

COMISIÓN ECONÓMICA PARA AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – CEPAL

DOCUMENTOS DE TRABAJO



**REGIONALISMO ABIERTO E INVERSIÓN EXTRANJERA EN
AMÉRICA LATINA**

**Armando Di Filippo */
División de Comercio Internacional,
Transporte y Financiamiento**

**Documento de Trabajo No. 34 **/
Diciembre de 1994**



NACIONES UNIDAS



COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE

**REGIONALISMO ABIERTO E INVERSION EXTRANJERA EN
AMERICA LATINA**

**Armando Di Filippo */
División de Comercio Internacional,
Transporte y Financiamiento**

**Documento de Trabajo No. 34 **/
Diciembre de 1994**

***/ Asesor regional en integración y cooperación económica de la División de Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento. El autor agradece todo el apoyo recibido de la Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales de la CEPAL, así como los comentarios de Ricardo Bielschowsky y Alvaro Calderón. Las opiniones expresadas en este documento son de su exclusiva responsabilidad y pueden no coincidir con las de la Organización.**

****/ Los trabajos en esta serie tienen por finalidad dar a conocer los resultados de las investigaciones en la CEPAL en forma preliminar a fin de estipular su análisis y sugerencias para su previsión. Esta publicación no es un documento oficial, por lo tanto no ha sido sometido a revisión editorial. Se puede solicitar directamente a la División Comercio Internacional, Transporte y Financiamiento de la CEPAL.**



***386400052*
Documento de Trabajo - CEPAL,
N° 34 diciembre 1994 C. 1**

1 FEB 1995

INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
INTRODUCCION	2
I. REGIONALISMO ABIERTO E INVERSION EXTRANJERA	7
1. Regionalismo abierto, componentes principales	7
2. El componente de apertura	8
3. El componente regionalizante del regionalismo abierto	14
II. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL COMERCIO INTRARREGIONAL	22
1. Las empresas transnacionales en América Latina: un breve repaso	22
2. La inversión extranjera directa (IED) y los mercados de destino	24
3. Examen de casos nacionales	27
4. Integración, empresas transnacionales y comercio intraindustrial	31
5. Conclusiones	35
III. EMPRESAS LATINOAMERICANAS: GLOBALIZACION Y REGIONALIZACION	40
1. La transnacionalización de las empresas latinoamericanas	40
2. La inversión directa intralatinoamericana	42
3. La transnacionalización de empresas latinoamericanas. Tres casos nacionales ...	46
4. Los grupos económicos latinoamericanos	53
5. La creciente interacción empresarial regional. Fusiones y adquisiciones	57
6. Asociaciones, fusiones y adquisiciones entre Argentina y Brasil	58
IV. INTEGRACION PRODUCTIVA Y REGIONALISMO ABIERTO	61
1. El dilema fundamental	61
2. Las formas de integración productiva	62
3. Las políticas promocionales preferentemente orientadas a las empresas transnacionales	64
4. Las políticas promocionales preferentemente orientadas a las empresas nacionales	70
BIBLIOGRAFIA	75
ANEXO ESTADISTICO	81

RESUMEN

En este documento se intenta una primera exploración respecto del impacto que ejerce el nuevo estilo de intervención internacional, denominado regionalismo abierto, sobre la dinámica de la inversión extranjera y su contribución a la expansión del comercio recíproco entre los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Como se sabe, en los regímenes y políticas del regionalismo abierto convergen medidas aperturistas, orientadas a fomentar la competitividad, con otras de carácter preferencial, orientadas a promover la integración regional.

En el capítulo I se examina el marco regulatorio en que se fundan las políticas y regímenes que regulan la inversión extranjera. Se incluyen tanto las políticas que promueven la apertura del mercado de capital productivo como las que establecen preferencias a los países de la ALADI en el seno de los compromisos y acuerdos de integración.

En el capítulo II se toma nota del impacto estimulante de las políticas señaladas sobre la inversión directa proveniente de los países desarrollados. Se registra el papel protagónico de las subsidiarias de las grandes empresas transnacionales en la promoción del comercio recíproco -de carácter predominantemente intraindustrial- entre las economías de la ALADI. Se pone de relieve que las empresas transnacionales, al menos en parte, se anticiparon a la suscripción de los acuerdos bilaterales y subregionales, y empezaron previa o paralelamente su propio proceso de integración de hecho. Por último, se destaca la decisiva importancia del comercio intraindustrial en las tendencias examinadas.

En el capítulo III se observa el papel de la inversión extranjera, originada en los propios países de la ALADI, y su contribución -exigua pero creciente- a los flujos totales recibidos por esos mismos países. Se intenta asimismo una exploración preliminar sobre las modalidades, orientaciones y propósitos de esa inversión intrasubregional.

Finalmente, en el capítulo IV, se pretende caracterizar un "área de políticas" orientadas, por un lado, a crear las ventajas de localización que requieren las grandes empresas transnacionales y, por otro, fomentar las ventajas específicas de competitividad que exigen las empresas latinoamericanas. En ambos casos, se trata de contribuir a la integración productiva latinoamericana en los nuevos escenarios del regionalismo abierto.

INTRODUCCION

Las reglas de juego de los mercados abiertos parecen estar consolidándose a nivel mundial. Incluyen crecientes garantías a la transnacionalización empresarial, consagradas o reforzadas recientemente en la Ronda Uruguay del GATT. Estos encuadramientos jurídicos ya están influyendo sobre las legislaciones nacionales y las normas de los acuerdos de integración, aun antes de que el Acta resultante de la Ronda Uruguay haya sido ratificada por las legislaturas de los países más influyentes.

Muy simplificadas, esas normas apuntan a garantizar igualdad de oportunidades para competir a las empresas que operan internacionalmente, sea como exportadoras, como proveedoras de tecnología o como inversionistas directas. La reducción o eliminación de barreras a las corrientes internacionales de comercio y capital y la consolidación de los derechos privados de propiedad intelectual forman parte de esas tendencias.

En particular, dichas normas -multilaterales, transparentes y de aplicación general- tienden a acrecentar las facultades de las grandes empresas transnacionales para programar su producción sin condicionamientos en cuanto a origen de sus insumos o destino final de sus ofertas. También consagran y consolidan sus derechos de propiedad intelectual en materia de formas organizacionales, técnicas gerenciales, procesos productivos y productos.

Las autoridades económicas de América Latina han estado aplicando unilateralmente este nuevo conjunto de reglas de juego, de manera cada vez más generalizada a medida que culminaba la década de 1980 y se penetraba en los años noventa. De manera paralela también han suscrito múltiples acuerdos de libre comercio, en virtud de los cuales se otorgaron preferencias recíprocas en una apertura hacia adentro de la región aún más intensa y veloz que la apertura hacia afuera. El conjunto de regímenes y políticas que han hecho efectivas estas tendencias constituyen un nuevo estilo de intervención estatal. Los rasgos de estas normas y regímenes, en lo que atañe al tratamiento de la inversión extranjera directa, se examinan en el capítulo I de este trabajo.

Una de las consecuencias, un tanto inesperada, de esta reorientación ha sido el extraordinario aceleramiento de las corrientes de intercambio intrarregional. Las importaciones recíprocas entre los países de la ALADI, medidas como porcentaje de las importaciones totales, han subido de 10% en 1990 a 17% en 1993. ¿Por qué se produjo este resultado? ¿Qué sustentabilidad puede evidenciar a largo plazo?

Existen crecientes indicios de que estas tendencias son consecuencia del impacto más que proporcional de la eliminación de las barreras al comercio entre países que por su relativa cercanía geográfica y su mayor integración física están registrando, progresivamente, costos de transporte más reducidos. Sería algo así como la suma potenciada de dos efectos: el "efecto liberalización" más el efecto "cercanía económica". El impacto sobre el comercio recíproco ha sido aún más intenso como consecuencia de los acuerdos de libre comercio suscritos

recientemente, que han acelerado aún más la apertura intrarregional de los países latinoamericanos.

En un trabajo reciente referido al MERCOSUR (Garriga y Sanguinetti, 1994), se aportan pruebas conceptuales y empíricas que avalan esta explicación. Por un lado, mediante un análisis de equilibrio parcial, se presenta una demostración formalizada de que una reducción unilateral y uniforme de los aranceles implicará un abaratamiento relativo de los bienes provenientes de la propia subregión, fenómeno que, manteniéndose inmodificadas las restantes condiciones, incrementará el intercambio subregional. Por otro lado, utilizando un modelo gravitacional, los autores intentaron estimar la importancia del tamaño económico de los países y de su distancia geográfica -como aproximación a los costos de transporte- en el comercio recíproco. El modelo, aplicado a una muestra de 314 observaciones correspondientes al año 1992 para cada país del MERCOSUR, apoyó la idea de que el comercio recíproco se incrementa cuanto mayor es el tamaño económico y la cercanía de los países involucrados. Asimismo, evidenció que cuanto más abierto es el país en términos arancelarios, mayor es el impacto de la menor distancia geográfica sobre el comercio. Por último, se incluyó la variable relativa a la pertenencia al MERCOSUR, la que reforzó los resultados anteriores.

Independientemente de la validez metodológica de estas pruebas, existen dos conjuntos de hechos incontrovertibles. Por un lado los países de América Latina se han abierto comercialmente al mundo y han intensificado esa apertura en términos recíprocos. Por otro, el crecimiento del intercambio intrarregional ha sido sustancialmente superior al intercambio total. Sería difícil negar que entre ambos conjuntos de fenómenos existe una asociación causal. Además de los elementos estrictamente económicos examinados más arriba, también han influido otros, de más difícil cuantificación, como la afinidad cultural e idiomática, o la distensión política entre países limítrofes que acompañó el retorno a regímenes democráticos en América Latina.

Abordando ahora la segunda pregunta, la sustentabilidad de largo plazo que puede evidenciar este proceso de expansión relativa del intercambio recíproco dependerá en grado importante de la capacidad de la propia oferta regional para abastecer el crecimiento de las importaciones latinoamericanas inherente a un proceso de crecimiento sostenido. En otras palabras, de la capacidad de dicha oferta para orientarse hacia rubros, manufactureros o de servicios, con alta elasticidad ingreso de su demanda.

La potencialidad de crecimiento del mercado regional supera holgadamente a la de los mercados hacia donde se dirige la mayoría de la oferta regional. La capacidad para crecer de las economías latinoamericanas es, en el largo plazo, bastante mayor que la de las economías desarrolladas. Sin embargo, en las presentes condiciones de apertura, para que todos los países participantes de un esquema de intercambio puedan apoyarse en las exportaciones recíprocas para estimular este tipo de desarrollo, se impone una pauta de comercio intraindustrial. A diferencia del comercio interindustrial -característico de la relación entre centros y periferias-, el comercio intraindustrial posibilita el crecimiento sostenido del intercambio entre países con dotaciones relativas de factores más o menos similares, y favorece el aprovechamiento de las economías de escala y especialización.

Este papel del comercio intraindustrial en la integración de América Latina y en el fomento de las economías de escala y especialización no es algo novedoso en las reflexiones de la CEPAL. Hace casi 30 años se afirmaba al respecto: "Las economías de escala de la producción que no pueden aprovecharse por las limitaciones del mercado tienen una magnitud significativa en importantes actividades industriales relacionadas con la producción de bienes duraderos para consumo, bienes de capital y productos intermedios básicos. Esas economías obedecen a varios factores, como la naturaleza indivisible de las inversiones, la falta de proporcionalidad entre el aumento de la capacidad de producción de la planta y el costo de los equipos, y la posibilidad de incorporar tecnologías modernas y cierto grado de especialización cuando se trabaja en altas escalas de producción".

"La integración regional contribuirá directamente a resolver todos estos problemas del desarrollo que se originan en el tamaño del mercado. En la medida en que se avance en este proceso, las producciones que se radiquen en cada uno de estos países contarán con la demanda potencial de toda el área integrada. Podrán en consecuencia establecerse plantas modernas con dimensiones óptimas y con especialización adecuada y será posible continuar la industrialización en aquellas otras ramas que hoy es imposible abordar dentro de los mercados nacionales" (CEPAL, 1965).

Esta visión de la CEPAL de mediados de los años sesenta se ha modificado contemporáneamente en dos sentidos. En primer lugar, la integración económica ya no se está verificando -ni es funcional- en un proceso de industrialización por sustitución de importaciones, sino que pretende ser compatible y coadyuvante con una amplia apertura a la economía mundial. En segundo lugar, la promoción del comercio intraindustrial ya no se verifica merced al desarrollo de acuerdos sectoriales de complementación económica con fuerte intervención de burocracias gubernamentales en el reparto de las tareas productivas entre países, sino mediante un papel cada vez más protagónico de la empresa privada. Sin embargo, ya en aquel momento, el mensaje de la CEPAL afirmaba que la sustentabilidad del proceso de integración comercial en América Latina requería de un crecimiento más que proporcional del comercio recíproco de tipo intraindustrial. Hoy esta misma proposición básica -que chocaba contra el principio de las ventajas comparativas imperante en aquella época- se ve confirmada una y otra vez por las orientaciones académicas más recientes (véase, por ejemplo, Krugman y Obstfeld, 1994, capítulo 6).

Denominaremos integración productiva de América Latina al establecimiento de una estructura de intercambios recíprocos que posibilite un desarrollo cada vez más diversificado de la oferta industrial de todos los participantes. Una expresión empíricamente verificable del avance de esta integración productiva estará dada por el crecimiento del comercio intraindustrial, no sólo entre los propios países latinoamericanos sino también respecto del resto del mundo.

Este trabajo aporta evidencia respecto del papel protagónico de las empresas transnacionales en la producción de aquellos bienes -fundamentalmente maquinarias y equipos de transporte y productos químicos- que constituyen el grueso del comercio intraindustrial actual de los países latinoamericanos. También entrega antecedentes respecto de los grupos económicos

nacionales que operan preferentemente en el comercio interindustrial con los países desarrollados. Este comercio interindustrial se refiere a productos primarios y manufacturas de alto consumo de recursos naturales.

Aunque este trabajo dedica un capítulo a la transnacionalización de las empresas latinoamericanas y a la inversión directa intrarregional, el impacto más importante en materia de comercio intraindustrial proviene de las subsidiarias de las empresas transnacionales. Estas filiales, localizadas en América Latina, son actores decisivos en la dinámica actual del regionalismo abierto y ejercen, quiérase o no, una influencia creciente sobre la transformación productiva regional.

Aunque este tema no se aborda en el presente trabajo, será necesario investigar si la pérdida de competitividad relativa de las importaciones extrarregionales -vinculada a la mayor distancia económica u otros costos de transacción- puede operar como un acicate para la localización, en el interior de América Latina, de inversiones directas para la producción interna sustitutiva de los bienes que previamente se importaban. Este acicate puede ir creciendo a medida que los avances en la integración física, energética y comunicacional de América Latina acentúen el efecto comentado en materia de competitividad. Los datos disponibles para el primer bienio del decenio de 1990 registran un importante incremento de la inversión extranjera directa, pero sus causas exigirían un estudio especial referido a los principios que están guiando el comportamiento estratégico de las empresas transnacionales.

De acuerdo con los últimos trabajos de la CEPAL, la integración económica debe resultar instrumental para el avance de una concepción del desarrollo que promueva la transformación productiva con equidad. Aparentemente los gobiernos de América Latina han terminado por convencerse de que la contribución potencial de las empresas transnacionales a la transformación productiva con equidad es, en términos generales, bastante positiva. La evidencia internacional respecto de las filiales de estas empresas localizadas en los países en desarrollo señala que tanto su productividad como sus salarios son superiores a la media nacional global y a la de la rama donde actúan. Estas empresas se atienen a los marcos legales de los países anfitriones en materias laborales y ambientales, con lo que su competitividad no se apoya necesariamente en salarios inequitativos o en el deterioro del medio ambiente. Desde luego, si la legislación en esos campos es insuficiente o defectuosa, las empresas transnacionales, al igual que las de capital nacional, encontrarán -si así se lo proponen- márgenes para obtener ganancias adicionales a costa del bienestar de sus trabajadores o de la integridad ambiental. Pero esto no es inherente a su condición transnacional, sino a la inadecuada regulación nacional en esos campos.

Las propuestas orientadas al logro de una transformación productiva con equidad han resaltado el concepto de competitividad sustentable, entendida como aquella que no está fundada en salarios inequitativos, deterioro ambiental o manipulaciones cambiarias de corto plazo. En términos de esta meta ideal, la competitividad sustentable se persigue a través del incremento de la productividad real de las empresas por la vía de la incorporación sistemática del progreso técnico. Así, en lo que atañe a la competitividad sustentable, las empresas transnacionales -en el ámbito microeconómico que les es propio- pueden aprobar el examen con relativa facilidad. La

aportación de estas empresas en términos de incorporación de tecnología y de acceso a los mercados externos es el fundamento de su competitividad superior en el ámbito internacional. A partir de estas comprobaciones se explica el creciente interés de las autoridades económicas latinoamericanas por captar cuotas cada vez mayores de inversión extranjera, en el marco de sus actuales orientaciones hacia el regionalismo abierto.

Sin embargo, el hecho de que, en sí mismas, estas empresas cumplan con los requisitos de una competitividad sustentable, aporten tecnología y faciliten el acceso a los mercados externos, no implica que generen efectos igualmente positivos en otros ámbitos vinculados, por ejemplo, a la creación directa e indirecta de empleos, a los eslabonamientos productivos más amplios, a la distribución del ingreso o al desarrollo equilibrado de las regiones subnacionales. La presencia creciente de estas empresas inducirá impactos globales o netos en el ámbito socioeconómico que aún están por evaluarse.

El hecho de que estas empresas sean las protagonistas principales de la producción en aquellos rubros en que florece el comercio intraindustrial exige una formulación particularmente cuidadosa de las políticas que afectan a su comportamiento, incluyendo su vinculación con las empresas de capital latinoamericano.

En particular, para promover el comercio intraindustrial, no basta con el proceso de desgravación comercial. Es necesario formular y aplicar políticas en el campo productivo y en el de la integración propiamente dicha. Se requiere el fomento de las actividades manufactureras que posibiliten y faciliten el comercio intraindustrial. Y se necesitan, además, acuerdos sectoriales de carácter preferencial, que promuevan la expansión equilibrada de dicho comercio, sin los cuales el proceso de integración productiva perdería sustentabilidad. A diferencia de los acuerdos sectoriales de la "antigua integración", los actuales registran el papel cada vez más protagónico de las empresas que operan internacionalmente respecto del "qué" y el "cómo" de la producción y de la exportación. Sin embargo, el Estado retiene importantes funciones promotoras, reguladoras y fiscalizadoras. El capítulo IV explora, de manera muy superficial y preliminar, el papel de los acuerdos de carácter preferencial tendientes a favorecer el comercio intraindustrial.

I. REGIONALISMO ABIERTO E INVERSION EXTRANJERA

1. Regionalismo abierto, componentes principales

Se denomina regionalismo abierto al proceso de creciente interdependencia económica que se observa entre los países de América Latina impulsado, por un lado, por acuerdos especiales de carácter preferencial y, por el otro, por las políticas de liberalización que estos países han estado instrumentando. Las primeras han eliminado barreras y erigido puentes con el objeto de promover el acercamiento económico entre nuestros países, y las segundas han acrecentado la libertad de movimiento de las empresas latinoamericanas y extranjeras en el espacio económico regional. Así definido, implica políticas activas y toma distancia del laissez-faire propio del liberalismo ortodoxo. "Lo que se persigue con el regionalismo abierto es que las políticas explícitas de integración sean compatibles con las políticas tendientes a elevar la competitividad internacional y que las complementen". (CEPAL, 1994a, p. 12).

La apertura no es sinónimo de liberalización irrestricta en estas políticas, sino más bien un "estilo de intervención" (Altimir, 1994). Lo que subyace a ellas es una desregulación relacionada con normas obsoletas, y una nueva regulación adecuada a las tendencias actuales de la economía mundial. Las nuevas normas, acuerdos y políticas emergentes favorecen la libertad de movimiento empresarial a nivel transnacional y reducen la capacidad de maniobra gubernamental a nivel nacional respecto de cierto tipo de instrumentos de política comercial, cambiaria y financiera de amplia utilización durante el período proteccionista de posguerra.

Estas normas y políticas constituyen una proyección de tendencias estructurales más profundas que derivan de la actual revolución tecnológica, de las nuevas formas de organización empresarial y de las relaciones interempresariales transnacionales en el campo de la producción de bienes y servicios. En particular, de aquí deriva una nueva estructuración y dinámica del comercio mundial. Esta constatación es importante a largo a plazo para definir las estrategias de acción frente a la inversión extranjera directa.

