papel importante en la expansión internacional de aquellas basadas en países de la región. Entre ellos destacan:

i) Factores de "expulsión", que responden a la

voluntad de las empresas de independizarse de los vaivenes de la política económica y la coyuntura nacionales. En especial, ellas buscan aumentar el porcentaje de ingresos en moneda extranjera en sus ingresos totales para evitar la inestabilidad de las políticas cambiarias de los países. Naturalmente, la inversión en el exterior desde algunos países es también una forma de tomar distancia de mercados internos que se espera continúen siendo de lento crecimiento.

ii) Factores vinculados a la dinámica de la competencia de mercados. Las inversiones externas han permitido frenar el avance sobre el mercado interno de empresas competidoras de nivel internacional, aprovechar oportunidades de alianzas estratégicas y desarrollar nuevos mercados y nichos de mayor valor agregado (como lo han hecho por ejemplo empresas brasileñas de confección). Hay que recordar que la actividad de filiales ubicadas en países desarrollados ha hecho posible o facilitado el acceso de empresas de la región a nuevas tecnologías y financiamiento.

iii) Cambios operados en la estructura organizacional y técnica de las industrias consumidoras de bienes exportados desde América Latina. Estos han impulsado a las empresas a instalar plantas en los mercados donde tales industrias consumidoras están radicadas. Por ejemplo, las empresas brasileñas de autopartes, como Metal Leve o COFAB, han realizado inversiones en Europa o en Estados Unidos para poder operar con gestión de inventarios "justo a tiempo", como lo exigen sus clientes, desarrollar los diseños en estrecho contacto con ellos, e incluso suministrar "soluciones tecnológicas" más que partes o componentes (véase el caso de Metal Leve en CEPAL, 1992a, recuadro V-4).

iv) Es posible que en el contexto de la economía internacional, los procesos de regionalización en cur-

so conduzcan a desviar el comercio más que a incrementarlo. Esto crea incertidumbre, la que puede ser reducida, al menos parcialmente, mediante la instalación de plantas, locales de almacenamiento o centros de comercialización en países que son seguros participantes en los acuerdos en curso. La aparición intermitente del proteccionismo no hace más que acentuar la importancia de reducir dicha incertidumbre.

## 2. Factores que traban la internacionalización

Entre los diversos factores que han obstaculizado en distintos países los intentos de internacionalización de sus empresas líderes, destacan dos grupos:

i) Los factores de política macroeconómica, en particular los que tienen que ver con regulaciones que impiden el libre flujo de fondos en cuenta de capital (vigentes en la mayoría de los países de la región hasta mediados de los años ochenta o más recientemente en el caso de Chile) y con la ausencia de tratados tributarios internacionales que impidan el costo que implica la doble tributación.

ii) Factores internos a la empresa. La escasez de algunos factores productivos (por ejemplo, recursos financieros y equipos de gestión) han trabado o retardado la inversión en el exterior. Por otra parte, el limitado conocimiento que tienen muchas empresas del escenario internacional de inversiones ha sido una restricción significativa, ya que aumenta la incertidumbre de los resultados de posibles inversiones.

La información disponible para los casos estudiados permite señalar que los factores que impulsan la internacionalización son actual y potencialmente más poderosos que los que la traban. Si bien los elementos disponibles no bastan para calificar las inversiones en curso como un proceso en sentido estricto, sí parecerían ser suficientes para señalar tendencias.

# V

## Las principales tendencias en América Latina a principios de los años noventa

Las tendencias actuales no tienen una dimensión regional sino que dependen básicamente de las coyunturas y los balances de fortalezas y debilidades de las empresas de cada país. A nivel general, existe una

creciente percepción empresarial de que las operaciones de inversión en el exterior son necesarias para mantener mercados ya conquistados o para penetrar mercados de mayor valor agregado, y se estima que

en industrias de tipo global, las empresas de países en proceso de apertura comercial y con ineficiencias sistémicas corren el riesgo, si no operan con una estrategia también global, de perder su propio mercado interno.