El proceso de regionalismo abierto, tal como surge de las estrategias que efectivamente están aplicando los gobiernos latinoamericanos, está estimulado en rigor por dos conjuntos de políticas. Primero, las políticas de estabilización y apertura, tendientes a lograr que los precios se mantengan estables y puedan cumplir su función de indicadores económicos, guardando conexión y correspondencia con los vigentes a nivel internacional. Segundo, las políticas preferenciales en favor de otros países latinoamericanos, expresadas en la suscripción de los acuerdos, bilaterales o subregionales, de integración. Hay un tercer conjunto de políticas orientadas al logro de una transformación productiva con equidad, que corresponde más bien a un escenario deseable y constituye en gran medida una asignatura pendiente.

Este esquema es enteramente aplicable a los regímenes y políticas que regulan la presencia de las empresas transnacionales y la inversión extranjera directa en América Latina. En primer

lugar, la creciente apertura de los regímenes que gobiernan el trato al capital extranjero y el equilibrio general de las magnitudes macroeconómicas favorecen la instalación de estas empresas. En segundo lugar, la concesión de condiciones aún más liberales -y de preferencias especiales- para las empresas latinoamericanas que se transnacionalizan en el ámbito de los acuerdos de integración genera el componente regionalizante de este mismo proceso. En tercer lugar, el conjunto de políticas estructurales tendientes a promover la integración productiva a nivel regional brinda los instrumentos legítimos para competir, en el contexto de apertura y estabilidad que confieren los dos conjuntos anteriores. Es preciso para dar sustentabilidad de largo plazo a las estrategias de desarrollo en el marco del regionalismo abierto. En el contexto de este trabajo, toma como punto de partida el concepto de integración productiva.

El papel del Estado, que en el ámbito de la globalización actual ha tendido a restringirse en materia de instrumentos de política comercial, se incrementa en el otro tipo de acciones orientadas hacia la competitividad sistémica. Entre éstas se incluyen la creación de infraestructuras físicas y comunicacionales, la promoción de recursos humanos y capacidades empresariales, la investigación científico-tecnológica, la educación general y otras. Aunque este tema no se profundiza en el presente trabajo, la cooperación intergubernamental en estos campos debería constituir un trasfondo esencial para el progreso de la integración productiva regional, que se plantea someramente en el último capítulo.

En lo que resta de este, examinaremos el conjunto de acciones que constituyen el regionalismo abierto "realmente vigente" respecto de la inversión productiva internacional en nuestra región. En primer lugar, las normas y políticas que están configurando la apertura al capital transnacional por parte de las economías latinoamericanas, es decir, el "componente de apertura global" del regionalismo abierto. En segundo lugar, las normas y políticas -compatibles con aquella orientación aperturista- que atañen al "componente regionalizante" del regionalismo abierto.

2. El componente de apertura

a) El impulso proveniente de la Ronda Uruguay

Entre los factores que más están influyendo a nivel mundial para promover la liberalización y la apertura respecto de las normas que regulan la inversión externa, deben considerarse las resoluciones de la Ronda Uruguay del GATT recientemente concluida. Aunque los principales países desarrollados aún no han terminado de ratificar internamente los resultados de la Ronda, su influencia ya se deja sentir en las cláusulas de los compromisos de integración que se están elaborando en América Latina. Por ejemplo, el Anteproyecto de Acuerdo sobre Comercio de Servicios entre los Países miembros de la ALADI (Montevideo, agosto de 1994) ya incluye en sus considerandos una mención de los resultados de la Ronda Uruguay, y recoge múltiples elementos del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios aprobado en la misma. Otro tanto acontece con el Anteproyecto de Acuerdo de Alcance Regional de Promoción de Comercio, sobre subvenciones y medidas compensatorias (Montevideo, junio de 1994), que también se encuentra en proceso de estudio en el marco de la ALADI. Sin duda estos ejemplos

podrían multiplicarse con facilidad con referencia a regulaciones específicas que están emanando de otros acuerdos subregionales.

Entre los nuevos temas que han sido objeto de regulación en la Ronda Uruguay del GATT, se incluyen los derechos de propiedad intelectual y las patentes de invención, el comercio de servicios, las inversiones ligadas al comercio y a los servicios, la armonización de normas técnicas y fitosanitarias, etc. Estas normas han contribuido a aumentar la libertad de movimiento de las empresas transnacionales. Cabe examinar con mayor detenimiento algunas de esas cláusulas.

En materia de propiedad intelectual se han elaborado nuevas reglas y disciplinas orientadas a proteger los derechos de propiedad intelectual de las personas y las empresas, y evitar que esos derechos se conviertan en obstáculos al comercio. En esta materia se han instaurado principios como el de trato nacional -equiparación de las normas que se aplican a nacionales y extranjeros- respecto de derechos originados en el exterior, o el de aplicación de la cláusula de nación más favorecida respecto de preferencias otorgadas a determinados países. Muchas de esas cláusulas protegen derechos de especial interés para las empresas transnacionales, particularmente en el campo de las tecnologías de la información; por ejemplo, los programas de ordenador, las bases de datos, las grabaciones de sonidos, los productos de la cinematografía, etc. En general los gobiernos suscriptores se comprometen a establecer en su respectiva legislación nacional procedimientos y recursos para garantizar eficazmente el respeto de los derechos de propiedad intelectual tanto por parte de los extranjeros como de los nacionales. Con tal objeto en la Organización Mundial del Comercio (OMC) se establece un Consejo encargado de supervisar los acuerdos.

En materia de medidas de inversión relacionadas con el comercio también se plantea, con algunas excepciones, el principio de trato nacional. Se prohíben las restricciones cuantitativas, por ejemplo, en materia de contenido nacional de los productos elaborados, o la obligación de exportar una cuota mínima de lo que se produzca. El acuerdo exige notificar a la OMC respecto del cumplimiento de estas normas y concede plazos máximos para la adaptación de las regulaciones internas correspondientes: dos años para los países desarrollados, cinco años para los países en desarrollo y siete para los menos desarrollados.

En materia de comercio de servicios se distinguen cuatro categorías: i) los servicios transfronterizos (transporte, telecomunicaciones, etc.); ii) los prestados en el territorio de una parte a los consumidores que llegan desde otra parte (turismo); iii) los prestados por empresas de una parte en el territorio de otra parte (banca, seguros, hotelería, etc.); y iv) los prestados mediante el traslado de los ciudadanos ofertantes desde una parte al territorio de otra parte (consultorías varias y diferentes formas de asistencia técnica). Algunos de los servicios incluidos en cada una de las cuatro categorías, exigen -o permiten- la instalación de empresas que contribuyen a la prestación de los mismos y por lo tanto implican algún tipo de inversión extranjera o alianza empresarial. En general las concesiones que se otorguen en este plano estarán sujetas a la cláusula de nación más favorecida, aunque se admiten exenciones limitadas a un lapso máximo de diez años. Los países en desarrollo podrán negociar su apertura a la instalación de estos servicios a

cambio de acceso a facilidades tecnológicas, canales de distribución, etc. En suma, las reglamentaciones nacionales deberán adaptarse a estos criterios de liberalización y apertura, que deberán ser "transparentes, razonables, objetivos e imparciales". Sin embargo, el acceso a los mercados y el trato nacional no es obligatorio sino negociado en listas nacionales. Esto genera campo de maniobra para que los países miembros de un mismo esquema de integración puedan concederse ventajas recíprocas. Atendiendo a este tipo de compromisos, cabe señalar que las resoluciones de la Ronda Uruguay han contribuido a aumentar la libertad de movimiento de las empresas transnacionales.

Por otro lado, las resoluciones del GATT que restringen o prohíben el uso de las barreras al comercio y de los subsidios están contribuyendo -y lo harán aún más en el futuro- a delimitar la capacidad de maniobra de los gobiernos para formular sus políticas comerciales. Al respecto los países aceptaron una reducción del 33% respecto del nivel arancelario existente al inicio de la Ronda. El resto de las barreras comerciales deben estar sujetas a aranceles y rebajas del 36%. Por otro lado, en materia de subsidios se limita la capacidad de maniobra gubernamental distinguiendo entre subsidios prohibidos, recurribles y no recurribles. Se consideran prohibidos los que están supeditados a los resultados de la exportación o al uso de producción nacional en vez de importada, recurribles los que pueden causar perjuicio grave cuando el total de la subvención ad valorem supera un cierto nivel, y no recurribles los destinados a la investigación y el desarrollo, el mejoramiento de las condiciones ambientales, el apoyo de regiones deprimidas, etc. Este tema de los subsidios también afecta al tratamiento fiscal que puede aplicarse a las empresas -nacionales o transnacionales- vinculadas al comercio de exportación.

Estas limitaciones a los instrumentos disponibles de política comercial se han fortalecido con la creación de la OMC, encargada no sólo de mediar en la solución de controversias sino también de vigilar o fiscalizar las políticas comerciales de los países miembros. Se ha propuesto que la OMC coordine esta supervisión de las políticas comerciales con la que en otros campos efectúa el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Esto no significa que deba descartarse la opción de utilizar este nivel de políticas; al contrario, se impone un riguroso análisis de las opciones y oportunidades que los regímenes emergentes ofrezcan. En el marco de los acuerdos de integración que han sido suscritos recientemente, este tema debería examinarse a la luz de la última revisión del Artículo 24 del GATT, que regula las zonas de libre comercio y las uniones aduaneras. También debería consultarse y defenderse la vigencia de la denominada cláusula de habilitación del GATT, que es más permisiva respecto de los arreglos preferenciales de comercio entre países en desarrollo.

Así como es necesario dimensionar la capacidad de maniobra que concede la nueva legislación emergente, también deben aprovecharse plenamente otros instrumentos que la misma ofrece en el plano comercial. Al respecto, en julio de 1993 se aprobó en el seno del MERCOSUR el Reglamento relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subsidios provenientes de países no miembros del Mercado Común del Sur (MERCOSUR, 1993). Un uso concertado, firme, e informado de este tipo de mecanismos por un lado desalienta las prácticas desleales en el plano comercial y, por el otro, estimula las opciones alternativas de participar en el mercado regional a través de la inversión productiva directa.

Cabe observar, por último, que las normas del GATT, someramente comentadas aquí, llegan tangencialmente al tema de las inversiones externas en la medida que se ligan al comercio de bienes y servicios o a las normas reguladoras de la propiedad intelectual. Llama la atención la ausencia de un cuerpo normativo que se aboque de manera directa a la formulación de marcos jurídicos, negociados en un ámbito multilateral, que sean aplicables a los flujos de inversión extranjera y al comportamiento de las grandes empresas transnacionales, en vista de la creciente gravitación de la denominada producción internacional integrada (UNCTAD, 1993). Algunos acuerdos de integración, como quizás el ALCAN, han llegado probablemente más lejos que la propia Ronda Uruguay en esta materia. Es posible que, en el futuro, se hagan crecientemente necesarias nuevas acciones intergubernamentales de carácter multilateral tendientes a suplir esta carencia.

b) El impulso proveniente de las legislaciones nacionales

En el ámbito nacional, y de manera congruente con la orientación de los marcos normativos precedentemente señalados, se ha ido configurando un conjunto de cambios económicos, instrumentados por los gobiernos latinoamericanos desde fines de los años ochenta, que continúan hasta hoy. Atañen principalmente al ajuste y la estabilización internas, el alivio del endeudamiento, la privatización de empresas públicas y la apertura comercial y financiera, con especial referencia a la liberalización de la inversión directa.

Las políticas de estabilización fueron una respuesta a las altas inflaciones e incluso las hiperinflaciones registradas durante los años ochenta. El ajuste se impuso en vista de los sustanciales déficit y endeudamientos fiscales que acompañaron los procesos anteriores. Ambos grupos de políticas constituyeron una condición mínima indispensable para un adecuado cálculo económico de mediano y largo plazo, sin el cual la formulación y evaluación de proyectos de inversión resulta gravemente obstaculizada. Desde este punto de vista los innegables logros en materia de estabilización y ajuste ejercieron un impacto favorable sobre la instalación de la inversión extranjera.

La privatización de empresas públicas, combinada o no con los programas de conversión de deuda, también promovió de manera directa la inversión extranjera. Estos programas implicaron fuertes subsidios, de los que se beneficiaron los inversionistas extranjeros. Como paralelamente los gobiernos iniciaron intensos programas de privatización, estos dos instrumentos incentivaron un tipo de inversión extranjera directa que no siempre constituyó una creación de capacidad productiva adicional.

Más eficaces en el plano productivo resultaron otros mecanismos orientados a atraer las inversiones directas en el ámbito manufacturero. Tal ha sido el caso con las zonas de procesamiento de las exportaciones y las zonas francas industriales, especialmente en Centroamérica y parte del Caribe, donde los inversionistas encontraron un acceso preferencial al mercado de los Estados Unidos en el marco de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe. Otro tanto cabría afirmar de la maquila, que ha regulado de manera creciente el comercio de manufacturas entre Estados Unidos y México. Estos temas serán retomados en el capítulo IV.

En el contexto de estas tendencias globales hacia la apertura, pueden examinarse algunas orientaciones básicas tendientes a la liberalización de las normas que regulan, en América Latina y el Caribe, el ingreso de la inversión extranjera directa.

En el decenio de 1990, las economías de la región han estado dando pasos firmes para abrir las puertas a las empresas transnacionales o facilitar el funcionamiento de las que ya están operando en su interior. En general la legislación actual, que para la mayoría de los países de la ALADI fue aprobada en la presente década, ha consagrado la igualdad de trato jurídico a los inversores extranjeros y nacionales. Se han simplificado los trámites de inscripción y autorización de las inversiones. Se han facilitado y agilizado los mecanismos y plazos para la remisión de utilidades o la repatriación de los capitales. Algunas legislaciones conceden estabilidad tributaria -garantía de no modificar las normas vigentes- por períodos largos a los inversionistas extranjeros.

Sin embargo, el grado de liberalización otorgada a la inversión extranjera varía según los países y la tendencia es claramente hacia la apertura en este campo. Así, las legislaciones de más reciente aprobación son por lo general más liberales que las de más antigua data. Entre los países con legislaciones más permisivas en este campo se cuentan Argentina, Bolivia, Perú y Ecuador, todas ellas promulgadas o reglamentadas en los años noventa. Entre las legislaciones aún más restrictivas se encuentran las de Brasil y México. Este último país presenta -en cuanto a la accesibilidad de la inversión extranjera a los diferentes sectores productivos- una legislación general en esta materia que todavía es la más restrictiva de los países que integran la ALADI.

En general los países que integran el Acuerdo de Cartagena han convergido en muchas normas a partir de la promulgación de la Decisión 291, que reemplaza a la Decisión 24 mucho más restrictiva, y 220, que la antecedieron. En la Decisión 291 se ratifica el espíritu más liberalizante de la nueva legislación al aceptarse el trato nacional, que asegura al inversionista extranjero las mismas garantías y derechos que al nacional, salvo las excepciones expresamente establecidas por ley.

Se ha tendido a reducir la lista de sectores en los que se restringe el acceso a la inversión extranjera directa. Por ejemplo, estas restricciones operan, por razones de seguridad nacional, para las adquisiciones territoriales por parte de extranjeros en las franjas próximas a las fronteras o a las playas. También se han mantenido las restricciones -que no implican prohibición absoluta pero sí condicionamientos y requisitos- al capital extranjero en actividades mineras, petrolíferas, petroquímicas -dentro del Acuerdo de Cartagena-, ciertos servicios públicos, telecomunicaciones, banca, seguros y finanzas.

Desde el punto de vista sectorial, las restricciones a la inversión extranjera todavía son especialmente fuertes en la minería y la explotación de hidrocarburos sólidos y líquidos. También en las actividades agrícolas practicadas en franjas territoriales consideradas de seguridad nacional. Las actividades manufactureras ofrecen menores restricciones a los inversionistas extranjeros, salvo las que dicen relación con el manejo de elementos nucleares, o con ciertas ramas como la petroquímica, donde existen acuerdos regionales de carácter sectorial.

En las actividades de servicios todavía existen restricciones de diferente grado, tanto para ciertos servicios públicos de tipo infraestructural como para telecomunicaciones, seguros, finanzas y banca. Sin embargo, la legislación se está transformando rápidamente en estos campos.

El conjunto de normas que regulan la inversión extranjera también se diferencia según el país, atendiendo al nivel de detalle con que trata diferentes puntos. Así, la legislación mexicana es minuciosa en la determinación de los grados en que se acepta el capital extranjero en los diferentes sectores. La legislación chilena garantiza con mayor detalle el principio de no discriminación y de igualdad ante la ley. En algunos países -como Ecuador y Perú- se ha dado mayor énfasis al conjunto de leyes promocionales que estimulan la presencia del inversionista extranjero.

En materia de transferencia de tecnología los países del Pacto Andino están convergiendo a través de leyes comunes que se comentan en la siguiente sección. En general los países de la ALADI admiten el pago de regalías, patentes y otro tipo de compensaciones a la contribución tecnológica externa prestada a través de activos intangibles. Los países se reservan el derecho de autorizar este tipo de pagos cuando los efectúa una subsidiaria a su casa matriz, aunque algunos lo aceptan incondicionalmente. El trato tributario a este tipo de remesas al exterior es más severo en el caso de patentes y marcas de fábrica y más leve en el caso de transferencia de conocimientos (know-how) o asistencia técnica.

i) Los acuerdos multilaterales

Los países de la región han suscrito acuerdos multilaterales en materia de garantía de inversiones y solución de controversias. Hasta marzo de 1993 todos los países sudamericanos miembros de la ALADI habían suscrito el Convenio Constitutivo del Organismo Multilateral de Garantía de Inversiones (OMGI). Este organismo, miembro del Banco Mundial, protege a los inversionistas contra diferentes tipos de riesgos, tales como inconvertibilidad, expropiación, guerra y disturbios, o liso y llano incumplimiento de los compromisos por parte del país receptor. Hasta marzo de 1993, 137 países formaban parte de este organismo.

ii) Los acuerdos bilaterales

La gran proliferación de acuerdos bilaterales de promoción y protección de las inversiones tiene una razón jurídica. En efecto, la legislación nacional que hemos examinado más arriba puede ser modificada unilateralmente por los poderes gubernamentales de los países que la emiten, pero para cambiar los acuerdos bilaterales es preciso contar con el consentimiento de las partes contratantes. Se introducen así niveles de estabilidad que aumentan la confianza de los inversionistas.

Estos acuerdos normalmente incorporan el trato nacional y la cláusula de nación más favorecida, con excepción de las preferencias que la parte latinoamericana pueda conceder a otros países en el marco de acuerdos de integración. En ciertos casos algunos sectores se excluyen explícitamente del acuerdo. Se garantiza asimismo el derecho a la repatriación de los capitales

y se incorpora el principio de subrogación respecto de pagos por seguros contra riesgos no comerciales de inversiones realizadas. Se especifican taxativamente las causas de nacionalización y expropiación, así como las indemnizaciones tanto en plazos como en montos. Se establecen mecanismos para la solución de controversias recurriendo a tribunales arbitrales para la interpretación del convenio. En general se recurre al Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) entre Estados y nacionales de otros Estados o al Reglamento de Arbitraje de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI) (ALADI, 1994).

Los países miembros de la ALADI han suscrito convenios con los países no latinoamericanos que a continuación se indican:

- Argentina: con Alemania (1991), Canadá (1991), Suiza (1991), Estados Unidos (1991), Francia (1991), Gran Bretaña (1990), Italia (1990), Polonia (1991), Holanda (1992), Suecia (1991) y Unión Económica Bélgica-Países Bajos-Luxemburgo (BENELUX) (1990).
- Bolivia: con Alemania (1987), Bélgica (1990), Canadá (1988), China (1992), Suiza (1987), España (1990), Francia (1989), Gran Bretaña (1988), Holanda (1990), Italia (1990), Holanda (1992) y Suecia (1990).
- Colombia: con el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (1994).
- Chile: con Alemania (1965) y España (1991).
- Ecuador: con Alemania (1965), Suiza (1968) y Estados Unidos (1993).
- México: con Estados Unidos y Canadá (1994).
- Paraguay: con Francia (1978), Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte (1981), Suiza (1992) y Holanda (1992).
- Perú: con Francia (1993) y República Checa (1994).
- Uruguay: con Alemania (1987), Suiza (1988), Holanda (1988), Rumania (1990), Italia (1990), y Unión Bélgica-Países Bajos-Luxemburgo (BENELUX) (1991).
- Venezuela: con Holanda (1991) y Dinamarca (1994).

3. El componente regionalizante del regionalismo abierto

Dado este proceso de liberalización en marcha, en que existe una fuerte tendencia a eliminar las restricciones a la inversión extranjera y equiparar los derechos y garantías con los de la inversión nacional, las posibilidades de otorgar trato preferencial a los inversionistas latinoamericanos tendrán que fundarse más en instrumentos promocionales que en instrumentos liberalizantes. En efecto, a medida que el proceso de apertura al capital extranjero va eliminando las trabas y regulaciones restrictivas, el elemento preferencial tiene que asociarse a la aplicación de instrumentos promocionales susceptibles de aplicarse de manera más selectiva y focalizada.

Algunas áreas de preferencia potencial especialmente significativas son las que dicen relación con el acceso a sectores específicos, el trato fiscal, con particular referencia a tributos y subsidios, el acceso a crédito de mediano y largo plazo y el acceso a compras de Estado. Las

decisiones en estas áreas a su vez deberán guardar cierta coherencia con la política fiscal, la política industrial y la política comercial de las economías receptoras.

En la presente sección se examina el tipo de medidas preferenciales que en el ámbito de la inversión externa se han estado concediendo los países miembros de la ALADI, en el contexto de los acuerdos de integración que se han suscrito, especialmente a partir de los años noventa.

a) Los acuerdos bilaterales

En relación con este tema, es posible distinguir dos fases. La primera se refiere a la presencia de cláusulas relativas a las inversiones, incluidas en los acuerdos bilaterales de complementación económica. La segunda fase correspondería a la suscripción de acuerdos específicos orientados a la promoción y protección recíproca de las inversiones.

En el marco de los acuerdos bilaterales de complementación económica, en un documento reciente (CEPAL, 1994b), se examinaron las cláusulas de 14 de ellos, suscritos en el marco de la ALADI. De los mismos, cinco incluyen el trato nacional de las inversiones; otros cinco conceden a los inversionistas de la otra parte del acuerdo el trato de nación más favorecida; en otros seis casos se incluye o se prevé incluir un acuerdo sobre doble tributación. Examinando estos acuerdos uno a uno, se verifica lo siguiente: Los acuerdos México-Uruguay (7/5/86), Argentina-México (24/10/86), México-Perú (25/3/87), Argentina-Brasil (21/12/90), Bolivia-Uruguay (12/4/91), Argentina-Venezuela (16/10/92) y Argentina-Ecuador (13/5/93) no contemplan ninguna cláusula o compromiso en materia de inversiones.

- El acuerdo Argentina-Bolivia (13/12/89) incluye otro paralelo sobre doble tributación. El acuerdo Chile-México (22/9/91) incluye una cláusula de nación más favorecida y el compromiso de suscribir un acuerdo sobre doble tributación. El acuerdo Chile-Venezuela (2/4/93) incluye una cláusula sobre trato nacional. El acuerdo Bolivia-Chile (6/4/93) contiene cláusulas de trato nacional, de nación más favorecida y acuerdo sobre doble tributación. El acuerdo Chile-Colombia (6/12/93) contempla trato nacional, cláusula de nación más favorecida y, en algunos sectores, acuerdo sobre doble tributación. El acuerdo Brasil-Perú contempla trato nacional a las inversiones.

De esta muestra incompleta de acuerdos bilaterales de complementación económica suscritos por los países miembros de la ALADI se pueden extraer en principio algunas hipótesis. En primer lugar, los acuerdos más antiguos no se preocupan por el problema de las inversiones. En segundo lugar, de los acuerdos más recientes, siete contienen cláusulas sobre esta materia, y cinco de ellos incluyen a Chile como uno de los suscriptores. Este es un dato muy sugerente, porque este país no pertenece a ningún acuerdo subregional de integración y trata de acceder a los diferentes mercados regionales a través de acuerdos bilaterales de libre comercio, complementados por seguridades a sus inversiones privadas. También es sugerente porque guarda correspondencia con la intensa actividad de Chile en el campo de la inversión extranjera directa en sus países vecinos.

La segunda fase de estos acuerdos bilaterales en materia de inversiones corresponde a los denominados de protección y promoción de inversiones, que constituyen cuerpos legales separados, netamente diferenciables de los acuerdos de complementación económica. De acuerdo con informaciones disponibles hasta mediados de 1994 (ALADI, 1994), los países miembros de la ALADI han suscrito siete acuerdos de este tipo: Argentina-Chile (1991); Chile-Venezuela (1993); Perú-Bolivia (1993); Argentina-Bolivia (1994); Argentina-Ecuador (1994); Brasil-Chile (1994) y Perú-Paraguay (1994). A ellos podría sumarse el acuerdo Brasil-Argentina (1990) sobre empresas binacionales, que reúne características distintas a los anteriores.

Los acuerdos bilaterales de protección y promoción de inversiones entre los países de la ALADI siguen pautas comunes ya comentadas respecto a ese mismo tipo de acuerdos suscritos por estos países con otros desarrollados de fuera de la región. Sin embargo, todos ellos se reservan el derecho de concederse tratos más favorables que los otorgados en los acuerdos extrarregionales. Con tal objeto se establece como excepción a la cláusula de nación más favorecida las ventajas concedidas en el marco de acuerdos de integración o de acuerdos para evitar la doble imposición. Esas ventajas especiales corresponden a preferencias incluidas en el Grupo Andino, el MERCOSUR y el Grupo de los Tres, que serán examinadas en las próximas secciones.

b) El Grupo Andino

En el marco del Acuerdo de Cartagena se suscribió la Decisión 291 de 1991, que establece un régimen común de tratamiento a los capitales extranjeros y sobre marcas, patentes, licencias y regalías. En ella se establece el trato nacional para los inversionistas extranjeros, "salvo lo dispuesto en las legislaciones de cada país miembro" (véase el punto a). Se consagra el derecho de transferir al exterior, en divisas libremente convertibles, de acuerdo con las legislaciones de cada país miembro, las utilidades netas comprobadas que provengan de su inversión extranjera directa y a reexportar las sumas que se obtengan de la venta de sus acciones por reducción de capital o liquidación de la empresa. Estas empresas gozarán de las ventajas derivadas del Arancel Externo Común, Programa de Liberación e Incentivos a las Exportaciones Intrasubregionales del Acuerdo de Cartagena para sus productos que cumplan con las normas especiales de origen fijadas por la Comisión y la Junta del Acuerdo. Si bien las cláusulas de esta decisión están subordinadas a las respectivas legislaciones nacionales de los países miembros, se trata de un interesante precedente de una acción subregional conjunta tendiente a estimular las inversiones extranjeras directas, y en este sentido contiene un "componente de regionalización" en nuestra caracterización concreta de reglas que contribuyen a configurar el regionalismo abierto en la región.

Por otro lado, también en el marco del Acuerdo de Cartagena, la Decisión 292 de 1991 instituyó el Régimen Uniforme para Empresas Multinacionales Andinas, en que se establecen una serie de preferencias en favor de sociedades anónimas con aportes de capital de inversionistas oriundos de dos o más países miembros que en conjunto superen el 60% del capital total de la empresa. De manera que las empresas multinacionales andinas podrán: i) gozar de un trato no menos favorable que el establecido para las empresas nacionales en las adquisiciones de bienes

o servicios del sector público; ii) importar y exportar, libres de todo gravamen, los bienes físicos o tangibles que sean aportaciones al capital de dichas empresas, siempre que los mismos cumplan con las normas subregionales de origen; iii) acceder a los mecanismos de fomento a las exportaciones en las mismas condiciones previstas para las empresas nacionales y utilizar los sistemas especiales de importación y exportación establecidos en la legislación nacional de los países miembros, y iv) Instalar sucursales en otros países miembros, distintos al país sede, donde recibirán trato nacional. Además el régimen contiene un acuerdo de doble tributación que se agrega a las disposiciones preexistentes en la Decisión 40 del Acuerdo de Cartagena.

En el ámbito de la propiedad intelectual, los cinco países integrantes del Pacto Andino han aprobado las decisiones 344, 345 y 351. La Decisión 344 extiende la protección a las patentes y marcas de fábrica de 15 a 20 años, con las siguientes excepciones: procesos biológicos esenciales para especies y razas animales; invenciones que involucran componentes de identidad genética humana; programas de computación; métodos terapéuticos o quirúrgicos para tratamiento humano o animal; y productos farmacéuticos esenciales listados por la Organización Mundial de la Salud. La Decisión 345, relativa a las variedades de especies vegetales, incluye toda clases de géneros y especies botánicas, siempre que su cultivo, posesión, o utilización no esté prohibida por razones de salud humana, animal, o vegetal. En términos generales esta decisión es compatible con la última versión del texto de Convención para la protección internacional de nuevas variedades de plantas. La Decisión 351 es la primera manifestación del Pacto Andino en materia de derechos de autor, aspecto que anteriormente estaba librado al ámbito nacional de cada país. La nueva Decisión extiende la protección a la vida del autor más cincuenta años y en general es coherente con lo dispuesto en la Convención de Berna para la protección de las obras literarias y artísticas.

c) El Mercado Común del Sur (MERCOSUR)

También el MERCOSUR cuenta con un régimen preferencial en materia de empresas conjuntas. Se estableció mediante el Estatuto de Empresas Binacionales suscrito entre Argentina y Brasil el 6 de junio de 1990. Se consideran empresas binacionales: i) aquellas en que al menos 80% del capital y de los votos pertenezcan a inversionistas nacionales de Brasil o Argentina y les aseguren el control real y efectivo de la empresa; ii) que cada uno de los inversionistas nacionales cuente al menos con un 30% del capital, y iii) que los inversionistas nacionales de cada uno de los dos países tengan derecho a elegir como mínimo un miembro en cada uno de los órganos de administración y fiscalización de la empresa.

Por otro lado se consideran inversionistas nacionales: i) las personas físicas domiciliadas en cualquiera de los dos países; ii) las personas jurídicas de derecho público de cualquiera de los dos países, y iii) las personas de derecho privado de cualquiera de los dos países, en las cuales la mayoría del capital social y de los votos, así como del control administrativo y tecnológico efectivo, sean directa o indirectamente detentadas por los inversionistas señalados en i) e ii).

Las empresas binacionales podrán tener como objeto cualquier actividad económica permitida por la legislación de los países en que se asienten y revestirán algunas de las formas jurídicas aceptadas por las legislaciones respectivas.

Entre otras preferencias, las empresas binacionales gozarán: i) del mismo trato establecido o que pueda establecerse para las empresas de capital nacional, aunque la mayoría del capital social pertenezca a los inversionistas del otro país; ii) del mencionado "trato nacional", que se aplicará en materia de tributación interna, de acceso al crédito interno, de acceso a incentivos de promoción nacional, regional, o sectorial, y de acceso a compras del sector público; iii) del trato prioritario para los bienes y servicios producidos, que se equipará al de las empresas de capital nacional en la implementación por ambos gobiernos de iniciativas bilaterales formuladas en el proceso de integración y cooperación económica; iv) del mismo tratamiento para sus filiales, sucursales y subsidiarias, y v) del derecho a transferir, previo pago de los impuestos que correspondan, libremente a sus países de origen las ganancias provenientes de su inversión, y a repatriar sus participaciones de capital social de acuerdo con las disposiciones legales aplicables en cada país. Lo mismo rige para las filiales, sucursales o subsidiarias.

Siempre dentro del ámbito del MERCOSUR, existe otra normativa que favorece los acuerdos empresariales intrasubregionales. Se trata de la Decisión 3 sobre términos de referencia para acuerdos sectoriales adoptada en diciembre de 1991 por el Consejo del MERCOSUR. Respecto de la fuerza jurídica de esta Decisión, merece señalarse que el Consejo es el órgano superior del MERCOSUR. Su función es conducir la política del acuerdo para el cumplimiento de los objetivos del Tratado de Asunción.

La Decisión comentada reglamenta los acuerdos sectoriales y su principal objetivo es favorecer la integración entre los sectores respectivos de cada país, promoviendo la racionalización y complementación entre mercados y asociaciones con el fin de competir de modo eficiente, tanto en el ámbito del MERCOSUR como en otros mercados. La Decisión también aborda los temas de la preservación y mejoramiento del medio ambiente, así como la investigación y desarrollo en el campo de la tecnología de productos y procesos. Otros artículos de la Decisión establecen especialmente que estos acuerdos sectoriales no deberían crear cárteles, trusts, u otras formas de abuso de poder económico o prácticas desleales de comercio. Para prevenir este tipo de desviaciones los acuerdos sectoriales serán sometidos a un análisis previo de los subgrupos de trabajo del MERCOSUR. En este ámbito normativo caben diferentes tipos de relación empresarial, tales como los consorcios, las fusiones y adquisiciones, las empresas mixtas y otros. (COSTA, 1993).

Por último cabe mencionar, la suscripción del Protocolo de Colonia para la Promoción y Protección Recíproca de Inversiones en el MERCOSUR, que se asemeja bastante al formato y contenido clásico de este tipo de acuerdos, incluyendo la enunciación explícita de los sectores excluidos por cada parte. Fue suscrito en Colonia por los cuatro presidentes, en enero de 1994.

d) El Grupo de los Tres

El Grupo de los Tres, constituido por Colombia, México y Venezuela, suscribió un Tratado de Libre Comercio en 1994, cuyo capítulo XVII está referido a los compromisos y acuerdos recíprocos en materia de inversión. Tanto el Tratado mismo como el capítulo que citamos se caracterizan por una redacción bastante prolija y minuciosa respecto de formas y procedimientos, y abarcan una cantidad de campos y temas más amplia que la de los típicos acuerdos de promoción y protección de inversiones comentados más arriba.

El acuerdo incluye trato nacional y trato de nación más favorecida, salvo en lo que atañe a los tratados para evitar la doble tributación. Se elimina la posibilidad de exigir requisitos de desempeño en materia de comercio exterior o de utilización de insumos nacionales. Se admite la residencia de una cantidad de personas del país inversor que sea suficiente para el control de su inversión por parte del inversionista. Se establece la elaboración de listas especiales relativas a los sectores excluidos de los beneficios acordados. Se permite la libre transferencia de ganancias, dividendos, regalías, etc., así como la repatriación de capitales o compensaciones por concepto de expropiación o solución de controversias y utilizando divisas de libre convertibilidad. Se regulan las causas de expropiación o nacionalización y las compensaciones o indemnizaciones que de allí deriven. Se exige el compromiso de proporcionar la información sobre inversión necesaria para satisfacer las normas del país receptor sin perjuicio de cautelar la confidencialidad mínima requerida por el inversionista. Se establece la denegación de los beneficios de este acuerdo si se determina que el control de la inversión corresponde a un país que no sea parte del mismo. Se ratifica la vigencia de las medidas internas relativas al medio ambiente y se prohíbe cualquier tipo de exención en este campo como medio para atraer inversionistas. Se establece de manera bastante minuciosa el sistema de solución de controversias en cuanto a objetivos, ámbito de aplicación, procedimientos, derecho aplicable, exclusiones y otros.

e) Comparación con el ALCAN

El análisis del Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte (ALCAN), en principio no cabe dentro de los límites de este trabajo dirigido a los acuerdos que se suscriben en el ámbito de la ALADI. Sin embargo, conviene echarle un rápido vistazo por dos razones principales: primero, porque México, país miembro de la ALADI, es también miembro del ALCAN, y segundo, porque resulta interesante comparar este acuerdo, que vincula a dos países desarrollados y uno en desarrollo, con los acuerdos subregionales analizados previamente, en materia de normas que afectan directa o indirectamente a la inversión.

El capítulo XI del ALCAN se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por cada una de las partes que se relacionan con los inversionistas de otra parte, tanto en las situaciones que ya existían como las producidas de allí en adelante. Se introducen y se legislan cuidadosamente las normas de trato nacional y de nación más favorecida, así como la de trato no discriminatorio, entendido en el sentido de qué debe aplicarse, si el trato nacional o el de nación más favorecida, según cuál sea el más favorable. El tratado analiza detenidamente las disciplinas que regulan el "nivel mínimo de trato" y los requisitos de desempeño en materia de exportaciones, contenido

nacional, etc. También aborda el problema de la nacionalidad del personal directivo superior, con el objeto de evitar restricciones en ese campo. Se tratan asimismo los temas de transferencias de capitales y utilidades, y de expropiaciones e indemnizaciones. Las normas para la solución de controversias en el campo específico de las inversiones también reciben un exhaustivo tratamiento en materia de jurisdicciones, foros, arbitrajes, procedimientos arbitrales, laudos, medidas de protección, exclusiones y excepciones.

De manera igualmente minuciosa se legisla el tema de los derechos de propiedad intelectual, englobando principalmente patentes, marcas y derechos de autor, pero abarcando otras formas de propiedad correspondientes a avances tecnológicos recientes, tales como los diseños de semiconductores. Se establece también la vinculación de las cláusulas del ALCAN en esta materia, con las de otros acuerdos internacionales. Se incorporan fundamentalmente los principios sobre trato nacional y se legisla sobre prácticas contrarias a la competencia. También se regulan derechos relacionados con medios específicos, tales como programas computarizados, películas cinematográficas, fonogramas, señales de satélite, circuitos semiconductores integrados, indicaciones geográficas en las etiquetas de las bebidas alcohólicas, productos médicos y farmacéuticos, etc. Huelga decir que la mayoría de estos aspectos atañen directamente a los intereses de las empresas transnacionales, que se defienden básicamente a través del principio de trato nacional, y constituyen una cuidadosa consideración de eventuales prácticas contrarias a la competencia, especialmente las provenientes de acciones estatales en materia de concesión de derechos monopólicos.

El capítulo relativo a servicios sigue las mismas líneas de laborioso análisis y previsión de diferentes situaciones, con una cobertura amplia, que abarca: i) la producción, comercialización, venta y prestación de un servicio; ii) la compra, uso o pago de un servicio; iii) el acceso a sistemas de distribución y transporte relacionados con la prestación de un servicio y el uso de los mismos; iv) la presencia en el territorio de una de las partes de un proveedor de servicios de la otra, y v) el otorgamiento de una fianza u otra forma de garantía financiera como condición para la prestación de un servicio. Las normas anteriores se vinculan con la inversión extranjera directa principalmente a través de la presencia en el territorio de una de las partes de proveedores de servicios de otras.

En resumen, el ALCAN es un tratado que vincula a países de alto grado de desarrollo con un país latinoamericano de desarrollo intermedio. Los dos países más desarrollados están profundamente involucrados en la revolución tecnológica actual y en los procesos de transnacionalización y globalización que la acompañan. Esta circunstancia se hace patente en el tratamiento exhaustivo y minucioso de los denominados "nuevos temas del GATT". Desde el punto de vista de las nuevas formas de inversión y de la amplia difusión de la maquila en las relaciones entre México y Estados Unidos, las regulaciones anteriores son el marco de la profunda transnacionalización económica que aquellas inversiones están promoviendo.

Cuando se comparan los acuerdos tendientes a la formación de uniones aduaneras y mercados comunes tales como el Grupo Andino o el MERCOSUR, con los compromisos que se están suscribiendo en el ALCAN, de inmediato resulta evidente que en ambos casos se están

promoviendo acuerdos que incluyen la movilidad de los factores productivos. Pero hay dos diferencias fundamentales relacionadas con el grado de profundidad y cobertura de esas regulaciones y el tipo de factores productivos cuya movilidad se autoriza y regula.

En primer lugar, resulta evidente que el ALCAN penetra profundamente en el contenido de las cláusulas respectivas y su aprobación depende de minuciosos estudios relacionados con sus implicaciones institucionales, jurídicas, económicas y sociales. Por oposición, el sostén institucional y jurídico del Grupo Andino y sobre todo del MERCOSUR es, en estos nuevos temas, bastante más endeble. En este caso pesan más la aparente voluntad política de los dirigentes que impulsan el tratado y la disposición de los empresarios que parecen estar avalándolo en el plano económico. En cuanto al tipo de factores productivos cuya movilidad se autoriza y regula, en el caso del ALCAN se trata fundamentalmente de las inversiones, los servicios y la tecnología simbolizada en los activos intangibles que se negocian bajo la cobertura de los derechos de propiedad intelectual.

En el caso de los otros acuerdos la regulación de los nuevos temas es mucho más superficial y sintética y, en ocasiones, inexistente. Por ejemplo, como hemos visto, el tema de las inversiones extranjeras no se establece y profundiza en el cuerpo mismo de los tratados principales, sino en protocolos, anexos o resoluciones posteriores.

En segundo lugar, tanto el Grupo Andino como el MERCOSUR prevén llegar a la constitución de un mercado común. Por lo tanto evidencian la intención explícita de permitir, a partir de cierto momento, el libre desplazamiento de trabajadores, e ir armonizando las normas migratorias y laborales que posibiliten ese desplazamiento. Al respecto el NAFTA no se propone avanzar en esta dirección y el desplazamiento de factores se limita explícitamente al capital productivo o financiero y al personal profesional y técnico requerido para la operatoria normal de las empresas involucradas.

En cuanto a su estructura y formato, el Tratado de Libre Comercio del Grupo de los Tres es el más parecido al ALCAN, probablemente porque México utilizó y aplicó su experiencia previa en las negociaciones que culminaron en su incorporación a este otro tratado. El Grupo de los Tres, a diferencia del Grupo Andino y del MERCOSUR, no se plantea avanzar hacia la constitución de una unión aduanera o mercado común y en ese sentido también se asemeja al ALCAN.

II. LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES Y EL COMERCIO INTRARREGIONAL

1. Las empresas transnacionales en América Latina: un breve repaso

La presencia de empresas transnacionales es de larga data en la región. En ella observamos una evolución histórica de sus modalidades operativas que es similar en sus rasgos generales a la registrada a nivel mundial. Dentro del ámbito de la producción de bienes cabría distinguir entre las actividades primarias orientadas hacia la explotación de recursos naturales y las manufactureras.