A nivel de países las tendencias fundamentales son las siguientes:

i) Aumentan las inversiones de los grandes grupos de capital privado de México en Estados Unidos, lo que está vinculado con la creación de la zona de libre comercio en América del Norte.

ii) Para las empresas argentinas, la constitución del Mercosur ha significado una consolidación de su estrategia de inversiones en el sur del Brasil, en especial en ramas vinculadas a agroindustrias.

iii) Algunas empresas chilenas han hecho inver-

siones externas relativamente importantes, en especial a partir de la flexibilización del reglamento de acceso al mercado de cambios informal para la salida de capital en calidad de inversión directa. Esa flexibilización se combina con una mayor madurez de las empresas chilenas capaces de invertir en el exterior, la que se observa con claridad en su participación en importantes privatizaciones de empresas realizadas en Argentina a partir de 1991.<sup>21</sup>

Si bien lo señalado apunta a una creciente inversión en el exterior por las empresas de países latinoamericanos, es probable que, al lograr los gobiernos y las sociedades nacionales una mayor comprensión del fenómeno y de sus efectos, la tendencia se acentúe y el proceso se dinamice.

## VI

### El impacto de las inversiones de empresas latinoamericanas en el exterior

De hecho, no existen evaluaciones sobre el impacto de las inversiones de empresas latinoamericanas en el exterior. En especial, no se conocen sus efectos en la competitividad internacional de los países donde se localizan las casas matrices, y menos aún en el nivel de bienestar de sus habitantes. La aceptación social y política de tales inversiones se ha dificultado por falta de tal evaluación. En algunos países, el acceso mismo a la información empresarial es difícil, en la medida en que los procesos de inversión directa en el exterior son confundidos con fuga de capitales, agotamiento del ahorro interno e incluso falta de patriotismo. Con toda seguridad, una información amplia y precisa y una adecuada evaluación contribuirán a aminorar ideas preconcebidas que constituyen una traba real a las inversiones en el exterior.

Pese a las carencias indicadas, hay elementos para esbozar una posible evaluación en lo que se refiere a la apertura o mantenimiento de mercados y al acceso a recursos financieros.

En lo que hace al efecto de las filiales en el comercio exterior de los países de origen, la información sobre tales filiales en Estados Unidos (cuadro 6) registra un saldo negativo para el país huésped.

Si bien en el cuadro no es posible identificar al país de origen del capital como único beneficiario de

tal saldo, la información emanada de los estudios nacionales y el propio carácter de las grandes inversiones de empresas de México en vidrio y cemento, de Brasil en autopartes y de Venezuela en la industria petrolera, permiten afirmar que efectivamente la inversión en el exterior ha mejorado el saldo comercial de los países mencionados.

En lo que se refiere a financiamiento, el deterioro de la posición neta de la inversión extranjera de origen mexicano en Estados Unidos entre 1989 y 1990 (cuadro 4), parece sugerir la utilización de las filiales en ese país como fuente de recursos financieros. La información disponible respecto a la inversión directa de origen mexicano es que ella ha crecido; por lo tanto, el deterioro de la posición neta debe tener su razón de ser en las cuentas con la casa matriz, que deben de haber disminuido su saldo deudor o incrementado un posible saldo acreedor. Ambos movi-

<sup>21</sup> Según información suministrada por el Ministerio de Economía de Argentina, las inversiones directas chilenas en ese país en el curso de 1992 alcanzarían los 700 millones de dólares. Esta cifra contrasta con los 200 millones de dólares de inversión directa en el exterior registrados en el Banco Central de Chile entre 1971 y 1991 (*Estrategia*, 1992, p. 39). Véase un detalle de las principales inversiones directas de empresas chilenas en Argentina en el anexo, sección D.

CUADRO 6

**Estados Unidos: Comercio exterior de las filiales no bancarias  
de empresas externas ubicadas en ese país**  
(Millones de dólares)

País de origen de la empresa	1990		1989		1988	
	Exportación desde EEUU	Importación a EEUU	Exportación desde EEUU	Importación a EEUU	Exportación desde EEUU	Importación a EEUU
Brasil	196	211	134	186	148	186
México	157	811	131	821	84	803
Venezuela	257	4 637	141	2 886	74	...
Otros	1 027	603	1 274	609	1 217	...
<b>América Latina excl. Panamá</b>	<b>1 637</b>	<b>6 262</b>	<b>1 681</b>	<b>4 501</b>	<b>1 542</b>	<b>3 806</b>
Panamá	247	547	331	544	266	523
<b>Total América Latina</b>	<b>1 883</b>	<b>6 809</b>	<b>2 012</b>	<b>5 045</b>	<b>1 808</b>	<b>4 329</b>
<b>Total mundial</b>	<b>91 137</b>	<b>180 674</b>	<b>84 263</b>	<b>169 745</b>	<b>69 541</b>	<b>155 533</b>