Las empresas transnacionales orientadas hacia la producción primaria han estado especialmente presentes en el campo de la explotación de los recursos naturales no renovables y han incursionado también en el ámbito de la agricultura tropical. En el primer grupo, muchas de estas actividades fueron consideradas prototipos de los enclaves productivos -con escasos eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante- en la fase de crecimiento exportador o crecimiento hacia afuera en las economías latinoamericanas. Su principal aportación al país anfitrión radicaba en los medios externos de pago derivados de su actividad exportadora. En el segundo grupo -agricultura tropical- las repercusiones internas de la actividad en términos de empleo y eslabonamientos resultaron algo mayores. En las actividades exportadoras primarias de clima templado, la propiedad de los activos productivos fue fundamentalmente nacional y el capital extranjero se asentó en los ámbitos del procesamiento (frigoríficos, elaboradoras de alimentos, etc.) y la comercialización.

Desde fines del siglo pasado y el primer tercio del presente, el capital extranjero -especialmente de origen británico- también tuvo una importante presencia en las actividades de infraestructura -energía, ferrocarriles, puertos, etc.- para la prestación de servicios públicos. Sin embargo, especialmente en Sudamérica, ya a fines de la Segunda Guerra Mundial buena parte de los mismos había pasado a manos estatales.

Dentro del ámbito de las manufacturas, desde los años sesenta se instalaron transnacionales bajo la modalidad operativa de filiales autónomas. Lo hicieron preferentemente en los sectores metalmecánico -maquinarias y equipos de transporte- y químico con el objeto de abastecer a los mercados nacionales protegidos de varios países latinoamericanos, en el contexto de la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones.

Durante los años sesenta y parte de los setenta, una importante ola de expropiaciones redujo significativamente el stock de la inversión en recursos naturales y la disposición de las empresas a seguir incursionando en dicho campo. Por otro lado en los años ochenta se interrumpió gravemente el proceso de desarrollo de las economías de América Latina, lo que fue desalentando la presencia de las transnacionales orientadas a los mercados nacionales.

Por último a fines de los años ochenta y comienzos de este decenio se fueron configurando las nuevas condiciones del regionalismo abierto, bajo las cuales es posible detectar el surgimiento de tres orientaciones básicas en el comportamiento de las empresas transnacionales. Las mismas se verifican en el contexto de un crecimiento general en los montos de su inversión productiva e implican diferentes tipos de acuerdos con grupos económicos o empresas locales.

La primera de estas tendencias se registra dentro de las actividades primarias, donde existe una creciente presencia de inversiones productivas transnacionales en las actividades petroleras, extractivas y mineras. Uno de los motivos impulsores de esta orientación proviene del proceso de privatización, con las favorables condiciones de oferta de empresas públicas que operan en estos rubros. Por otro lado, en los principales países mineros de América del Sur -Chile, Perú y Bolivia- existen importantes inversiones en exploración y puesta en explotación de nuevos yacimientos petrolíferos y mineros. Las grandes transnacionales encuentran oportunidades rentables no sólo en la presencia de abundantes yacimientos no explotados, sino también en regulaciones ambientales que suelen ser más permisivas que en el mundo desarrollado. Dentro de esta línea de productos primarios podría incluirse la explotación forestal. Estas inversiones dan origen al típico comercio interindustrial fundado en la existencia de ventajas comparativas naturales y asociado al tradicional vínculo centro-periferia.

Una segunda y diferente tendencia se verifica dentro de las actividades manufactureras más fuertemente orientadas al mercado regional, donde es posible distinguir tres grupos de especial interés para las empresas transnacionales. Se trata de maquinaria y equipo de transporte, productos químicos y alimentos. En maquinaria y equipos de transporte se incluyen productos de la industria electrónica, de bienes de capital y de la actividad automotriz, donde la presencia transnacional ha predominado ampliamente desde hace dos o tres décadas pero bajo la forma de subsidiarias autónomas (stand alone). Actualmente en Sudamérica la constitución de mercados supranacionales, y especialmente la formación del MERCOSUR en el contexto de una mayor apertura económica al resto del mundo, ha promovido la reorganización de estas empresas para generar interdependencias productivas recíprocas y beneficiarse de economías de escala y especialización. Se trata de aprovechar importantes reservas preexistentes de capital, dando lugar al comercio intrafirma e intraindustrial. Estos sectores suelen estar regulados por regímenes preferenciales especiales en favor de las empresas involucradas en ellos. Se generan aquí importantes eslabonamientos hacia atrás, con insumos de autopartes adquiridas a pequeñas y medianas empresas. Estas ramas (CIU 38) presentan una amplia demanda interna tanto nacional como regional, y son con creces las más dinámicas de todas las que componen el comercio intrarregional en el ámbito sudamericano. También en México, país integrante de la ALADI, se han desarrollado estas ramas productivas transnacionales, sujetas a regímenes igualmente preferenciales pero en un contexto totalmente diferente. En este caso han predominado las zonas procesadoras de exportaciones orientadas fundamentalmente al mercado de los Estados Unidos y sujetas al régimen preferencial de la maquila.

También la industria química absorbe una alta proporción del capital transnacional localizado en las manufacturas, pero las inversiones recientes no se han volcado a este sector, donde se ha verificado una importante caída en las exportaciones extrarregionales. La demanda

proveniente del interior de la ALADI se ha mantenido vigorosa y los niveles de comercio intraindustrial son importantes pero con fuertes fluctuaciones derivadas de crecientes desequilibrios en los flujos comerciales recíprocos.

Por último, en la industria alimentaria, los años noventa están registrando una creciente arremetida de adquisiciones por parte de las grandes transnacionales globalizadas, que están intentando reducir costos a través de la estandarización y homogeneización de los productos, envases y mecanismos publicitarios a nivel hemisférico. También se observa un esfuerzo de las empresas latinoamericanas del rubro por aliarse y fusionarse para poder competir -o negociar desde una mejor posición- con las mayores transnacionales del mundo desarrollado. El mercado principal al que apuntan estos movimientos de la industria alimentaria es el regional y, en alguna medida, el hemisférico (véase América economía, 1993/94). En conjunto estas tres ramas -metalmecánicas, químicas y alimentarias- serán objeto de un examen más detallado en lo que resta de este capítulo, porque representan el componente más dinámico del crecimiento del comercio intrarregional.

La tercera tendencia de la nueva presencia transnacional en los años noventa, en parte al menos, también ha encontrado su incentivo en los procesos de privatización. Se verifica en rubros de servicios infraestructurales facilitantes del comercio y del movimiento internacional de capitales. Abunda la adquisición privada -sea de la propiedad o del derecho a explotar económicamente- de centrales de energía, puertos, sistemas de transporte marítimo, terrestre y aéreo, de telecomunicaciones, etc. En particular se ha notado la presencia de capitales latinoamericanos, asociada a la de otros de origen transnacional, en actividades tales como administración de fondos de pensiones y seguros, u otras, facilitantes de actividades financieras, cambiarias y bursátiles. En la medida en que, en consonancia con la revolución tecnológica emergente, estas privatizaciones contribuyen a la racionalización y modernización de muchos de esos servicios, existe una reducción general de costos de operación y transacción que facilita el intercambio intrarregional y aumenta la competitividad de las empresas -latinoamericanas o no- que operan transnacionalmente desde América Latina, tanto las que se orientan al mercado regional como las que lo hacen al mercado extrarregional. La privatización y creciente transnacionalización de estos y otros servicios favorece decisivamente la operatoria del capital productivo transnacional y constituye un rasgo distintivo del regionalismo abierto realmente existente en este campo.

2. La inversión extranjera directa (IED) y los mercados de destino

Dentro de los países en desarrollo la capacidad de América Latina de aumentar la proporción de inversión directa que capta, tras un importante decaimiento en los años ochenta, recién ha comenzado a crecer a partir de 1990, pero de manera muy vigorosa (véase el cuadro 1 del Anexo estadístico).

En valores corrientes la captación de IED por parte de la región también se elevó durante el decenio de 1980, pero su participación en el total disminuyó de 12% en el quinquenio 1981-1985, 6% en el período 1986-1990. Sin embargo, en 1991 y 1992 su recuperación ha sido

significativa ya que alcanzó una cuota porcentual de 10% y 13% respectivamente. Este incremento en su participación respecto del total mundial se logró gracias a una tasa de crecimiento de 53% y 7% en la absorción de IED en esos dos años.

Debe notarse que durante ese mismo bienio, la IED total captada a nivel mundial se redujo en valores corrientes a una tasa porcentual de -27% en 1991 y -15% en 1992. En los países en desarrollo el crecimiento en la captación de IED durante esos dos años fue, en valores corrientes, respectivamente de 24% y de 3%, es decir, menos de la mitad del dinamismo expresado en el caso de América Latina.

De manera general estas cifras están reflejando a nivel global el proceso recesivo por el que atravesaron las economías desarrolladas a comienzos de esta década y, por otro lado, las condiciones favorables de nuestra región para captar la inversión extranjera directa con base en su estabilidad política y económica mejorada y en sus estrategias de apertura comercial y financiera.

De acuerdo con estimaciones efectuadas (CEPAL, 1992a) para cinco países grandes o medianos de América Latina -Argentina, Brasil, Chile, México y Venezuela- durante el período 1985-1991, estos países habrían recibido un total de 43.641 millones de dólares en inversiones directas procedentes de todos los orígenes. De esta cifra aproximadamente un 60% correspondió a flujos normales de IED, un 31% a inversiones efectuadas a través de conversión de deuda externa y aproximadamente 9% al proceso de privatización.

Cuando se intenta vincular el tema de la integración con el comportamiento de la inversión extranjera directa, el impacto inmediato más importante proviene de las empresas transnacionales ya instaladas en la región. Al respecto, estimaciones correspondientes al inicio de los años noventa indican que el stock acumulado de capital extranjero directo en los países miembros de la ALADI, calculado al valor de libros, alcanzaba en 1990 a 92.000 millones de dólares corrientes, en tanto que el flujo ingresado en ese mismo año fue aproximadamente de 7.500 millones de dólares corrientes (en torno al 8% del mencionado stock). Un 73% de esas existencias de capital correspondían a Brasil y México; si se agregan Argentina y Chile la cuota de estos cuatro países alcanza al 87% del stock total.

Esta sección intenta responder a un conjunto encadenado de interrogantes que vinculan la presencia de empresas transnacionales en América Latina con el proceso de integración regional. Las generalizaciones están basadas en el análisis de los cinco países con mayor tamaño económico de Sudamérica y pretenden cierta representatividad para las tendencias que se detectan en el seno de la ALADI. La situación de México -país que, por carencia de información, está excluido de este examen- reviste características especiales que serán someramente comentadas en la sección 4 de este capítulo y, posteriormente, en el capítulo IV.

Podrían formularse los siguientes interrogantes principales: ¿Cuáles son los sectores y ramas productivas en que se concentra la inversión extranjera directa en América Latina? ¿En cuáles de esos sectores el mercado de la ALADI ocupa una cuota más importante en el total de

sus exportaciones? ¿En cuáles de esos sectores el mercado de la ALADI ha crecido más rápidamente que los mercados extrarregionales?

Aquellos sectores de exportación donde, por un lado, se concentre la inversión extranjera directa y, por otro, la ALADI represente un mercado significativo y creciente constituirán áreas en que la contribución de las empresas transnacionales al proceso de integración regional resultará particularmente importante. Asimismo, en esas áreas es posible que se verifique una reacción más dinámica e intensa por parte de esas empresas, con el objeto de posicionarse estratégicamente a medida que se consolida la integración de los mercados. En estos casos, se tratará de áreas especialmente importantes en el campo de las políticas orientadas a promover la integración latinoamericana, en el marco de las orientaciones hacia el regionalismo abierto ya examinadas en el capítulo anterior.

A este tipo de interrogantes cabría responder que, con la única excepción de Chile, en los restantes países examinados, la mitad o más de la inversión extranjera directa se localiza en las ramas manufactureras, y dentro de ellas en las de maquinaria y equipo de transporte, y en las químicas (ramas 35 y 38 de la CIIU, revisión 2). La expansión más veloz del mercado de la ALADI en estas ramas acrecienta el interés de las empresas transnacionales por aumentar su oferta en esa dirección. Estas dos ramas han albergado inversiones transnacionales vinculadas desde hace décadas a los mercados nacionales de varios de estos países. Actualmente se están reestructurando para aprovechar la escala supranacional de los mercados que se están configurando al amparo de los acuerdos de integración suscritos en la presente década.

Otra rama manufacturera que merece mencionarse es la de alimentos, bebidas y tabaco (rama 31 de la CIIU, revisión 2). Aunque en proporciones más reducidas, también absorbe un porcentaje no despreciable de la inversión extranjera directa manufacturera. Asimismo, informaciones periodísticas recientes dan cuenta de un aumento de la presencia de las grandes transnacionales en esta rama. La proporción de sus exportaciones que absorbe la ALADI es, con la excepción de Colombia, no superior al 20%, pero la cuota captada por el mercado regional está creciendo más rápidamente que la de sus exportaciones totales.

Conviene observar que la importancia de estas tres ramas (CIIU 31+35+38) en el valor de las exportaciones manufactureras de cada país analizado es muy diferente. En Venezuela representan el 78% de sus exportaciones manufactureras totales debido al peso de su industria petroquímica. En Argentina dan cuenta del 60.3% de sus exportaciones de manufacturas, en las que predominan las alimentarias. En Brasil abarcan el 56% de sus ventas manufactureras al exterior, con predominio de sus rubros metalmecánicos, de maquinarias y equipos. En Colombia explican el 42.6% de sus exportaciones manufactureras totales, con predominio de su industria química. Por último en Chile estas exportaciones sólo representan el 20.8% de sus exportaciones de manufacturas, pues el rubro principal en este sector corresponde a sus metálicas básicas, donde la contribución de la inversión extranjera directa es muy pequeña y el destino de sus envíos principalmente extrarregional.

La atención preferente que merecen estas tres ramas es que poseen una gran capacidad para abastecer el mercado interno de los países donde se instalan. Su competitividad actual y futura encuentra un punto de apoyo en el propio mercado nacional y en los mercados supranacionales que emergen de los actuales acuerdos, y desde allí pueden proyectarse hacia los mercados hemisférico o mundial. En consecuencia su crecimiento está fuertemente ligado al ritmo de desarrollo que alcancen los países de la región. Aunque la elasticidad ingreso por la demanda de alimentos con algún grado de procesamiento es más baja que la de las otras dos ramas, si la región experimentara un sostenido crecimiento de su producto, acompañado de una mejoría en la distribución del ingreso, la perspectiva de crecimiento de esta rama sería bastante promisoria. Es en estas tres ramas donde radica la principal vinculación entre la inversión extranjera directa y la integración económica latinoamericana.

Los datos que aquí se examinarán están compilados a nivel nacional y ponen en evidencia que, con anticipación a la ola de acuerdos suscritos en los años noventa, el decenio anterior ya registró una recuperación importante del comercio intra-ALADI a partir del año 1985, fecha en que su decrecimiento relativo tocó fondo. Las ramas que más contribuyeron a esa recuperación fueron precisamente las tres citadas más arriba. En consecuencia los datos que se examinan en el resto del capítulo ponen de relieve una dinámica estructural que, en parte, fue previa a la suscripción formal de los acuerdos en los años noventa. Básicamente lo que nos revelan esos datos es la importante retracción o estancamiento de los mercados de los países desarrollados en dichas ramas y su vigoroso reemplazo con las crecientes demandas de la propia ALADI.

Especialmente en las ramas de maquinaria y equipo de transporte y en las químicas, donde la presencia de las empresas transnacionales es preponderante, este redireccionamiento de las exportaciones fue particularmente notable y su foco medular estuvo en la industria automovilística. Ya en los años noventa la formalización de los acuerdos otorgó fuerza y estímulo a un proceso cuyo "lanzamiento" debe buscarse en la segunda mitad de los años ochenta. Los casos de comercio intraindustrial que se examinarán en la sección 4 de este capítulo ratifican la idea de que las transnacionales en parte se anticiparon a la suscripción de los acuerdos -bilaterales o subregionales de libre comercio- y empezaron, previa o paralelamente, su propio proceso de integración de hecho. En consecuencia, si el mercado de la ALADI tuvo una creciente absorción de estos productos antes que se generalizara el proceso de apertura, resulta explicable la gran aceleración de este comercio a partir de las políticas que se están aplicando en el presente decenio.

3. Examen de casos nacionales

En esta sección examinaremos, para cinco países de América Latina, cuáles son las ramas en que se concentra el stock de inversión extranjera directa, cuál es el destino principal de las exportaciones en dichas ramas y, por último, cuáles son las de absorción más dinámica por parte del mercado de la ALADI. Los cinco países examinados son Argentina, Brasil, Colombia, Chile, y Venezuela.

En los casos siguientes examinaremos el comportamiento exportador de un conjunto más amplio de ramas productivas manufactureras que las tres citadas en la sección anterior, con el objeto de dar mejor cuenta de las especificidades nacionales. Con tal fin analizaremos, además del sector primario, aquellas ramas productivas que hayan recibido al menos 5% del stock total de la IED. Al final de este capítulo se presenta de manera sintética la información que figura en los cuadros 5 a 9 del Anexo estadístico.

El análisis se organiza examinando a nivel de dos dígitos todas aquellas ramas de la CUCI que absorban más del 5% de la IED en bienes. Entre ellas se distinguen dos grandes grupos. Por un lado, aquellas ramas manufactureras en que se concentra la inversión extranjera directa localizada en las manufacturas, que se orientan de una manera sustancial hacia el mercado de la ALADI. Se trata de las ramas química y de maquinarias y equipos de transporte (secciones 35 y 38 de la CIU). Por otro lado, las restantes ramas, primarias o manufactureras, con participación variable del capital extranjero según el país, y con exportaciones sustancialmente orientadas hacia los mercados extralatinoamericanos. Dentro de este segundo grupo, en que predominan las actividades de alto consumo de recursos naturales, existen algunas ramas (por ejemplo, la alimentaria) que concentran una cuota creciente de inversión extranjera directa y están aumentando su penetración en el mercado de la ALADI.

- **ARGENTINA:** Los datos para este país se refieren al quinquenio 1985-1989. Al menos hasta fines de 1993, se carecía de estimaciones más recientes desglosadas por ramas económicas que pudieran compararse con datos de exportación. En 1989 el 18.8% del stock total de la IED en bienes se concentraba en el sector primario. Si a este porcentaje se agrega el de otras actividades manufactureras de alto consumo de recursos naturales se obtiene un 35% del stock total de la inversión en bienes. El porcentaje de las exportaciones totales provenientes de estos rubros fue de 70.3%. Las exportaciones provenientes de estos rubros tienen en más de un 70% un destino extrarregional.

Las ramas 35 y 38 de la CIU captan un 57% del stock de la IED total y dan cuenta del 24.4% de las exportaciones totales de bienes. De estas entre el 42% y el 57% de sus exportaciones totales -según la rama- se dirigieron al mercado de la ALADI.

El incremento de las exportaciones totales de los rubros 35 (químicas) y 38 (maquinarias y equipo de transporte) fue de 260 millones de dólares, en tanto que el crecimiento de las que se dirigieron hacia la ALADI fue de 376 millones de dólares. Esto significa que un 32% del incremento de las exportaciones totales manufactureras de Argentina en el período 1985-1989 se explica por las exportaciones de estos dos rubros hacia la ALADI.

- **BRASIL:** Los datos corresponden al período 1985-1991. Del stock total de la IED en bienes en esta última fecha, sólo un magro 4.3% corresponde al sector primario, evidenciando la propiedad fundamentalmente brasileña de la agricultura de exportación en este país. Si a este porcentaje le sumamos el de algunas manufacturas de alto consumo de recursos naturales se obtiene un 23.3%. El porcentaje de exportaciones totales correspondiente a los mismos rubros y

en el mismo período fue de 53.2%. El destino extrarregional de estas exportaciones, según la rama, oscila entre 79% y 94% del total.

Las ramas 35 y 38 de la CIIU concentran un 68% de la inversión extranjera directa total en bienes. Sus exportaciones representan el 30.4% de las exportaciones totales de bienes. Estas ramas industriales tienen destinos más diversificados y no se registran cuotas especialmente altas por parte del mercado de la ALADI.

Sin embargo, en términos de crecimiento de las exportaciones el mercado de la ALADI ha resultado esencial en la expansión de dichas ramas. La variación neta de las exportaciones totales de estos dos rubros fue 1.155 millones de dólares, en tanto que la dirigida hacia la ALADI fue de 1.690 millones de dólares, contrapesando la disminución de las exportaciones extrarregionales. El incremento de las exportaciones de estos dos rubros dirigidas hacia la ALADI no sólo fue 535 millones de dólares mayor que el de las dirigidas hacia el mundo, sino que explicó 54% del incremento de las exportaciones manufactureras totales de Brasil al mundo durante el período 1985-1991.