Fuente: Estados Unidos, Departamento de Comercio, U.S. affiliates of foreign companies: operations in 1990, *Survey of Current Business*, vol. 72, N° 5, Washington, D.C., mayo de 1992; U.S. affiliates of foreign companies: operations in 1989, *Survey of Current Business*, vol. 71, N° 7, Washington, D.C., julio de 1991 y U.S. affiliates of foreign companies: operations in 1988, *Survey of Current Business*, vol. 70, N° 7, Washington, D.C., julio de 1990. La suma de las cifras en las fuentes no siempre coincide con los totales y subtotales presentados.

<sup>a</sup> La fuente eliminó el dato por razones de confidencialidad.

mientos serían compatibles con la diferencia de tasas reales de interés existente entre ambas economías en esos años.

El influjo de las políticas gubernamentales sobre la internacionalización de empresas de la región aún dista de estar definido. Sin embargo, es posible que, incluso antes de tener evaluaciones precisas, se pueda afirmar que avanzar en la negociación de acuerdos que eviten la doble tributación y eliminar trabas innecesarias a flujos de capital para inversión directa son pasos adecuados para aumentar la competitividad y fortalecer la base empresarial latinoamericana. Para adelantar medidas adicionales se necesitará un conocimiento mucho más preciso sobre las consecuencias de la internacionalización.

Un estudio acabado permitiría también eliminar obstáculos a la inversión externa derivados de percepciones posiblemente equivocadas de que esas inversiones implican un uso ineficiente del ahorro interno, escaso por definición, que es necesario para el desarrollo nacional. Las restricciones a la inversión

externa de Petróleos de Venezuela S.A. establecidas por el Gobierno de Venezuela a mediados de 1992 parecen responder precisamente a una percepción de este tipo (*Latin American Weekly Report*, 1992). Los problemas de percepción tampoco están ausentes en los países receptores de inversiones latinoamericanas, como lo muestra la resistencia de congresistas de Estados Unidos a la compra de PPI Del Monte Fresh Produce por un grupo mexicano.<sup>22</sup>

En conclusión, se podría afirmar que es necesario analizar a fondo los efectos de la inversión en el exterior de las empresas latinoamericanas en la competitividad internacional de las empresas inversionistas, en la generación de ventajas competitivas en el país de origen y, finalmente, en el bienestar de la población tanto en el país de origen como en el país receptor de la inversión.

<sup>22</sup> La oposición surgió a partir de la participación (minoritaria) del banco estatal de fomento industrial (Nacional Financiera) en el grupo de inversionistas mexicanos (*La Jornada*, 1992; *The Wall Street Journal*, 1992).



## Bibliografía

- América Economía (1992): Santiago de Chile, número especial, diciembre.
- Arruda, Mauro (1991): *A internacionalização da TV Globo*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, Santiago de Chile, CEPAL.
- Banco de Corea (1989): *Overseas Investment of Korea*, Seúl, diciembre.
- Banco Mundial, Departamento de Industria y Energía (1989): *Foreign Direct Investment from the Newly Industrialized Economies*, Industry series papers, N° 22, Washington, D. C., diciembre.
- Bisang, Roberto, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff (1992): *Internalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas*, documento de trabajo, N° 43 (LC/BUE/L.125), Buenos Aires, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Oficina en Buenos Aires, febrero.
- CEPAL (1992a): *Equidad y transformación productiva: un enfoque integrado*, LC/G.1701 (SES.24/3), Santiago de Chile.
- \_\_\_\_ (1992b): *Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 1970-1990*, DSC/1/Add.1 y DSC/1/Add.2, Santiago de Chile, septiembre.
- CET (Centro de las Naciones Unidas sobre las Empresas Transnacionales) (1988): *Transnational Corporation in World Development: Trends and Prospects*, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta E.88.II.A.7.
- \_\_\_\_ (1991): *Transnational corporations from developing countries. Impact on home countries*, Nueva York, mimeo.
- Chen, Che-Hung (1986): Taiwan's foreign direct investment, *Journal of World Trade Law*, vol. 20, N° 6, Ginebra, noviembre-diciembre.
- Dunning, John (1986): *The investment development cycle and Third World multinationals*, K. M. Kahn (ed.), *Multinationals of the South: New Actors in the International Economy*, Nueva York, St. Martin's Press/German Overseas Institute.
- El Mercurio (1992): Santiago de Chile, 18 de abril.
- Estados Unidos, Departamento de Comercio (1990): U.S. affiliates of foreign companies: operations in 1988, *Survey of Current Business*, vol. 70, N° 7, Washington, D.C., julio.
- \_\_\_\_ (1991): The international investment position of the United States in 1990, *Survey of Current Business*, vol. 71, N° 6, Washington, D.C., junio.
- \_\_\_\_ (1991b): U. S. affiliates of foreign companies: operations in 1989, *Survey of Current Business*, vol. 71, N° 7, Washington, D.C., julio.
- \_\_\_\_ (1992): The international investment position of the United States in 1991, *Survey of Current Business*, vol. 72, N° 6, Washington, D.C., mayo.
- Estrategia (1990): Santiago de Chile, 19 de noviembre.
- \_\_\_\_ (1992): Santiago de Chile, 28 de septiembre.
- Expansión (1992): N° 589, México D.F., Expansión, S.A., 29 de abril.
- Katz, Jorge y Bernardo Kosacoff (1983): *Multinationals from Argentina*, Sanjaya Lall (ed.), *The New Multinationals: the Spread of Third World Enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- Kuang, Dae-Hwan (1989): *Korea's Overseas Investment in Rapid Rise*, Seúl, Korea Exchange Bank.
- La Jornada (1992): México D.F., 2 de noviembre.
- Lall, Sanjaya (1983): *The New Multinationals. The Spread of Third World Enterprises*, Nueva York, John Wiley & Sons.
- Latin American Weekly Report (1992): Pérez orders state oil company to halt and reverse internationalization drive, Londres, Latin American Newsletters, 10 de septiembre.
- Lawrence, Robert (1991): *Scenarios of the World Trading System and their Implications for Developing Countries*, Technical papers, N° 47, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Naciones Unidas, Comisión de Empresas Transnacionales (1990): *Non-Conventional Transnational Corporations* (E/C.10/1990/18), Washington, D.C., 5 de mayo.
- OCDE (1992): *The Dynamic Asian Economies and International Direct Investment*, París.
- Ozawa, Terutomo (1975): Peculiarities of Japan's multinationalism: facts and theories, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. XXVIII, N° 115, Roma, Banca Nazionale del Lavoro, diciembre.
- \_\_\_\_ (1991): Japan in a new phase of multinationalism and industrial upgrading: functional integration of trade, growth and FDI, *Journal of World Trade*, vol. 25, N° 1, Ginebra, Werner Publishing Company Ltd., febrero.
- Paúl Fresno, Luis Hernán (1991): *Segunda etapa en el proceso de integración a los mercados globales: inversión directa de empresas chilenas en el exterior*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, Santiago de Chile, CEPAL.
- Peres Núñez, Wilson (1990): *From Globalization to Regionalization: the Mexican Case*, Technical papers, N° 24, París, OCDE, Centro de Desarrollo, agosto.
- \_\_\_\_ (1993): *La inversión directa intrarregional en América Latina*, mimeo, CEPAL, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, Santiago de Chile.
- Robina, Soledad (1991): *La internacionalización de una empresa mexicana: el caso de Televisa*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, Santiago de Chile, CEPAL.
- Ross, Maxim (1991): La inversión directa en actividades productivas en el exterior: el caso de Venezuela, Proyecto Regional CEPAL/PNUD, RLA/88/039, Santiago de Chile, CEPAL.
- The New York Times (1992): Mexico cement maker strikes again in Spain, Nueva York, 21 de julio.
- The Wall Street Journal (1992): Mexican group plans to buy a fruit firm from Polly Peck for about \$ 500 million, 12 de agosto.
- Ventura, Vivianne (1991): *A internacionalização das empresas brasileiras*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, Santiago de Chile, CEPAL.
- Vernon, Raymond (1966): International investment and international trade in the product cycle, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 80, N° 2, Cambridge, Mass., Harvard University, mayo.
- Wells, Jr., L. T. (1983): *Third World Multinationals. The Rise of Foreign Investment from Developing Countries*, Cambridge, Mass., The Massachusetts Institute of Technology, MIT Press.