- **COLOMBIA:** En este país el stock total de la IED en bienes se concentra fuertemente en el sector primario (50%). Sumando otras actividades de alto consumo de recursos naturales, que superan una cuota de 5% respecto de la IED total en bienes, se llega al 62.4%. Las exportaciones de estas ramas corresponden al 64% de las exportaciones totales de bienes.

En las actividades propiamente primarias, el mercado de la ALADI capta una cuota muy reducida, pero en las manufacturas de alto consumo de recursos naturales su participación es importante.

Las ramas 35 y 38 de la CIIU registraron una absorción global de 31.6% del capital extranjero directo. El porcentaje respecto de las exportaciones totales derivado de estas dos ramas totalizó una cuota de 13.3%. En este segundo conjunto de ramas la importancia del mercado de la ALADI es alta y absorbe alrededor del 40% de sus exportaciones totales.

El rubro manufacturero de exportación más importante es el de cueros y textiles, que concentra el 33.4% de las exportaciones totales, pero sólo 4% del stock de la inversión directa total, por lo que no está incluido en las consideraciones del párrafo anterior. El principal mercado de este rubro no es América Latina, sino la Unión Europea, seguida por los Estados Unidos.

La rama química se comportó de manera análoga a las de Argentina y Brasil respecto del destino de sus exportaciones. El incremento de los envíos totales al mundo fue de 115 millones de dólares (19.3%) y el de los dirigidos hacia la ALADI totalizó 201 millones de dólares (269.2%). En maquinaria y equipo de transporte el aumento total de las exportaciones fue de 199 millones de dólares (287%), incremento mayor que el de las dirigidas hacia la ALADI (218%) que, sin embargo, fue bastante alto.

- **VENEZUELA:** En 1991 el sector primario sólo capta el 5.5% del stock total de IED, sumando la participación de capital extranjero en ramas manufactureras de alto consumo de recursos naturales, se totaliza el 37% de la distribución de la IED. En ninguno de estos rubros la importancia de la ALADI como mercado de destino supera el 15% de las exportaciones totales.

Dentro de la segunda gran agrupación de ramas manufactureras (35 y 38 de la CIIU), las químicas absorben 34.9% de la IED total y las metalmecánicas el 21.7%, totalizando el 56.6% del stock de capital productivo en bienes. El principal destino de estos rubros, a diferencia de los casos anteriores es Estados Unidos el que absorbe el 50.3% de las químicas, y el 42.2% de las maquinarias y equipos.

Sin embargo, las tendencias en el crecimiento del mercado de la ALADI para estos dos rubros son similares a las de Argentina y Brasil. Durante el período 1985-1991, las exportaciones manufactureras totales de productos químicos se redujeron 823 millones de dólares, descenso que no pudo ser totalmente contrarrestado por el aumento de las exportaciones hacia la ALADI de 209 millones de dólares. Por otro lado, durante este mismo período las exportaciones de maquinaria y equipo crecieron 88 millones de dólares (55% de crecimiento), en tanto que las dirigidas hacia la ALADI aumentaron 44 millones de dólares (incremento de 187%), explicando así el 50% del crecimiento de las exportaciones en dicha rama.

Así, aunque con pesos absolutos y porcentuales muy menguados, estas dos ramas encuentran un mercado más dinámico en la ALADI que en el resto del mundo. De manera más general, los rubros en que se concentra el stock de la IED son más dinámicos en su destino hacia la ALADI que respecto del resto del mundo.

- **CHILE:** El 78% de la IED total en bienes, se concentra en el sector primario. Dentro de las actividades manufactureras de alto consumo en recursos naturales, sólo alimentos y bebidas alcanza un porcentaje cercano al 5%. Estos dos rubros totalizan el 37.4% de las exportaciones de bienes y en ninguno de ellos las exportaciones hacia la ALADI superan el 15% del total.

En el caso de Chile el rubro manufacturero de exportación más importante es el de las metálicas básicas, que absorben un porcentaje ínfimo del stock de IED, pero representan el 60% de las exportaciones manufactureras totales. Durante el período en examen las exportaciones totales de esta rama se incrementaron 3.230 millones de dólares, en tanto que las dirigidas hacia la ALADI se redujeron 21 millones. El mercado latinoamericano absorbe menos del 5% de las exportaciones totales de esta rama y carece de todo dinamismo.

El dinamismo relativo del mercado de la ALADI fue un poco mejor en alimentos y bebidas, rama que incrementó sus exportaciones totales 418 millones de dólares (92% de aumento), en tanto que las dirigidas hacia la ALADI crecieron 82 millones de dólares (116% de aumento).

Respecto de las ramas 35 y 38 de la CIIU, Chile evidencia una posición bastante atípica en relación con los restantes casos nacionales aquí analizados. Los productos químicos absorben

menos del 6% del total de la IED y las maquinarias y equipos menos del 3%. Aunque no alcanzan el tope mínimo de 5% convencionalmente adoptado aquí para ser consideradas en estos comentarios, las registramos igualmente por el papel estratégico de estas ramas en cualquier proceso de industrialización. La cuota respectiva de las exportaciones respecto del total en estas dos ramas es también ínfima, alcanzando respectivamente a 4.2% y 1.5%. El destino regional de las exportaciones en estos dos rubros supera el 40% y el hemisférico el 60%.

En consecuencia, las ramas química y de maquinaria y equipo todavía pesan muy poco (menos del 4%) en el incremento del total de las exportaciones manufactureras de Chile en el período. Compárese esta exigua cifra con el 54% de Brasil, el 32% de Argentina o incluso el 16% de Colombia. Sin embargo, también se verifica aquí el gran dinamismo del mercado de la ALADI. Durante 1985-1990, la rama química incrementó sus exportaciones totales 224 millones de dólares (59% de crecimiento) y hacia la ALADI 108 millones de dólares (256% de crecimiento y 48% del total exportado en 1990).

4. Integración, empresas transnacionales y comercio intraindustrial

Esta sección aporta antecedentes a la hipótesis de que el comercio intraindustrial e intrafirma, especialmente en las ramas de maquinaria y equipo de transporte, es uno de los motores principales de la expansión del comercio recíproco entre los países grandes y medianos de Sudamérica. Pero también pone de relieve que la sustentabilidad de este proceso requiere de mecanismos promotores y reequilibradores de este comercio. Teniendo en cuenta el papel protagónico de las empresas transnacionales en estas ramas, la utilización de acuerdos sectoriales de complementación económica puede ser un mecanismo fundamental de esta expansión sustentable. Tras examinar las tendencias del comercio en las dos ramas en que la IED ha tenido un papel más relevante, esta sección concluye con el examen del acuerdo de la industria automotriz suscrito entre Argentina y Brasil.

Se denomina comercio intraindustrial al que tiene lugar entre dos o más países, en el interior de un determinado sector o rama productiva. Los niveles o índices de comercio intraindustrial varían según el grado y la modalidad de agregación de los sectores dentro de los cuales dicho comercio pretende medirse y expresan el grado de equilibrio en el comercio recíproco en el interior de un sector dado. No es el objetivo de este capítulo examinar las fórmulas alternativas a través de las cuales se mide el grado alcanzado de comercio intraindustrial. Aceptaremos sencillamente que los coeficientes más altos de comercio intraindustrial se producen cuando el saldo comercial en el interior del sector bajo análisis es igual a cero, y estos índices se reducen a medida que se desequilibran los flujos recíprocos.

A diferencia del comercio entre sectores -por ejemplo, intercambio de productos primarios por manufacturas-, el comercio intraindustrial posibilita una expansión del comercio entre economías con estructuras productivas similares. Pero aunque el comercio intraindustrial es posible entre países exportadores de productos primarios, las posibilidades de diversificación y crecimiento de ese comercio serán muy limitadas por la restringida gama de posibilidades de diversificación productiva en el campo propiamente primario.

El comercio intraindustrial adquiere su mayor dinamismo en las ramas manufactureras. Cuanto mayor sea el grado de diversificación interna de un determinado sector productivo y mayor el grado de agregación de valor que tengan sus productos, mayores serán las potencialidades de desarrollar comercio intraindustrial. En estos casos el comercio intraindustrial crece con base en dos procesos diferentes. Por un lado, merced a la diversificación en la gama de productos finales que se producen en el sector y, por otro, gracias a la elaboración, en diferentes países, de piezas, partes o componentes que concurren a la elaboración de un producto final.

a) El comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil

Un ejemplo de lo antedicho puede encontrarse en la evolución reciente del comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil. Este ejemplo tiene gran significación porque el eje bilateral de comercio entre estos dos países es el más importante de todos los flujos comerciales de la ALADI, y por supuesto el fundamento de la expansión del MERCOSUR. Las dos ramas manufactureras que mayor proporción de IED absorben son la rama química y la de maquinaria y equipo. Sin embargo, mientras la primera ha ido decreciendo su participación en el comercio recíproco total, la segunda la ha incrementado significativamente.

En 1984 la participación de maquinaria y equipo en el intercambio bilateral era de 15%, y en 1991 había subido al 26%. Se trata del crecimiento más veloz de todos los rubros examinados a ese nivel de desagregación, y también uno de los que más ha incrementado su coeficiente de comercio intraindustrial al pasar de 30.9% en 1984 a 63.2% en 1990 (véanse los cuadros 10, 11 y 12 del Anexo estadístico).

Un coeficiente alto y creciente de comercio intraindustrial es una condición necesaria pero no suficiente para una expansión sustentable del comercio recíproco. Así, por ejemplo, en la rama química, el coeficiente de comercio intraindustrial entre Argentina y Brasil pasó de 18.2% en 1984 a 67% en 1990, pero su participación en el comercio bilateral entre Argentina y Brasil se redujo del 18.7% al 11.7%.

b) El comercio intraindustrial entre Colombia y Venezuela

La evolución del comercio bilateral entre Colombia y Venezuela respecto de las ramas química y metalmecánica ha sido parecida a la examinada para los casos de Argentina y Brasil. Tanto en el caso de Colombia como en el de Venezuela, las dos ramas manufactureras en las que más se concentra la inversión extranjera directa son la química y la de maquinaria y equipo. El comercio recíproco entre esas dos ramas constituye para estos dos países la proporción más importante de su comercio bilateral de manufacturas, pero la cuota de la rama química ha decrecido, en tanto que la de maquinarias y equipo se ha expandido.

La rama química como porcentaje del comercio bilateral recíproco entre ambos países, bajó de 20.1% en 1981 a 11.3% en 1988, pero su coeficiente de comercio intraindustrial se elevó en el mismo lapso de 37.9% a 94.2% (véase el cuadro 13 del Anexo estadístico).

La rama de maquinaria y equipo, como porcentaje del comercio recíproco entre ambos países, subió de 21.2% en 1981 a 48.6% en 1988, y los índices de comercio intraindustrial pasaron de 61.1% a 90.3% (Fuentes y Jaramillo, 1993).

c) El comercio intraindustrial entre México y Colombia

También el comercio bilateral entre México y Colombia ha tenido una evolución parecida -pero en términos más extremos- que los dos casos señalados anteriormente. También aquí, las dos ramas manufactureras en que más se concentra la inversión extranjera directa son la química y la maquinaria y equipo.

En maquinaria y equipo, el porcentaje del comercio recíproco respecto del comercio bilateral total fue en 1981 de 41% y en 1988 de 77%, y los respectivos coeficientes de comercio intraindustrial de 11.7 y 13.4. Estos coeficientes reflejan un fuerte desequilibrio comercial en detrimento de Colombia respecto de México (véase el cuadro 14 del Anexo estadístico).

Respecto de la rama química, el porcentaje de comercio bilateral en el comercio recíproco global descendió de 25.6% a 7.1% en el período ya mencionado, y los respectivos coeficientes de comercio intraindustrial bajaron en el mismo lapso de 38.4% a 10.4% (Fuentes y Jaramillo, 1993).

d) Comercio intraindustrial y acuerdos sectoriales: la industria automotriz en el comercio Argentina-Brasil

En el comercio en el interior de los países de la ALADI que hemos examinado en las secciones anteriores, se ha observado la gran contribución de la rama 38 de la CIU referida a las actividades metalmecánicas elaboradoras de maquinarias y equipos de transporte. El comercio recíproco en el interior de esa rama ha contribuido decisivamente a expandir el mercado regional de la ALADI. Esta expansión ha sido posible porque los productos de la rama 38 de la CIU reúnen, quizás en mayor grado que cualquier otra rama a ese nivel de desagregación, una gran capacidad de diversificación y un alto grado de agregación de valor por encadenamientos productivos.

Esta potencialidad para la expansión del comercio recíproco, dentro de la ALADI y en el interior de la rama 38, se ha concretado gracias a la convergencia de los dos componentes que contribuyen a definir el regionalismo abierto: la liberalización creciente de los regímenes de comercio e inversión y la concesión de preferencias especiales en el seno de los acuerdos de integración.

Al respecto la expansión del comercio intraindustrial puede fomentarse merced a la suscripción de acuerdos sectoriales, en los que se conceden estas preferencias. Por oposición a las antiguas versiones de acuerdos sectoriales de complementación económica fuertemente regulados por directivas gubernamentales que intentaban determinar los procesos productivos por aplicarse y la división del trabajo entre países, este proceso ahora queda definido por la

participación y negociación directa de las empresas involucradas. Pero los compromisos que estas empresas asumen en el seno de acuerdos sectoriales de complementación económica contribuyen al logro de un comercio equilibrado.

Un crecimiento muy veloz del comercio recíproco en el interior de una rama puede ir acompañado de un descenso del coeficiente de comercio intraindustrial, si la balanza bilateral de dicho comercio se desequilibra. En tal caso la presencia de compromisos sectoriales de complementación económica puede servir para encontrar mecanismos que devuelvan el equilibrio y posibiliten un crecimiento sustentable a largo plazo. Esto parece estar aconteciendo en la rama 38 entre Argentina y Brasil, con especial referencia a la industria automotriz. Y la presencia de las empresas transnacionales parece clave en la evolución de este proceso.

En el cuadro 11 se examinan tres dígitos de la CUCI, incluidos 32 grupos que en 1990 registraron un coeficiente de comercio intraindustrial superior a 30 y un comercio total superior a 5 millones de dólares. Dichos grupos absorben las dos terceras partes del comercio total de manufacturas. Nótese que en el grupo de autopartes, donde el capital invertido es en alto grado transnacional, prácticamente la totalidad del intercambio (93.8) es comercio intraindustrial. Otros grupos con altos índices son los motores de combustión interna y los neumáticos.

En el bienio 1991-1992 estos coeficientes de comercio intraindustrial experimentaron un descenso atribuible al creciente desequilibrio en el balance bilateral de manufacturas entre Argentina y Brasil. Al respecto se observa en el mencionado estudio que la mayor caída del coeficiente se verificó en maquinaria y equipos de transporte, donde se redujo a la mitad. Esto es atribuible a que en 1990 la industria automotriz tuvo un comercio total de alrededor de 150 millones de dólares, de los cuales 120 millones constituyeron comercio intraindustrial. En 1991 el comercio de la industria automotriz se había triplicado, pero el índice de comercio intraindustrial se había reducido a 69, como consecuencia de que las exportaciones de Brasil hacia Argentina habían crecido mucho más que la corriente inversa.

En 1992 el desequilibrio de la industria automotriz se profundizó aún más. El coeficiente alcanzó a 40, con 900 millones de exportaciones brasileñas hacia Argentina y 250 millones en la dirección opuesta. Datos más recientes de la misma fuente -anticipados en el periódico El economista de Buenos Aires- señalan una importante tendencia a la recuperación del equilibrio en el comercio bilateral entre Argentina y Brasil, lo que ha repercutido en una elevación de los índices del comercio intraindustrial. En el comercio de manufacturas el coeficiente se ubicó en 50, valor muy cercano al del tope de la serie alcanzado en 1990. En la industria automotriz pasó de 40 en 1992 a 76 en 1993. Esta recuperación puede atribuirse a dos factores principales: la necesidad de dar cumplimiento a compromisos del acuerdo de la industria automotriz entre ambos países -ejemplo de la importancia equilibrante de los acuerdos sectoriales de complementación económica- el efecto de la expansión de la demanda brasileña de automotores (véase diario El economista, 22 de abril de 1994, Buenos Aires).

5. Conclusiones

En este capítulo se ha podido comprobar que la inversión extranjera directa acumulada en el sector manufacturero se ha concentrado en las ramas de maquinaria y equipo y en la química. Estas dos ramas son precisamente las que han aportado una contribución decisiva a la importancia relativa y al dinamismo del comercio intrarregional. Esto se debe a que en ellas la capacidad de diversificación productiva se verifica en dos sentidos diferentes. Primero, en la variedad de productos finales que pueden producirse, lo que admite una especialización más afinada dentro de actividades específicas. En segundo lugar, en el reparto de tareas productivas para la elaboración de partes, piezas y componentes de productos finales, lo que genera una importante circulación de productos intermedios, elaborados en más de un país pero destinados a integrar un mismo producto final. El resultado de este tipo de procesos es la posibilidad de crecimiento de un comercio bilateral o multilateral equilibrado entre países que desarrollan su industria en los mismos rubros globales. Esta es, como se sabe una de las claves principales del crecimiento del comercio entre los países miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) durante el período de posguerra. A este tipo de entrelazamiento se lo denomina comercio intraindustrial.

El comercio intraindustrial en las ramas de maquinaria y equipo y en las químicas reconoce dos orígenes bien diferentes en América Latina. Por un lado, en los países sudamericanos miembros de la ALADI, comenzó con la instalación de filiales autónomas de empresas transnacionales orientadas a aprovechar los mercados nacionales protegidos durante el período de sustitución de importaciones. Con la crisis de los años ochenta esas empresas transnacionales comenzaron procesos de reorganización para orientarse hacia el mercado regional con base en una división del trabajo que les permitiera aprovechar economías de escala y especialización.

Por otro lado en México y otros países de Centroamérica y el Caribe el origen del comercio intraindustrial con los Estados Unidos se relaciona con el surgimiento, a fines de los años setenta y comienzos de los ochenta, de la maquila y otras modalidades de las nuevas formas de inversión.

A partir de aquí quizás podrían derivarse tres conclusiones. Primero, que las transnacionales que protagonizan el comercio intraindustrial entre países sudamericanos orientan más claramente su producción en primer lugar hacia los mercados nacionales y regional y luego hacia los desarrollados, en tanto que las transnacionales vinculadas a la maquila que ha florecido en México, Centroamérica y el Caribe orientan mayoritariamente su oferta a los mercados hemisféricos y extrarregionales y sólo complementariamente a los mercados de la región. Aunque ambas se asientan principalmente en los mismos rubros manufactureros -metalmecánicas y químicas-, en las primeras todavía predomina el componente intrarregional sobre el extrarregional, en tanto que lo opuesto acontece con las segundas.

La segunda conclusión es que en ambos casos, a lo largo de los años ochenta, y un poco disimuladas por los rigores de la "década perdida", se fueron desarrollando estas dos modalidades

de comercio intraindustrial que han estimulado el comercio intrarregional e intrahemisférico y son un fundamento estructural de los regímenes, normas y acuerdos examinados en el capítulo I, a través de los cuales se van configurando las políticas del regionalismo abierto. En resumen, se ha estado produciendo una integración de hecho, liderada fuertemente por las empresas transnacionales en las ramas dinámicas referidas, que precedió en el tiempo y estimuló la sanción de normas y regímenes sobre los cuales se está desplegando la orientación económica actual del regionalismo abierto.

La tercera conclusión ha sido expresada de la siguiente manera en un reciente documento de la CEPAL sobre el tema del regionalismo abierto: "Hasta ahora las exportaciones extrarregionales han consistido en su mayor parte en semimanufacturas y productos que suponen el uso de tecnologías plenamente desarrolladas (entre otros, productos alimenticios, petróleo refinado, hierro y acero, textiles y calzado). En cambio, los sectores industriales para los cuales el mercado regional ha sido de vital importancia (productos químicos, equipos de transporte, maquinaria no eléctrica) tienen un carácter más diversificado y se caracterizan por un empleo más intensivo de tecnología; asimismo son sectores en los que se concentra la inversión extranjera directa, lo que confirma la relación simbiótica entre inversión extranjera, comercio intraindustrial e integración económica en América Latina y el Caribe. Además, concuerda con el significativo volumen de capital extranjero que ya ha ingresado a la región y cuya utilización mediante una reconversión que se traduzca en una especialización intraindustrial reduciría las posibles pérdidas de capital. También significa que no es necesario que la estructura económica de los diversos países presente notables diferencias ni que sea objeto de drásticos ajustes para que la integración sea posible." (CEPAL, 1994a, página 36).