## ANEXO

## A. Principales empresas argentinas con Inversión directa en el exterior

Empresa	Filiales en el exterior	País	Año	Actividad	Observaciones
Bunge y Born	Molinos Harineros	Paraguay	1943	Agroalimentos	Controla 11 empresas Controla 9 empresas Controla 9 empresas
	Sanbra	Brasil	1905	Agroalimentos	
	Samrig	Brasil	1928	Químicos, textil	
	La Fabril	Perú	1943	Agroalimentos	
Alpargatas	Fab. Uruguay de Alpargatas	Uruguay	1890	Hilados, calzado	Desde 1982 es de capital brasileño
	São Paulo Alpargatas	Brasil	1907	Hilados	
	Comercial Textil Ltda.	Chile	1982	Comercialización	
	Anstalt Balzer	Suiza	1983	Holding	
Arcor	Exportex Anstalt	Suiza	1985	Comercialización	Tiene cinco sucursales
	Arcopar	Paraguay	1978	Golosinas	
	Nectar SA	Brasil	1980	Golosinas	
	Van Dam S.A.	Uruguay	1980	Golosinas	
Techint	Alimentos Indal	Chile	1981	Mermeladas	Coinversión con capitales locales Coinversión con capitales locales
	TPT Houston	EEUU	1990	Terminación de tubos	
	CEI	Italia	1922	Ingeniería electro-mecánica	
	Techint SA México	México	1954	Ingeniería industrial	
Techint	COMEI	México	s.i.	Ingeniería industrial	Controlada por Techint México
	TAMSA	México	1952	Siderurgia	
	Pomini Farrel	Italia	1988	Equipos industriales	
	Giustina International	Italia	s.i.	Equipos industriales	
Techint	Breda -Techint Macchine	Italia	s.i.	Equipos industriales	Controlada por Pomini Farrel Coinversión Alumix-Breda y Techint Coinversión Casagrande y Techint
	Casagrande Techint	Italia	1990	Equipos industriales	
	Ecuacobre	Ecuador	1978	Grifería sanitaria	
	DOCOL	Brasil	1984	Grifería sanitaria	
F.V.	Fravi SA	Brasil	1977	Comercializadora	
	FV of America	EEUU	1988	Comercializadora	
	Fabipar	Paraguay	1982	Papelera	
	SINTYAL	Venezuela	1982	Lab. farmacéutico	
SINTYAL	Sintyal Perú	Perú	1985-1989	Lab. farmacéutico	Asociación con Sanofi
	Sintyal Chile	Chile	1985-1989	Lab. farmacéutico	
	Sintyal Uruguay	Uruguay	1985-1989	Lab. farmacéutico	
	Chepar	Paraguay	1985-1989	Lab. farmacéutico	
	Chemobras	Brasil	1985-1989	Lab. farmacéutico	
	Difucap	Brasil	1985-1989	Lab. farmacéutico	
	Chemo-Ibérica	España	1974	Comercializadora	
	Parke-Davis España	España	1985	Lab. farmacéutico	
	s.i.	Italia	s.i.	Lab. farmacéutico	

Empresa	Filiales en el exterior	País	Año	Actividad	Observaciones
Bagó	Hondulab	Honduras	s.i.	Lab. farmacéutico	Contrato con Keun Wah Farmac. de Corea
	Laboratorios Armstrong (49%)	México	s.i.	Lab. farmacéutico	
	Ethipharma	Bolivia	s.i.	Lab. farmacéutico	
	Profarma	Chile	s.i.	Lab. farmacéutico	
	Betal	Uruguay	s.i.	Lab. farmacéutico	
Gramón	G. Ramón	Paraguay	s.i.	Lab. farmacéutico	Participación minoritaria
Roemmers	Roemmers Uruguay	Uruguay	s.i.	Lab. farmacéutico	
	Roemmers Paraguay	Paraguay	s.i.	Lab. farmacéutico	
Manuel Sanmartín	Máquinas Sanmartín Ltda.	Brasil	1975	Máquinas para la industria y de bebidas	
	Máquinas Austral SA	México	1978	Lavadoras de envases	
Carballo y Cía.	Equis SRL	Paraguay	1975	Máq. para industria de bebidas	
	s.i.	Brasil	s.i.	Máq. para industria de bebidas	
Peñaflor	Bearco	Puerto Rico	1979	Vinos	
	Andean Vineyard Co. Inc.	EEUU	1975	Comercializadora de vinos	
	Vinos Arg. Imports USA	EEUU	1978	Comercializadora de vinos	
	Trapiche U.K.	Reino Unido	1990	Comercializadora de vinos	
Promecor	Promecor Brasil	Brasil	1980	Máquinas - herramienta	Se vende en 1973
Zanella Hnos.	Agromecánica Paraguaya	Paraguay	1965	Máquinas especiales	
	Branco Motores	Brasil	1991	Partes para motocicletas y productos metálicos	
	s.i.	Brasil	1992	Motores con caja automática para ciclomotores	
Sandor	s.i.	Brasil		Planta de ciclomotores	En ejecución
	s.i.	Brasil		Productos lácteos	En ejecución
	s.i.	México		Productos lácteos	En ejecución
Carrocerías El Detalle	s.i.	Brasil		Fabricación de chasis	En ejecución