STOCK DE CAPITAL EXTRANJERO DIRECTO POR PAISES Y SECTORES
(en millones de dólares y porcentajes)

PAIS	TOTAL	PRIMARIO	ALIMENTOS Y BEBIDAS	TEXTILES Y CUEROS	PAPELES Y SUS PRODUCTOS	MINERALES NO METALICOS	METALES BASICOS	PRODUCTOS QUIMICOS	METALES MAQ. Y EQUIPO	OTROS
I. ARGENTINA (1989)										
1. Total stock ied en bienes	51636	973.3	5502	2001	324	1764	2888	12003	13663	375.9
2. % Sobre total anterior	100.0	18.8	10.6	3.8	0.6	3.4	5.6	23.2	26.4	7.3
3. % Crecimiento (1985-1989)	4.1	3.1	14.3	22.5	0.8	5.5	0.9	0.5	1.1	10.6
II. BRASIL (1991)										
1. Total stock ied en bienes	273350	1179.2	21082	8224	8730	6384	31079	79176	98477	810.6
2. % Sobre total anterior	100.0	4.3	7.7	3.0	3.2	2.3	11.3	28.9	36.0	2.9
3. % Crecimiento (1985-1991)	35.6	21.1	28.0	32.6	58.8	47.0	60.7	48.0	25.0	5.0
III. COLOMBIA (1991)										
1. Total stock ied en bienes	3289.9	1638.6	2318	646	186.8	89.7	17.0	6316	4088	208
2. % Sobre total anterior	100.0	49.8	7.0	1.9	5.6	2.7	0.5	19.2	12.4	0.6
3. % Crecimiento (1985-1991)	75.4	119.0	46.3	30.3	55.3	39.1	(-1.6)	27.9	97.2	35.0
IV. CHILE (1990)										
1. Total stock ied en bienes	4438.4	34980	2094	154	1010	772	9.9	251.6	1283	40.3
2. % Sobre total anterior	100	78.8	4.7	0.3	2.2	1.7	0.2	5.6	2.9	0.9
3. % Crecimiento (1985-1989)	172.2	233.4	35.6	79.6	106.2	15.7	17.5	24.5	51.8	436.0
V. VENEZUELA (1991)										
1. Total stock ied en bienes	3426.2	1886	561.8	42.8	158.3	210.7	313.4	11960	7469	73
2. % Sobre total anterior	100	5.5	16.4	1.2	4.6	6.1	9.1	34.9	21.7	0.2
3. % Crecimiento (1985-1991)	190.5	385.1	106.1	106.3	305.1	240.1	244.7	132.5	272.9	(-43.7)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de cifras oficiales (véase Anexo estadístico).

**EXPORTACIONES POR PAISES Y SECTORES SEGUN DESTINO
(MILLONES DE DOLARES CORRIENTES Y PORCENTAJES)**

PAIS	TOTAL	PRIMARIOS	ALIMENTOS Y BEBIDAS	TEXTILES Y CUEROS	PAPELES Y SUS PRODUCTOS	MINERALES NO METALICOS	METALES BASICOS	PRODUCTOS QUIMICOS	METALES MAQ. Y EQUIPO	OTRAS INDUS-TRIAS	SECUN-DARIOS
A R G E N T I N A (1985-1989)											
Totales (1989) US\$	9565.2	2138.9	3411.5	772.6	178.1	75.8	1171	1092.1	711.5	104.6	7422.9
Destino ALADI (%)	24.9	26.6	13.7	17.0	50.4	56.4	17.6	41.7	55.4	56.4	24.6
Destino EEUU (%)	12.3	6.3	0.0	31.6	12.7	16.4	15.3	20.6	10.6	27.8	14.1
Destino resto (%)	62.8	67.1	86.3	51.4	36.6	27.2	67.1	37.7	34.0	15.5	61.3
% Crec.exp. totales %	13.9	(-365)	42.8	41.0	194.2	381.4	150.0	10.7	27.9	494.2	47.8
% Crec.exp. ALADI %	60.8	9.2	81.2	68.1	164.0	390.6	137.0	43.4	125.8	866.3	87.7
% Crec.exp. EEUU %	15.3	91.7	2.3	138.2	167.4	719.4	94.6	(-43.3)	1.0	347.6	9.7
B R A S I L (1985-1991)											
Totales (1991) US\$	25593.9	3823.5	7658.0	2065.4	882.6	174.2	2685.8	3810.5	4443.2	47.7	21767.6
Destino ALADI (%)	8.7	4.7	20.8	5.8	10.5	30.4	7.5	12.9	20.5	22.2	9.4
Destino EEUU (%)	27.1	9.6	24.0	56.7	26.4	35.8	24.7	30.5	32.1	35.0	30.2
Destino resto (%)	64.2	85.7	55.2	37.5	63.1	33.8	67.8	56.6	47.4	57.2	39.6
% Crec.exp. totales %	23.5	67.2	(-38.1)	31.6	122.5	76.2	113.1	(-23.4)	46.2	148.7	14.3
% Crec.exp. ALADI %	121.8	94.5	63.5	115.3	151.5	109.5	201.6	88.2	137.5	653.0	124.2
% Crec.exp. EEUU %	(-8.4)	124.4	(-67.9)	(-2.1)	69.5	0.3	17.3	(-43.7)	32.2	307.0	(-15.9)
C O L O M B I A (1985-1991)											
Totales (1991) US\$	7268.5	4171.4	316.6	1014.1	197.8	124.0	195.5	711.7	268.5	211.2	3039.5
Destino ALADI (%)	15.2	6.7	36.6	13.8	41.4	39.8	10.3	38.7	43.0	8.1	26.8
Destino EEUU (%)	38.3	42.7	13.8	37.9	42.0	35.8	13.3	39.4	17.7	23.9	32.5
Destino resto (%)	46.5	50.6	49.6	48.3	16.6	24.4	76.4	21.9	39.3	68.0	40.7
% Crec.exp. totales %	107.9	84.6	91.3	469.6	138.1	234.8	183.7	19.3	287.4	606.5	145.8
% Crec.exp. ALADI %	294.1	383.0	543.1	208.9	150.3	603.6	3470.0	269.2	218.1	413.7	266.7
% Crec.exp. EEUU %	142.9	171.0	(-9.6)	343.0	186.9	124.4	86.7	13.8	355.1	2119.3	101.6

**EXPORTACIONES POR PAISES Y SECTORES SEGUN DESTINO
(MILLONES DE DOLARES CORRIENTES Y PORCENTAJES)**

PAIS	TOTAL	PRIMARIOS	ALIMENTOS Y BEBIDAS	TEXTILES Y CUEROS	PAPELES Y SUS PRODUCTOS	MINERALES NO METALICOS	METALES BASICOS	PRODUCTOS QUIMICOS	METALES MAQ. Y EQUIPO	OTRAS INDUS- TRIAS	SECUN- DARIOS
C H I L E (1985-1990)											
Totales (1990) US\$	8521.7	2363.4	827.1	112.9	668.5	23.5	3910.5	365.2	124.3	11.2	6043.6
Destino ALADI (%)	11.9	13.9	14.5	24.0	22.8	14.4	4.4	41.3	40.5	36.6	11.2
Destino EEUU (%)	16.7	22.6	12.9	50.3	7.6	64.6	13.6	21.0	36.5	39.2	14.7
Destino resto (%)	71.4	63.5	72.6	25.7	69.6	11.0	82.0	37.7	23.0		
% Crec.exp. totales %	138.2	121.7	82.2	1169.3	101.3	1343.7	147.3	159.2	220.6	5312.5	140.8
% Crec.exp. ALADI %	92.2	167.5	216.9	3064.2	52.4	387.2	(-11.2)	255.7	185.4	9015.6	67.9
% Crec.exp. EEUU %	88.0	96.9	43.2	2668.0	(-8.7)	1692.4	49.3	292.9	419.4	7354.7	82.8
V E N E Z U E L A (1985-1991)											
Totales (1991) US\$	14776.5	7877.4	180.3	64.9	62.2	115.1	1269.3	4949.8	247.7	9.0	6898.4
Destino ALADI (%)	7.8	4.4	14.1	14.6	9.2	9.4	19.1	8.8	27.1	26.6	11.6
Destino EEUU (%)	52.7	61.3	13.0	32.6	22.2	43.1	20.0	50.3	42.1	51.1	42.9
Destino resto (%)	39.5	34.3	72.9	52.8	68.1	47.5	60.9	40.9	30.8	22.3	45.5
% Crec.exp. totales %	(-7.8)	(-0.1)	97.6	600.9	(-1.7)	(-38.2)	(-31.6)	(-14.3)	54.8	458.5	(-15.2)
% Crec.exp. ALADI %	61.3	(-5.6)	143.6	7867.2	49.8	10141.1	218.2	91.0	186.8	489.0	133.5
% Crec.exp. EEUU %	7.8	56.1	(-38.2)	254.2	(-61.7)	(-65.0)	(-6.0)	(-76.1)	29.8	444.9	(-28.3)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de cifras oficiales (véase Anexo estadístico).

III. EMPRESAS LATINOAMERICANAS: GLOBALIZACION Y REGIONALIZACION

1. La transnacionalización de las empresas latinoamericanas

La información de fuentes oficiales respecto del comportamiento de la inversión directa intralatinoamericana en los años noventa es todavía inadecuada, porque los datos no están suficientemente actualizados y la interacción empresarial en América Latina es muy rica y variada en sus modalidades para poder ser captada por una mera cifra de inversión directa. En consecuencia, el objetivo de este capítulo es explorar el papel que desempeñan las empresas latinoamericanas en el proceso de globalización y regionalización de sus actividades. Deliberadamente no se utiliza el término transnacionales latinoamericanas para marcar una distinción entre las grandes transnacionales globalizadas del mundo desarrollado y las empresas latinoamericanas que inician procesos de transnacionalización productiva por distintas circunstancias que son propias de la dinámica estructural y la historia reciente de las economías donde se insertan. Nuestro interés radica en conocer el comportamiento de las empresas latinoamericanas, especialmente en los años noventa, y en el marco de las tendencias hacia el regionalismo abierto ya descritas en el capítulo I *supra*. Conviene comenzar reconociendo la escasez de estudios nacionales disponibles a partir de los cuales basar algunas generalizaciones más amplias. Dentro de los restringidos límites de este ensayo se resumen las tendencias de tres países latinoamericanos, respecto de los cuales se contaba con algunas monografías previas de apoyo elaboradas por las oficinas nacionales de la CEPAL en esos países, o con información más abundante de fuentes locales. Esos países son Argentina, Brasil y Chile.

El examen del comportamiento de las empresas latinoamericanas que se transnacionalizan no permite extraer tendencias comunes o generalizaciones fáciles, sino que cada uno de los tres casos analizados implican un mundo totalmente diferente, lo que exige continuar con estudios monográficos a nivel nacional que fundamenten estas generalizaciones.

Una primera hipótesis que resulta de ligar los hallazgos del capítulo anterior con las comprobaciones de éste sería que las empresas transnacionales del mundo desarrollado cuyas inversiones manufactureras se concentran en las metalmecánicas y químicas tienen un mayor interés objetivo en la expansión del mercado latinoamericano, hacia donde se dirige el grueso de las exportaciones de estos rubros. En cambio, las empresas latinoamericanas que operan transnacionalmente parecen concentrar sus intereses en actividades primarias o semimanufacturas, en que predominan los mercados extrarregionales. Este comportamiento deviene de la manera como evolucionó la inversión directa manufacturera extralatinoamericana en los países de la región durante el proceso de la industrialización protegida.

La segunda hipótesis sugiere que los rubros principales en que se coloca la inversión extranjera directa de las empresas latinoamericanas dependen mucho de circunstancias específicas

propias de cada país, tales como su tamaño relativo, su grado o tipo de industrialización y la coyuntura particular que atraviesan las actividades económicas que se transnacionalizan. Esto significa que es necesario esperar contar con más monografías como las que se sintetizan en la sección 3 de este capítulo.

La inversión directa de Chile en el exterior es bastante alta y, según estimaciones recientes en el período 1990-1994, alcanzó un monto acumulado de alrededor de 3000 millones de dólares, de los cuales más de la mitad estaría radicada en Argentina. Chile evidencia un exceso de ingresos de capital extranjero y fuertes montos de ahorro institucional derivado, entre otras fuentes, del funcionamiento de las administradoras de fondos previsionales. La economía chilena no encuentra suficientes opciones productivas internas como para absorber este exceso de ahorros y se ha volcado a la búsqueda de oportunidades rentables en los países vecinos. Prevalcen las inversiones en energía, seguros, fondos previsionales, comercio y, en grado menor, industria manufacturera. Argentina es el principal receptor de estos flujos, tanto por su condición de limítrofe con una larga frontera compartida -lo que ha estimulado la proliferación reciente de proyectos conjuntos en el campo de la integración física, energética y comunicacional- como por su condición de país miembro del MERCOSUR, esquema con el cual Chile ha negociado una relación especial orientada a constituir un espacio económico común con intereses en el campo de los servicios, las inversiones y el comercio.

La inversión directa de Brasil en el exterior es bastante escasa, teniendo en cuenta las dimensiones económicas de este país. Pero, precisamente, su escala geográfica continental y el fuerte desarrollo de su industria metalmeccánica multiplican las oportunidades de la inversión productiva interna. En el caso de Brasil la inversión directa no es competitiva ni sustitutiva de las exportaciones, sino más bien complementaria y facilitante de su comercio exterior. Además la cuota de la inversión extranjera directa de Brasil que se dirige hacia los países de la ALADI es bastante exigua.

Aunque, a diferencia de Chile, las empresas argentinas buscan una transnacionalización bastante más globalizada, Argentina es, dentro de los países grandes y medianos de la ALADI, el país más dependiente para sus exportaciones del propio mercado regional y en particular del mercado de Brasil; en consecuencia, su interés por posicionarse en dicho mercado ha estado creciendo rápidamente.

La inversión extranjera directa de Argentina responde bastante a las estrategias competitivas de las propias empresas orientadas a ocupar nichos en mercados desarrollados y aprovechar las externalidades económicas derivadas de operar como grupos económicos. En este país, la grave crisis económica de años recientes, acompañada de las hiperinflaciones más agudas de su historia, también indujeron la inversión externa como una estrategia empresarial defensiva, orientada a diversificar riesgos y buscar opciones de mercado en economías más estabilizadas.

En resumen, la razón principal para invertir afuera varía de un país a otro. En Chile es la escasez de opciones de inversión interna en un país donde abundan las divisas y el coeficiente de ahorro privado es alto. En Brasil es la necesidad de apoyar y complementar la estrategia

exportadora. En Argentina, al menos hasta años recientes, es la necesidad de diversificar riesgos ante las tendencias recesivas y la gran inestabilidad de la economía. En estos dos últimos países se está gestando una nueva fase de inversiones recíprocas que está en pleno auge, y respecto de la cual no se cuenta aún con suficiente información, pero hasta ahora predominan los acuerdos tendientes a facilitar el comercio recíproco.

Una tercera hipótesis, quizás la única generalizable a un mayor número de países, es que el proceso de transnacionalización -cualesquiera sean sus modalidades- de las empresas latinoamericanas de mayor escala se verifica en el marco de las estrategias de los principales grupos económicos nacionales de los respectivos países. A examinar someramente algunos datos sobre el comportamiento de estos grupos se destina la sección 3 de este capítulo.

En todo caso, resulta indudable que la interacción empresarial se ha agilizado intensamente en la presente década, no sólo en el ámbito regional sino también en el hemisférico. La sección 4 de este capítulo examina algunos datos, de fuente periodística especializada, respecto de la proliferación de adquisiciones y fusiones de que han sido objeto empresas localizadas en América Latina.

Cabría arriesgar una última hipótesis: así como en el ámbito comercial la apertura favorece más que proporcionalmente a los exportadores de países limítrofes (véase Introducción) por los costos relativos de transporte, también en los movimientos de capital productivo de origen latinoamericano, la eliminación de barreras a la inversión y las preferencias especiales en el seno de algunos acuerdos de integración favorecen más que proporcionalmente a los inversionistas de países vecinos, no sólo por un efecto de mayores niveles relativos de estímulo y protección, sino también por un mayor grado de información, mayor conocimiento personal de las oportunidades y un efecto general de afinidad cultural. A medida que el actual proceso de regionalismo abierto se profundice y afiance, es probable que estos efectos operen con mayor fuerza, especialmente entre inversionistas medianos y pequeños de países limítrofes o cercanos en el ámbito intrarregional.

2. La inversión directa intralatinoamericana

Respecto de la inversión extranjera directa intralatinoamericana (IEDI), cabe formularse múltiples interrogantes: ¿existe un componente intralatinoamericano importante en la inversión extranjera directa que recibe América Latina? ¿está llegando a la región un flujo creciente de inversión extranjera directa proveniente de los propios países de América Latina? ¿se ha incrementado este componente de manera significativa en lo que va de los años noventa? ¿podría ser que, aunque el flujo de IEDI no sea de gran importancia para los países receptores, lo sea para los países latinoamericanos en que dicha inversión se origina?

A este primer conjunto de interrogantes cabría responder que efectivamente existe un componente intralatinoamericano en la IED que recibe la región, pero una parte mayoritaria del mismo se origina en los denominados paraísos financieros -Panamá, Islas Caimán, Bahamas- de América Central y el Caribe. Esta comprobación obliga a distinguir entre el origen geográfico

inmediato de los capitales -que es efectivamente América Latina y el Caribe- y la nacionalidad de los propietarios del capital, la que debería ser objeto de un estudio especial. Es posible que una parte de esos capitales originados en los intermediarios financieros como Panamá o Islas Caimán provenga del propio mundo desarrollado, que encuentra en estas plazas un trato fiscal más favorable. Otra parte puede provenir de capitales latinoamericanos que desean "blanquear" su origen por razones tributarias o de otro tipo.

En cuanto al interrogante sobre si la IEDI se ha incrementado respecto de la IED total, habría algunos indicios de que en ciertos países así es, pero la información es insuficiente y no cubre adecuadamente lo que va de los años noventa, que son precisamente los que corresponden al auge del comercio intralatinoamericano. Por lo tanto se carece de cifras globales confiables, o de series de tiempo que puedan sugerir tendencias firmes. Podría afirmarse que el ritmo de crecimiento de la IEDI se ha acelerado, pero también lo ha hecho el de la IED proveniente de otros orígenes, probablemente en respuesta a la creciente apertura y liberalización del trato legal a este tipo de inversiones. En consecuencia, aun a pesar de haber crecido en términos absolutos, el impacto porcentual de la IEDI sobre la IED total recibida por los países de la ALADI es variable.

Sin embargo, también corresponde examinar el punto de vista de los países latinoamericanos emisores de esta inversión, en la medida que ellos se involucran más profundamente con los países de destino de la misma. También desde este ángulo las cifras globales son inexistentes o insuficientes. Los escasos datos disponibles señalan sin embargo indicios importantes para algunos países. En el caso de Chile, por ejemplo, aunque se carece de una serie temporal, la observación referida a 1992 señala que un porcentaje sorprendentemente alto de su stock total de capital se radica en Argentina. En el caso de Brasil las señales son contradictorias. Si se compara el año 1991 con el año 1990, se verifica un importante incremento tanto absoluto como relativo de su inversión en Argentina y Paraguay, pero también una fuerte desinversión neta en Chile y carencia de datos respecto de Uruguay. En el caso de Colombia se observa un importante salto de su inversión directa en Venezuela durante el bienio 1991-1992, desde valores prácticamente nulos en el bienio 1989-1990.

La conclusión tentativa de esta aproximación global es que para la mayoría de los países de la ALADI la IEDI proveniente de la propia ALADI ha crecido tanto en términos absolutos como relativos, pero en general no lo ha hecho de una manera significativa en proporción con la IED total, y su cuota porcentual es aún reducida. Sin embargo, esta conclusión se apoya en una base estadística que todavía es débil e insuficiente. Países de gran importancia dentro de la ALADI no cuentan con la información mínima requerida respecto de estas cifras globales. Así Argentina, al haber eliminado la obligación de registrar la IED, carece de datos más allá de 1989. Tampoco México cuenta con registros convenientemente desglosados para medir el peso de la IEDI. Prácticamente toda la información comparable que se comenta en las próximas secciones proviene del Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 1993. (CEPAL, 1993a).

a) **Los flujos provenientes de la ALADI**

Durante la segunda mitad de los años ochenta los países miembros de la ALADI -la exclusión de México obedece a carencia de información comparable- experimentaron un crecimiento, tanto en términos absolutos como relativos, de la cuota de inversión directa proveniente de la propia ALADI, incluida la proveniente de México.

Esta medición está expresada en términos de flujos y toma tres puntos en el tiempo, correspondientes al inicio, mediados y fines de la década de 1980. A pesar de la inherente inestabilidad de los flujos de IED, se observan ciertas regularidades interesantes. En la mayoría de los 10 países examinados, los flujos de inversión directa provenientes de la propia ALADI alcanzan su punto más bajo a mediados del decenio y luego experimentan una recuperación tanto en magnitudes absolutas como porcentuales respecto del total de la IED. Tomando estas últimas, a fines de la década de 1980 los países con mayor proporción de flujos de IED proveniente de la ALADI fueron, por orden decreciente: Paraguay (15.4%), Argentina (12.6%), Uruguay (12.1%), Perú (11.8%), Bolivia (9.1%), Ecuador (5.1%), Venezuela (3.8%), Colombia (2.9%), Brasil (0.7%) y Chile (0.7%). En términos de agrupaciones subregionales, primero se alinean tres países miembros del MERCOSUR, luego siguen los cinco del Grupo Andino y por último Chile y Brasil. En el caso de Chile, su baja proporción de captación es atribuible al fuerte influjo de IED proveniente del mundo desarrollado; sin embargo, ya en 1992 esa cuota se había elevado al 4.3%. En Brasil, la cuota más baja puede atribuirse a varios factores, tales como el gran tamaño económico y geográfico del país y su relativa renuencia tanto a invertir en América Latina como a abrir plenamente su economía a la inversión externa.

El punto importante, sin embargo, es saber si esta tendencia se mantendrá durante los años noventa. Después de todo, durante la segunda mitad del decenio pasado, la participación de América Latina en la inversión extranjera directa mundial se redujo y esto posibilitó que flujos provenientes de la ALADI, no muy superiores a los de los años ochenta, aumentaran su participación porcentual. Datos del mismo cuadro para Brasil y Colombia evidencian que la participación porcentual de la ALADI se redujo en el bienio siguiente. Sin embargo, siguió aumentando en los casos de Paraguay, Perú y Venezuela.

b) **El stock de inversión nacional en el extranjero**

Otra manera de intentar captar la importancia de la inversión directa intra-ALADI es examinando la distribución en el exterior del stock de capital nacional de algunos países pertenecientes a dicha agrupación. De los datos disponibles, que son bastante exigüos, por lo demás, es interesante examinar los correspondientes a Brasil, Chile, Colombia y Perú (véase el cuadro 3 del Anexo estadístico).

En el primero de los países mencionados, resalta la escasa importancia de la ALADI como destino del stock de inversiones brasileñas e impresiona su tendencia descendente durante el quinquenio 1987-1992. Por contraste, en el caso de Chile, los datos referidos a 1992 evidencian una importantísima presencia de los países de la ALADI como destino de dichos stocks. El tema

será ampliado en las próximas secciones de este capítulo con datos provenientes de otras fuentes. Respecto de Colombia, se verifica un decrecimiento en la participación de la cuota de América Latina y el Caribe en sus inversiones nacionales externas. Sin embargo, la cuota dirigida hacia la ALADI se ha mantenido. Por último, el caso de Perú es el único que registra un franco avance de su inversión nacional en las cuotas relativas, tanto de América Latina y el Caribe como de la ALADI. Cabe reseñar dichas cifras con mayor detalle.

En el caso de Brasil el stock de capital nacional directo en el extranjero en 1991 fue de 4.123 millones de dólares, que se distribuyeron porcentualmente de la siguiente manera entre los países de la ALADI: Argentina 2%, Paraguay 1.4%, Chile 1.2%, Uruguay 0.8%, Bolivia 0.5%, Venezuela 0.4%, Perú 0.1%, México 0.05%, Ecuador 0.02% y Colombia 0.02%. En resumen, el valor total invertido en los países de la ALADI representa un 6.5% del stock de capital nacional directo en el extranjero de este país. Los datos para el primer semestre de 1992, aunque corresponden a un período incompleto, mantienen la cuota porcentual de la ALADI y las proporciones ya señaladas para 1991 de los países correspondientes en magnitudes casi iguales a las del año anterior. En suma, la proporción respecto del total es relativamente exigua, e inferior, por ejemplo, a la proporción de las exportaciones totales que Brasil dirige hacia esos mismos países (véase CEPAL, 1993a).

En rigor, en el caso de Brasil, estos porcentajes implican una importante reducción de la participación de los países de la ALADI que, por ejemplo, en 1987 habían representado un 17% del stock total. Este resultado deriva de que el stock en los países de la ALADI sólo aumentó marginalmente en dicho período, en tanto que lo hizo muy fuertemente en el resto del mundo. En efecto, durante 1987-1992 el stock total creció 160%, en tanto la inversión en los países de la ALADI aumentó 3%. Una parte decisiva del gran incremento global se explica por la inversión radicada desde Brasil en los paraísos fiscales. Así en 1987 el stock colocado por Brasil en las Islas Caimán era de 166 millones de dólares, y en 1992 se había elevado a 1.998 millones de dólares, es decir, se había multiplicado por 12. Sin duda la inversión brasileña en el exterior ha optado por localizarse a través de los paraísos fiscales, desde donde puede haberse redistribuido hacia cualquier parte, incluso América Latina.

Dicho sea de paso, la creciente y extraordinaria gravitación de estos intermediarios financieros evidencia la importancia que los inversionistas atribuyen a la falta de regulaciones en el destino de sus capitales, y en particular al deseo de evitar la doble tributación.

En el caso de Chile su stock de capital nacional directo en el extranjero totalizó en 1992 712 millones de dólares. De estos, Argentina capturó 46%, Uruguay 12%, Perú 2.6%, Colombia 1.6%, Ecuador 1.2%, Brasil 1%, Venezuela 0.2%, México 0.1%, Paraguay 0.02% y Bolivia 0.02%. Este también emerge como un caso extremo de concentración de sus inversiones totales no sólo en la ALADI (65%), sino especialmente en Argentina. En otra sección se examinan datos más recientes, provenientes de otras fuentes donde esta tendencia se ratifica y refuerza.

En el caso de Colombia la tendencia de la cuota de América Latina y el Caribe ha sido decreciente. En 1985 un 82% iba a ese destino, en 1990 la cuota se había reducido al 72% y en

1992 al 64%. Sin embargo, la inversión dirigida hacia la ALADI ha oscilado en torno al 14% entre 1990 y 1992. Este nivel, sin embargo, está bastante por debajo del 21% alcanzado a comienzos de los años ochenta. Como era de esperarse, una cuota muy alta del total de las inversiones de Colombia en la ALADI se dirigen hacia Venezuela. Datos más recientes provenientes del Banco de la República de Colombia registran que la cuota captada por Venezuela respecto de la IED total de Colombia se elevó desde 9.57% en 1992 hasta 20.53% en 1993.

Por oposición, en el caso de Perú la cuota dirigida hacia América Latina y el Caribe se elevó del 57% en 1985 al 74% en 1990. El incremento en la inversión nacional dirigida hacia la ALADI fue aún más intenso, creciendo de 17% en 1985 a 50% en 1990. Dentro de la ALADI el principal destinatario de las inversiones peruanas es Bolivia, y bastante más atrás le sigue Venezuela.

3. La transnacionalización de empresas latinoamericanas. **Tres casos nacionales**

a) Argentina

Durante el predominio del proceso de crecimiento basado en la exportación de productos primarios, la transnacionalización de algunas empresas como Bunge y Born o Alpargatas empezó tempranamente, después que la expansión doméstica alcanzó la saturación del mercado nacional y se proyectó hacia los países vecinos. Sin embargo, el meollo de la estrategia apuntaba no sólo a captar nuevos mercados sino a explotar recursos naturales y/o fuerza de trabajo más baratos, localizados en los países vecinos, para la exportación a los países desarrollados.

Durante la fase posterior, correspondiente al denominado proceso de industrialización por sustitución de importaciones, se desarrollaron industrias livianas y posteriormente metálicas básicas, complejos petroquímicos e industrias automotrices, con participación conjunta de empresas latinoamericanas medianas y pequeñas, empresas del Estado y, posteriormente, empresas transnacionales. En este caso algunas empresas medianas de capital nacional y ciertas compañías estatales se internacionalizaron en países circundantes de similar o menor desarrollo relativo, para aprovechar sus mercados protegidos, beneficiarse de ciertas ventajas de localización o de regulaciones locales más favorables.

Desde una perspectiva sectorial cabe examinar algunas experiencias de internacionalización.

i) La industria metalmecánica surgió entre los años sesenta y setenta, dando lugar a una internacionalización en los países vecinos, para la fabricación de motocicletas, autopartes y artículos para el hogar. La crisis del sector durante los años ochenta y las limitaciones de las propias plantas productivas fueron induciendo su cierre o traspaso a compañías locales de los propios países receptores de la IED. Las nuevas operaciones externas que han surgido en los años noventa elaboran series cortas de productos ya consolidados en los mercados argentinos, bajo una

lógica empresarial propia de los grupos económicos. Tal es el caso de FV en el campo de la grifería y los productos sanitarios. En los años setenta instaló una planta en Ecuador para abastecer a los países del Grupo Andino y otra firma en Brasil destinada a comercializar sus productos. En 1983 constituyó una empresa mixta en este último país con una firma local, aportando tecnología para la producción de grifería de calidad superior, orientada a los mercados brasileño y estadounidense.

Historias parecidas podrían contarse respecto de Zanella o El Detalle. La primera de estas firmas estuvo dedicada a la fabricación de motocicletas, iniciada en los años cincuenta y con inversiones en Paraguay desde 1965. A comienzos de los años noventa se instaló en Brasil para producir ciclomotores. La segunda empresa, dedicada a la producción de carrocerías y chasis, posee en Argentina una planta productiva que actualmente emplea a unas 400 personas. Ha emprendido una operación conjunta con capitales brasileños para instalarse en ese país, aportando tecnología de diseño para los chasis.

ii) La industria de bienes de capital, como importante subconjunto de la industria metalmeccánica, surgió en Argentina en la segunda fase del proceso de industrialización por sustitución de importaciones. Se estructuró fabricando series cortas a partir de la imitación, adaptación o mejoramiento de los equipos importados, aprovechando la alta calificación de la mano de obra local. A partir de 1970 los grandes cambios en la frontera tecnológica y la reducción de los niveles de protección interna, determinaron que el valor de la producción de esta rama se redujera, en 1985, al 20% de lo que había sido en 1970.

En las diversas respuestas a la crisis ensayadas por las firmas sobrevivientes, el mercado externo desempeñó un papel destacado. Se exportaron equipos de tecnología intermedia en nichos de mercado de países desarrollados. Se instalaron representaciones comerciales en dichos países, tanto para facilitar el comercio como para acceder a los avances tecnológicos. Tal fue el caso con Turri (fabricación de tornos) y Emzo (máquinas envasadoras termoselladas).

Otras empresas acompañaron esta reconversión con inversiones directas en el campo productivo propiamente dicho. Manuel San Martín instaló en 1975 una planta lavadora de botellas en Brasil y otra similar en México en 1978. Gradualmente ambas unidades fueron articulándose con subcontratistas locales. Una historia similar fue protagonizada por Carballo y Cía (máquinas para la alimentación elaboradas a pedido), con la instalación de pequeñas plantas de armado en Paraguay y Brasil. Otras empresas como Promecor (tornos, fresadoras, etc.) se instalaron en Brasil, pues "desde afuera" existían trabas a sus exportaciones y "desde adentro" podían beneficiarse de ciertas políticas industrialistas.

Los casos mencionados hasta aquí se refieren fundamentalmente a experiencias de transnacionalización previas a las reformas aperturistas de los años noventa y a la reactivación de las instituciones de la integración, verificadas a partir de esa misma década.

Más recientemente en las relaciones de Brasil se verifican condiciones especiales que facilitan la presencia de transnacionales orientadas hacia la metalmeccánica, como Techint o Macri,

participando de la reestructuración de empresas que se orientan hacia el MERCOSUR y desde allí hacia el mundo.

iii) La industria alimentaria es la más tradicional y ha registrado procesos de transnacionalización desde fines del siglo pasado. Un subsector muy dinámico de períodos más recientes ha sido el de la producción de golosinas. En particular, la empresa Arcor cobró gran dinamismo desde mediados de los años setenta. Diversificó posteriormente su actividad elaborando algunos de sus insumos y los envases para los productos finales, e incluso equipos industriales requeridos para el proceso. Finalmente el grupo quedó constituido por 25 firmas y un nivel de ventas superior a los 400 millones de dólares. En menor escala otras empresas como Georgalos, Felipe Felfort y Stani siguieron itinerarios más o menos similares.

Desde mediados de los años setenta estas y otras empresas han estado invirtiendo en países vecinos, tal es el caso de Arcopar (Paraguay, 1978), Nechar (Brasil, 1980), Van Dam (Uruguay, 1980), Indal (Chile, 1981). Además Stani controla una empresa en Brasil (Stani do Brasil) y Felipe Felfort otra homónima en Paraguay. Estos ejemplos de internacionalización son sólo una muestra, en una rama específica, del tipo de itinerarios de internacionalización que, en el sector alimentario, se han verificado en Argentina.

iv) La industria farmacéutica surge a partir de los años sesenta, tanto con firmas de capital multinacional como con empresas de capital nacional. Tras sufrir la crisis de mediados de los años setenta, se introdujeron a partir de los años ochenta nuevas formas organizacionales de la producción, tales como el sistema de fabricación flexible proporcionado por la industria italiana o el uso de la informática para imitar rápidamente productos de reciente lanzamiento y alta rentabilidad. Estas y otras innovaciones también obedecían a la necesidad de sobrevivir ante una creciente inestabilidad macroeconómica.

En los años ochenta la mayoría de estas empresas comenzaron un rápido proceso de inversión directa en el exterior. Algunas establecieron pequeños laboratorios en países vecinos para captar mercados circunscritos y reducidos de ámbito subnacional. Así, se han instalado en Paraguay, Chile, Uruguay y Brasil. El rápido avance tecnológico que se produce en este ámbito, junto con las nuevas normas de propiedad intelectual promovidas desde la Ronda Uruguay del GATT, oscurecen el futuro de estos proyectos pequeños y con pretensiones de autonomía.

Alternativamente otros productores de mayor envergadura tecnológica y tamaño económico han constituido empresas mixtas con firmas transnacionales de igual o mayor capacidad económica y tecnológica. Tal es el caso de Bagó con una firma coreana o de Sintyal con una firma europea.

Las cuatro áreas de ejemplificación mencionadas (metalmecánicas, bienes de capital, alimentos y farmacéutica) ponen de manifiesto ciertas pautas o fases comunes en los procesos de internacionalización ensayados. El sendero evolutivo comienza por la consolidación productiva en el mercado local, continúa con la colocación de saldos marginales en los mercados externos,

sigue con el establecimiento de representaciones comerciales y termina con la instalación en el exterior de plantas productivas (Bisang, Fuchs y Kosacoff, 1992).

En la fase actual, la internacionalización de las empresas argentinas está siendo liderada, cada vez más, por grupos económicos que operan en múltiples ramas, con vinculaciones financieras, tecnológicas y productivas internacionales.

Los objetivos perseguidos en estas nuevas estrategias incluyen ampliar las bases tecnológicas y aprovechar las ventajas específicas adquiridas previamente por las plantas productivas, ocupar nichos en mercados desarrollados, aprovechar las externalidades económicas derivadas de operar como grupos económicos y posicionarse en el creciente proceso de globalización mundial. Desgraciadamente esta fase contemporánea, que es la más interesante para configurar los escenarios futuros de la transnacionalización, resulta también la menos conocida. Alguna referencia adicional a los grupos económicos que operan en la Argentina se incluye en el punto 4 de este capítulo.

Además existen importantes razones para que los empresarios argentinos tiendan a posicionarse en el mercado de Brasil, dadas las nuevas condiciones derivadas de la suscripción del MERCOSUR. En la sección 5 *infra* se examina alguna información relativa a los acuerdos empresariales recientes en la relación bilateral entre Argentina y Brasil.

b) Brasil

La historia de la transnacionalización de las empresas brasileñas es más reciente. Esto es atribuible por un lado a un proceso de desarrollo empresarial menos temprano que en el caso de Argentina pero por sobre todo al gran tamaño del mercado de Brasil y a las dimensiones continentales de su territorio. Entre 1965 y 1977, el stock de inversiones brasileñas en el exterior registradas por el Banco Central no superaba los 300 millones de dólares y correspondía enteramente a la empresa estatal Petróleo Brasileiro (Petrobrás). Entre 1977 y 1982, 47% de las inversiones autorizadas por el Banco Central en el sector manufacturero correspondían a una única empresa, Cooperativa Central dos Produtores de Açúcar e Alcool do Estado do São Paulo (COPERSUCAR). Sumando otras dos empresas se llegaba a 66.2% de la inversión total y el resto se distribuía entre 60 empresas mucho más pequeñas.

Podría afirmarse que las inversiones brasileñas en el exterior hasta 1982 no fueron muy significativas y estuvieron a cargo de firmas que no eran las más importantes de sus respectivas industrias. Las inversiones eran complementarias y no sustitutivas de las exportaciones. La mayoría de ellas tenía lugar en el ámbito del comercio y las finanzas e implicaba la apertura de oficinas de representación y ventas, o de empresas que se localizaban en los paraísos fiscales para captar recursos financieros. Incluso la adquisición de plantas productivas en el exterior pretendía aprovechar ante todo sus canales de comercialización para las exportaciones desde Brasil. Como tendencia general, las observaciones anteriores continúan siendo válidas hasta fines de los años ochenta (Ventura-Dias, 1993).

Sin embargo, dentro de esta estrategia de invertir para complementar actividades de exportación, las empresas brasileñas han sido consecuentes y la mayoría de ellas ya cuenta con oficinas de venta en el exterior o con planes para instalarlas. Entre las empresas con establecimientos comerciales o productivos en el exterior, predominan las que pertenecen a grandes grupos económicos. Con excepción de tres empresas, las otras 19 examinadas están entre las mayores 500 empresas privadas del país. De todas ellas apenas cuatro poseen participación accionaria de capital extranjero, y una sola, Empresa Brasileña de Aeronáutica (EMBRAER), es estatal.

Las operaciones comerciales e industriales en el exterior de las mencionadas empresas son muy recientes, habiendo comenzado a mediados de los años ochenta; la mayoría de ellas se instrumentaron en los últimos dos años. Las empresas examinadas en este estudio de Ventura-Dias (1993) pueden agruparse en los siguientes sectores: alimentos (Ceval, Copersucar, Perdigao y Sadia); textiles y confecciones (Artex, Hering, São Paulo Alpargatas y Staroup); envases (Toga e Itap); electrodomésticos (Gradiente, Sharp y Brastemp/Semer); siderurgia y bienes de capital (Gerdau, Prensas Schuler, Fupresa Hitchiner, Weg motores, y Villares); autopartes (Cofap, Metal Leve, Sabó y Sifco) y aeronáutica (EMBRAER).

Las inversiones directas se orientan a apoyar las exportaciones y posibilitar su desarrollo cualitativo y cuantitativo posterior. Por ejemplo, en el sector textil y de confecciones y también en el de alimentos, permiten penetrar en mercados más sofisticados y dejar de vender productos indiferenciados. En envases, bienes de capital o autopiezas los productos son en grado importante a pedido y exigen una cercanía con el cliente que puede aprovecharse para obtener respuestas productivas dúctiles y rápidas merced a los nuevos métodos de las tecnologías de la información (Ventura-Dias, 1993).

c) Chile

La transnacionalización de las empresas chilenas, al igual que en los dos casos anteriores, se está verificando a partir de la dinámica reciente de los grupos económicos. Igual que en Brasil, la presencia de la inversión chilena en el exterior se ha intensificado desde mediados de la década pasada, pero en este caso ha crecido de manera explosiva a partir de los años noventa.

Entre 1990 y 1993, según estimaciones recientes, los montos totales invertidos alcanzan a 1.445 millones de dólares (Figueroa y Saavedra, 1994). Datos más recientes del Comité de Inversiones Extranjeras de Chile para el periodo 1990-1994 arrojan una cifra acumulada de 3000 millones de dólares.

Entre las razones que explican este auge inversor, aparte de las facilidades derivadas de la desregulación operada en el sector financiero de Chile, cabe mencionar que las empresas chilenas han desarrollado ventajas competitivas importantes en conocimientos adquiridos y estrategias de gestión, en rubros tales como administradoras de fondos de pensiones, empresas de telecomunicaciones, imprentas y editoriales, centros comerciales, multitiendas y supermercados,

y otros. Además, Chile ha participado activamente en varios procesos de privatización de empresas públicas, especialmente en el rubro de la energía.

Las actividades anteriormente citadas incluyen un componente importante de actividades terciarias y de no transables, o de rubros del tipo de los que Porter denomina multidomésticos, es decir, empresas que deben generar o reproducir sus ventajas competitivas en el interior del país en donde operan, las que no derivan de la coordinación de plantas que concurren a la elaboración globalizada de un producto final, sino de la eficiencia del servicio prestado en el país donde se asientan (Porter, 1991).

Otras empresas productoras de bienes y servicios han ampliado la localización de sus inversiones a través de empresas mixtas y otras modalidades de cooperación empresarial para acceder a nuevos mercados como el MERCOSUR o el NAFTA.