Fuente: Adaptación basada en Roberto Bisang, Mariana Fuchs y Bernardo Kosacoff, *Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, CEPAL, Santiago de Chile, 1991.

## B. Principales empresas brasileñas con inversión directa en el exterior

Empresa (por sectores)	Ventas (millones de dólares)	Actividad	País	Año	Observaciones
<b>Alimentos</b>					
Copersucar	2 043	Planta de café soluble	EEUU	1976	Cuarta procesadora de café en EEUU. Vendida a Nestlé en 1986
Ceval Alimentos (Hering)	1 135	Fábrica de aceites y harina de soya	Portugal	Inicio: 1993	Coinversión con otros grupos brasileños. Inversión: 40 millones de dólares
<b>Textil y vestimenta</b>					
SP Alpargatas	693	Fábrica de jeans	España	1989	Inversión menor a 14 mill. de dólares. Flexibilidad en la atención a clientes Penetrar segmentos de mayor margen
Hering	214	Fábrica de camisetas (Euro-Disney)	España	1988	780 empleados en 1991. Atender un segmento del mercado que exige entrega en plazos cortos. Proyectos en Alemania y EE.UU.
Staroup	72	Fábrica de jeans	Portugal	1989	Agregar valor al producto. Socio portugués.
<b>Embalaje</b>					
Toga	141	Fábrica de embalajes de papel y cartón	EEUU	1988	40% del capital de Bryce Corporation.
ITAP	138	Fábrica de embalajes para alimentos	EEUU (Buffalo N.York)	1983	150 empleados. Producción y acabado de productos exportados desde Brasil. Proyecto: una planta en Portugal
<b>Electro-Electrónica</b>					
Brastemp	763	40% de ex filial de Philips; productora de heladeras	Argentina	1990	Inversión: 10 mill. de dólares. Coinversión con Whirlpool
Gradiente	272	Montaje equipo de sonido	México	1973	Cerrada en 1986
		Laboratorio y marca	Reino Unido	1979	Marca Garrard, planta cerrada en 1982.
<b>Madera y muebles</b>					
Duratex (Grupo Itau)	254	Planta productora	Alemania (Hannover)	1990	Coinversión. Ventas en 1990: 14 millones de dólares. Aumentar valor agregado
<b>Siderurgia y bienes de capital</b>					
Gerdau	1 097	Plantas siderúrgicas	Canadá (Ontario) Uruguay	1989 1981	Planta Ontario: 250 mil toneladas al año. Planta Uruguay: 39 mil al año. Vender en mercados protegidos, EEUU.
<b>Autopartes</b>					
COFAP	616	Fábrica de piezas para motores	Portugal	1991	Inversión: 150 mill. de dólares. Fondo CEE (Europa '92). Eliminar competencia potencial en Mercosur
Metal Leve	366	50% de Indufren Planta de pistones	Argentina EEUU (Carolina del Sur)	1991 1989	Inversión: 10 mill. de dólares. Ventas: 15 mill. de dólares Los clientes demandan soluciones tecnológicas y operación "justo a tiempo"
SIFCO	142	Planta de maquinado de ejes	EEUU	1989	Proyectos: planta de pistones (CEE) y planta de juntas (EEUU). Operación "justo a tiempo". Proyecto: segunda planta de maquinado para 1991.

Fuente: Vivianne Ventura, *A internacionalização das empresas brasileiras*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, CEPAL, Santiago de Chile, 1991.

**C. Principales empresas mexicanas con inversión directa en el exterior**

Empresa	Actividad	País	Observaciones
Bimbo	Alimentos (pan)	Guatemala Chile	Proyectos en Colombia y El Salvador
Camesa	Productos metálicos	Estados Unidos	
Cemex	Cemento	Estados Unidos España	Controla 29% del mercado español. Productoras de cemento y mezcladoras de concreto en EEUU
Cydsa	Química	Estados Unidos	
Empresas Lanzagorta	Equipo petrolero	Estados Unidos	
EPN	Equipo petrolero	Estados Unidos	
GEAM	Productos agrícolas	Estados Unidos	Control de PPI Del Monte Fresh Produce. Inversión: 500 millones de dólares
Grupo Chihuahua	n. i.	Estados Unidos	
Industrias Monterrey	Paneles de espuma	Estados Unidos	Coinversión
Herdez	Alimentos	Estados Unidos	
Grupo ICA	Construcción	Estados Unidos Centroamérica	
Maseca	Harina de maíz	Costa Rica	
Peñoles	Minería	Estados Unidos	
Petróleos Mexicanos	Refinación de petróleo	España	Inversión: 170 millones de dólares en 5% de Repsol (I.N.H.)
Peñoles	Minería	Estados Unidos	
Pulsar	Alfombras	Estados Unidos	
Quadrum	Fabricación de teléfonos públicos	Estados Unidos	
TAMSA	Tubos de acero	Estados Unidos	
Vitro S.A.	Vidrio, productos de vidrio y artículos de línea blanca	Estados Unidos	Control de Anchor Glass Corp. (segundo productor de envases de vidrio en EEUU). Coinversiones con Corning Inc.

Fuentes: *Expansión*, N° 589, México, DF., Expansión, S. A., 29 de abril de 1992; *América Economía*, número especial, diciembre de 1992; y *The New York Times*, 21 de julio de 1992.

**D. Principales empresas chilenas con inversión directa en el exterior**

Empresa	Actividad	País	Observaciones
Chilectra, Enersis y Endesa	Energía eléctrica	Argentina	25.2% de Edesur. Inversión: 275 mill. de dólares
Endesa, Enersis y Chilectra	Energía eléctrica	Argentina	42% de Central Costanera. Inv.: 23 mill. de dólares
Chilgener y Chilquinta	Energía eléctrica	Argentina	60% de Central Puerto. Inversión: 92 mill. de dólares
Masisa	Construcción planta de tableros	Argentina	Inversión: 35 mill. de dólares
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones	Compra de fábrica de pañales	Argentina	Química Estrella San Luis S.A. Inv. 11.5 mill. de dólares
Dos en Uno	Fábrica de confites	Argentina	Inv. 10 mill. de dólares
Cemento Polpaico	Cemento	Colombia	Participación minoritaria. Inv. 10 mill. de dólares
Cerámicas Cordillera	Compra de planta de cerámica	Argentina	Inv. 8.5 mill. dólares
Indura	Compra de planta de gases industriales	Argentina	
Grupo Luksic	Planta cervecera, electricidad	Argentina	Inversiones en la provincia de Salta
Cochrane S.A.	Imprenta	Argentina y Brasil	Coinversiones con Editorial Atlántida (Arg.) y Editorial O Globo (Brasil)
SOQUIMICH	Nitratos y yodo	Argentina y otros	Filiales en 6 países con inversión de 7 millones de dólares
Madeco	Industria eléctrica	Argentina	Compra de Industrias Eléctricas Quilmes. Inv.: 5.5 millones de dólares
Madeco	Tubos de cobre	China	Coninversión con Codelco (Chile) y Beijing Non Ferrous Metal, para crear Beijing Santiago Copper Corp. Capital.: 4.8 mill. de dólares

*Fuente:* Luis Hernán Paúl Fresno, *Segunda etapa en el proceso de integración a los mercados globales: inversión directa de empresas chilenas en el exterior*, Proyecto Regional CEPAL/PNUD RLA/88/039, CEPAL, Santiago de Chile, 1991; *Estrategia*, Santiago de Chile, 28 de septiembre de 1992 y 19 de noviembre de 1990; *El Mercurio*, Santiago de Chile, 18 Abril de 1992.