A diferencia de lo que hemos observado en el caso de Brasil y, en menor grado, en el de Argentina, las inversiones de Chile en el exterior se han orientado hacia los países de América Latina. De acuerdo con estimaciones correspondientes al período 1990-1993 (Figueroa y Saavedra, 1994), de los 1.445 millones de dólares de inversión directa acumulada, el 94% se localizó en América Latina, y especialmente en Argentina, que absorbió el 73% de la inversión total y el 78% de la radicada en América Latina. Brasil, Perú y Venezuela han recibido respectivamente 8%, 4.7% y 1.2%.

Las inversiones que se dirigen al mundo desarrollado son aún menores e incipientes. La región de Asia y el Pacífico capta el 3.5%, Europa occidental el 1.2% y Estados Unidos el 0.7%.

Clasificadas por sectores y ramas principales, resultan las siguientes cuotas porcentuales: energía 45.2%, industria manufacturera (incluida la industria química y alimentaria) 30%, comercio 4.5%, minería y recursos naturales 2.4%, transporte y telecomunicaciones 3.7%, otros servicios 2.7%, inversiones financieras 5.8%, administradoras de fondos de pensiones 3.1%, imprentas 2.6% y programas de computación 0.3%.

En el análisis del comportamiento transnacional de las empresas chilenas, destaca la enorme cuota de las inversiones chilenas en Argentina. Este comportamiento difiere radicalmente del que hemos observado en Argentina y Brasil, donde un componente más alto de la inversión total se dirige hacia los países desarrollados.

Como trasfondo general de otros factores explicativos, debe consignarse la extensa frontera común y la familiaridad de los inversionistas chilenos con las condiciones económicas imperantes en Argentina. Este factor se ha reforzado recientemente con un conjunto de inversiones ya programadas, orientadas a reforzar la integración física y comunicacional entre ambos países. La relativa estabilidad económica alcanzada por ambas economías y los fuertes pasos dados en dirección a una economía comercial y financieramente más abierta, y con un mayor protagonismo empresarial en la asignación de sus recursos, también han estimulado estos flujos de inversión.

Otra parte de la explicación radicaría en los ya comentados procesos de privatización efectuados en Argentina y en los acuerdos específicos firmados entre ambos países. En particular, el Acuerdo de Complementación Económica suscrito en 1991 y el de Protección Recíproca de Inversiones firmado en el mismo año.

Subyacentes a todos estos factores están las rentabilidades potenciales que las empresas esperan obtener, que dependen de factores muy concretos, tales como la relación entre los costos y las productividades laborales, o los tratos impositivos.

De acuerdo con fuentes periodísticas especializadas, recientemente los empresarios chilenos que han invertido en Argentina se reunieron en una asociación denominada Cordillera, que se ocupa de aglutinar sus intereses en este mercado. Según un reciente artículo en el periódico Estrategia, el director de Cordillera, cree que invertir en Argentina es más ventajoso desde el punto de vista de las facilidades que se entregan a los capitales foráneos, tanto por la no existencia de registros oficiales como por la presencia de tasas tributarias relativamente más bajas que en Chile, donde el costo impositivo alcanza al 35% del producto, versus el 21% con que se grava en el mercado vecino.

Reunidos con la prensa chilena, los representantes de Luchetti, Seguros la República, Sonda, PROCHILE, Banco Real y Edesur, entre otros, coincidieron en señalar que aunque el costo laboral es varias veces superior al de Chile, éste no se ha presentado como un freno a la llegada de capitales y tampoco lo será a futuro. Los empresarios chilenos consideran que los costos descenderán con la reforma laboral y el sistema privado de pensiones similar al que existe en Chile. La misma fuente opina que los chilenos pueden aportar capacidad gerencial (management) y pericia (know-how). Asimismo se proyecta una importante participación en el sistema de pensiones y los mercados financieros de salud privada que, en Argentina, están en pleno proceso de reestructuración.

Para invertir en las Administradoras de fondos jubilatorios y previsionales (AFJP) de Argentina ya existen 10 grupos chilenos preparando sus proyectos en asociación con capitales locales y se estima que las inversiones globales de los cerca de 17 consorcios que están en formación sumarán recursos por sobre los 500 millones de dólares (según la revista argentina Negocios).

En un reportaje efectuado por el periódico chileno especializado Estrategia, los empresarios reconocen algunos problemas menores en el campo de las infraestructuras y de los sistemas de distribución, que no representan mayores inconvenientes para los negocios a nivel local. También se piensa que las inversiones chilenas en Argentina permitirán participar de las exportaciones de servicios y productos a las naciones del MERCOSUR. Este último punto puede adquirir una importancia creciente a medida que Chile continúa acercándose gradual pero sostenidamente a dicho acuerdo subregional, aunque no se haya integrado plenamente a él.

4. Los grupos económicos latinoamericanos

Una conclusión que parece emerger de los estudios citados más arriba es que la transnacionalización de las empresas latinoamericanas encuentra, cada vez más, su racionalidad y dinámica impulsora en el comportamiento de los principales grupos económicos locales. Los grupos económicos podrían caracterizarse de manera simple como conglomerado de empresas cuyo capital -fuertemente vinculado al sector financiero- está sujeto a un comando unificado. De aquí se extraen importantes ventajas de propiedad e internalización que derivan de su operatoria coordinada y del mejor aprovechamiento de varios tipos de externalidades.

Como observación general, podría decirse que los grupos económicos diversifican sus actividades en todas las ramas productivas del sector primario, secundario y terciario. Sin embargo, salvo escasas excepciones (Macri, Sevel, EMBRAER, etc.), no incursionan de manera generalizada en las ramas manufactureras de maquinaria y equipo. En la producción de bienes predominan las actividades primarias y las manufacturas ligadas a los recursos naturales. En el caso de los servicios, además de comercio, banca y seguros, también se notan importantes incursiones en el área de las telecomunicaciones (Televisa, Venevisión, etc.).

A continuación, aprovechando fuentes periodísticas especializadas, se examinan algunos datos muy preliminares, tendientes a identificar los principales grupos económicos de algunos países de la ALADI, especialmente los que han efectuado inversiones en América Latina:

a) Argentina

i) Bunge y Born. Sus ventas anuales totales estimadas ascienden a 1.100 millones de dólares; incursiona en los sectores alimentario, químico, energético y textil. Aparentemente, su estrategia actual sería ir concentrando sus operaciones futuras en el sector agroalimentario. Aunque se originó en Argentina, sus oficinas centrales se encuentran actualmente en São Paulo, y el grupo está vinculado por diversos tipos de lazos con más de 100 empresas alrededor del mundo. El presidente ejecutivo del grupo es de nacionalidad argentina. Las empresas del grupo localizadas en Brasil son Moinho Santista Industria Gerais (granos y textiles), Sanbra (alimentos), Tintas Coral (pinturas) y Samrig (alimentos).

ii) Techint. El origen de este grupo data de los años cincuenta, cuando de un lado nace la empresa Techint, dedicada básicamente a la realización de obras de ingeniería civil, y, del otro, Dálmine y Siderca, dedicadas a la fundición de acero y a la laminación de tubos sin costura. Tras la fusión de estas empresas, el grupo empezó a crecer. De los más de 1300 millones de dólares que factura actualmente, aproximadamente dos tercios se generan en Argentina. En su conjunto consta de 70 compañías que se dedican a cuatro grandes rubros: la siderurgia, la ingeniería, la metalmecánica y el sector financiero, y otras de más reciente incorporación, como transporte, petróleo y telecomunicaciones.

En el ámbito siderúrgico el grupo tiene una participación minoritaria en Tamsa (tubos sin costura), que opera en México, orientada estratégicamente a introducir Siderca como productor

en el mercado latinoamericano a través del ALCAN. En materia de ingeniería civil los proyectos internacionales de mayor relevancia son: Techint Engenharia (Brasil, desde 1947, 4500 personas empleadas); Techint Compagnía Tecnica Internazionale (Italia, desde 1945, 500 personas empleadas); Techint International Construction (Tenco), con sede en Panamá y oficinas de representación ubicadas en Ecuador, Paraguay, Chile, Colombia, Venezuela y Uruguay; Techint México, fundada en 1954, con 800 personas empleadas; Compañía electrónica italiana, que emplea a más de 1000 personas. Todas ellas se dedican a la construcción de grandes obras de ingeniería civil, a la remodelación de plantas industriales y a la venta de otras "llave en mano". En épocas más recientes este grupo acrecentó su vinculación con otras firmas italianas para penetrar en nichos específicos de mercado del mundo desarrollado.

iii) Otros grupos económicos importantes son Macri y Pérez Compañc. El grupo Macri supera los 2.000 millones de dólares en ventas anuales. Participa en ingeniería y construcción, ensamblaje de automóviles, electrónica, telefonía celular, computadores personales, energía, seguros y servicios. Su actividad reciente más rentable ha sido la automotriz, y su empresa SEVEL prepara un proyecto con la FIAT para el lanzamiento de un modelo mediano de automóvil que se fabricaría en Sudamérica para lanzarlo al mercado regional y mundial.

El grupo Pérez Compañc realiza ventas anuales por más de 1.500 millones de dólares. Incursiona fundamentalmente en los sectores energético, de comunicaciones y construcción, y ha estado abandonando otros rubros como el alimentario o los grandes centros comerciales.

b) Brasil

Un rasgo importante ya comentado de los grupos económicos brasileños es que se han proyectado de manera muy escasa hacia otros países de América Latina, lo que es explicable en vista del tamaño del mercado interno. Los principales grupos económicos de ese país son Votorantim, Itausa, BRADESCO, y Camargo Correa.

Votorantim registra ventas anuales que podrían estimarse en alrededor de 2.500 millones de dólares. Opera en metálicas básicas, cemento, celulosa, papel, químicos, concentrados de cítricos, etc.

Itausa, con ventas anuales de 2.700 millones en 1991, además de controlar el segundo banco de Brasil, opera en sectores tan variados como maderas procesadas, computadores y químicos.

El Banco Brasileiro de Desconto (BRADESCO), opera en el ámbito financiero e informático. En 1991 concedió préstamos estimados en 4.700 millones de pesos. Actualmente es el banco de consumo más grande de Brasil y Sudamérica.

Durante 1991 Camargo Correa, durante 1991 ha efectuado ventas estimadas en 1.200 millones de pesos. Empezó operando en construcción, ingeniería civil y cemento, pero recientemente se ha diversificado hacia el sector textil y bancario.

c) Colombia

i) Grupo Santo Domingo. Efectúa ventas anuales por 1.800 millones de dólares. Este grupo, que incursiona en alimentos, aviación, seguros, banca, radios y telecomunicaciones, posee inversiones en Ecuador, España y Portugal en el rubro cervecero. En Ecuador es propietario de Cervecerías Nacionales y Cerveza Andina. En Costa Rica constituirá una empresa mixta con el grupo hotelero español Meliá Sol para construir un hotel en Costa Rica.

ii) Grupo Sindicato Antioqueño: Está constituido por cuatro sociedades de inversiones en que se entrelazan intereses múltiples y antiguos de empresarios de Antioquia en seguros, cemento, textiles, banca y alimentos.

La compañía nacional de chocolates, integrante del Sindicato Antioqueño, pactó una alianza de distribución bilateral con Mavesa, que es uno de los líderes de procesamiento de alimentos en Venezuela.

iii) Ardila Lule, con ventas anuales estimadas en aproximadamente 1.000 millones de dólares, opera en alimentos y bebidas, textiles, telecomunicaciones y celulosa. La industria cervecera es su rubro principal, en que compite duramente con Santo Domingo.

d) Chile

i) Grupo Luksic. Con ventas calculadas en 1.300 millones de dólares anuales, posee inversiones en alimentos, bebidas, metálicas básicas, banca, telecomunicaciones y transportes.

En Argentina el grupo ha instalado su filial Madeco, creando cuatro empresas con una inversión de 30 millones de dólares. Por otro lado, su fábrica de pastas Luchetti inició ventas en Argentina, donde planea instalar una planta, y en este rubro también está estudiando el mercado mexicano.

ii) Grupo Angelini. Con ventas por 1.020 millones de dólares, opera principalmente en combustibles, celulosa, pesquera y seguros.

En Argentina adquirió dos compañías de seguros y explotará yacimientos de gas natural en alianza con compañías argentinas. Además se presentó a una licitación de yacimientos gasíferos y petrolíferos en Colombia. También proyecta presentarse a la licitación de la petrolera estatal Petróleos del Perú (PETROPERU).

iii) Grupo Matte. Con ventas anuales estimadas en más de 450 millones de dólares, opera en papel y celulosa, también en banca, bienes raíces y seguros.

En Argentina compró una fábrica de papeles desechables y se asoció con Procter and Gamble para fabricar papeles y toallas higiénicas con destino a los países del MERCOSUR y Bolivia y Chile. A través de la compañía manufacturera de papeles y cartones, el grupo ha

comenzado a invertir 130 millones de dólares en dos plantas procesadoras de papel reciclado, una en Chile y otra en Argentina, para fabricar pañuelos desechables.

e) **México**

i) Grupo Vitro: Con ventas que superan los 7.300 millones de dólares, opera en la industria del vidrio y en actividades financieras y bursátiles. Ha adquirido empresas en Estados Unidos por más de 1.800 millones de dólares. En Centroamérica posee el 49% de las acciones de la empresa Comegua.

ii) Grupo Banacci. Con ventas que superan los 6.121 millones de dólares, opera en banca, acciones, valores y tarjetas de crédito. Posee una participación minoritaria en el Banco Sur de Argentina.

iii) Grupo Televisa. Con ventas anuales estimadas en 1.300 millones de dólares, opera en telecomunicaciones en México y los Estados Unidos. En Chile posee una participación de 49% en la red televisiva Megavisión, y en Perú en la compañía peruana de radiodifusión, donde también opera una red televisiva. Planea lanzar un sistema de televisión multicanal en América Latina a través de un sistema de inversión conjunta con participación por partes iguales en el capital invertido.

iv) Grupo Ica. Con ventas por 1.800 millones de pesos, opera en el campo de la construcción, bienes de capital, autopartes y turismo. Ha fundado una nueva empresa, Ica-Fluor-Daniel, con proyectos de inversión en los sectores petrolífero y eléctrico de América Latina por 350 millones de dólares.

v) Otros grupos importantes de México que no tienen inversiones detectadas en América Latina son Visa/Bancomer/Vamsa (7.000 millones de dólares), Alfa (2.500 millones de dólares), Carso (9.181 millones de dólares), Cifra (3.700 millones de dólares) y CEMEX (2.200 millones de dólares).

f) **Venezuela**

i) Grupo Cisneros. Con ventas estimadas en 2.000 millones de dólares, opera en telecomunicaciones, metálicas básicas, supermercados y bebidas. Posee participación en Univisión de Estados Unidos, en asociación con Televisa de México y otros capitales. Sin embargo, en Chile ambos socios están compitiendo pues Venevisión -empresa del Grupo Cisneros- posee un 45% de Canal 11, en tanto que Televisa -cabe reiterarlo- es dueña del 49% de Megavisión.

ii) Otros dos grupos importantes de Venezuela son Polar (ventas: 1.500 millones de dólares) y Mendoza (ventas: 900 millones de dólares).

5. La creciente interacción empresarial regional. **Fusiones y adquisiciones**

En 1993 la revista América economía detectó 88 procesos de adquisiciones o fusiones que involucraban a empresas grandes localizadas en América Latina. Algunas de ellas ya se mencionaron en el repaso anterior de los grupos económicos, pero otras de esas operaciones estuvieron a cargo de empresas ajenas a dichos grupos. Del total, 15 operaciones vinculan a empresas latinoamericanas entre sí. Otras 27 relacionan a empresas latinoamericanas con empresas estadounidenses. Otras 13 a empresas localizadas en algún país latinoamericano en que el comprador y el vendedor corresponden al mismo país. Las restantes operaciones involucran a empresas cuya nacionalidad corresponde a otros miembros de la OCDE.

En general se comprueba que en las operaciones de alcance hemisférico, de los 88 casos observados, sólo en cinco ocasiones se verifica la adquisición de una empresa estadounidense por parte de un comprador latinoamericano. La frecuencia de la operación inversa alcanza a 20 observaciones.

Dentro de las operaciones que involucran a dos países latinoamericanos, los adquirentes y vendedores son los que a continuación se detallan.

Una empresa mexicana (Grupo Synkro), adquirió la empresa textil Modecraft de Argentina.

Las siguientes empresas argentinas efectuaron las adquisiciones que se indican. Siderca, del Grupo Techint, adquirió 23% de las acciones de la empresa de aceros Tamsa, de propiedad de mexicanos. La Empresa Industrial y Comercial de Argentina adquirió Fideos Parma a la Compañía Molinera San Cristóbal de Chile.

Dos empresas brasileñas adquirieron dos empresas argentinas. Tintas Renner S.A. adquirió la empresa Pinturas Americanas de Exportación de Argentina e Inepar adquirió la empresa electrónica Expositormas Sociedad Anónima.

Seis empresas chilenas adquirieron empresas de Argentina y Perú: El Grupo Angelini compró la Compañía Argentina de Seguros Generales la República, Cemento Polpaico de Chile compró la Corporación Cementera Argentina, Madeco de Chile adquirió participaciones de capital mayoritarias y minoritarias en las empresas de aluminio Extalco, Chroma, Alumet y Sepsa de Argentina, Industrias Químicas Tricolor de Chile adquirió Industrias Vencedor de Perú, Supermercados Tricolor de Chile adquirió la compañía comercial Scala de Perú, y Agencias Universales de Chile adquirió la mitad del capital de la empresa de transporte Marcargo de Perú.

Tres empresas venezolanas adquirieron empresas de Argentina, Colombia y Chile: Venevisión adquirió el 49% de la Corporación de Televisión de la Universidad de Chile, el grupo Progreso de Venezuela adquirió la empresa financiera colombiana Corfioriente, propiedad del

Banco Cafetero de Colombia, y la empresa Corimón adquirió 52% de la empresa química Colorín de Argentina.

Entre los casos de adquisiciones efectuadas entre empresas o grupos pertenecientes a un mismo país de América Latina, 10 casos corresponden a México, dos casos a Argentina y uno a Chile.

6. Asociaciones, fusiones y adquisiciones entre Argentina y Brasil

Parece razonable esperar que las tendencias anteriormente examinadas en materia de comercio intraindustrial en los sectores donde se acumula especialmente el stock de la inversión extranjera directa en Argentina y Brasil se reflejen en el tipo de acuerdos interempresariales que paralelamente se han ido verificando. Los datos aquí examinados ratifican que la gran mayoría de los esquemas de complementación productiva en el campo industrial han tenido lugar entre empresas transnacionales. Por otro lado entre las empresas nacionales la proporción de acuerdos con efectos solamente en el plano comercial es bastante mayor, lo que podría atribuirse a que los rubros en que se asientan presentan un carácter más competitivo y apuntan únicamente a crear cadenas o representaciones comerciales que viabilicen las exportaciones.

Con el objeto de explorar indicios del efecto de la constitución del MERCOSUR sobre el vínculo interempresarial entre Argentina y Brasil, la Secretaría de Programación Económica de la República Argentina pretendió efectuar una identificación preliminar de iniciativas empresariales a partir de publicaciones periodísticas o periódicas de los años 1991 y 1992. No se trata por lo tanto de una muestra estadísticamente representativa.

Las iniciativas se clasificaron sintéticamente, según su objetivo, en tres grupos:

- Aquellas que tienen primordialmente un impacto comercial. Atendiendo a la dirección de los flujos se distinguieron tres: las bilaterales, las de Argentina hacia Brasil y las de Brasil hacia Argentina;
- Aquellas cuyas consecuencias se verifican en el terreno productivo, también clasificadas teniendo en cuenta impactos bilaterales o en una sola dirección, y
- Aquellas que se localizan en el sector de los servicios.

En segundo lugar se distinguió entre firmas nacionales y extranjeras, y dentro de éstas entre las iniciativas intrafirma y las que involucran empresas independientes.

El segundo corte distinguió cinco grandes sectores: industria automotriz, bienes de consumo; bienes intermedios; bienes de capital; materiales de construcción; y servicios.

Sobre el total observado (véase Cuadro 20 del Anexo estadístico), 75% de las empresas corresponde a sectores productores de bienes. De estas iniciativas, 43% generan un impacto puramente comercial y 57% algún tipo de efecto productivo directo. Entre los de impacto comercial se destaca una mayor concentración en sectores de bienes de consumo y de la industria automotriz, con una fuerte participación de las empresas nacionales de los dos socios. Por otro lado entre las iniciativas con impacto productivo la participación de firmas nacionales e internacionales se equipara, con mayor concentración en los bienes de la industria automotriz e intermedios.

Considerando el conjunto de iniciativas anotadas, solamente 29 de los 99 casos corresponden a empresas transnacionales. De estos 29, la gran mayoría -22 casos- entraña esquemas de complementación productiva entre filiales. En el caso de las iniciativas provenientes de las firmas nacionales, 25 tienen impacto comercial, 24 corresponden al segmento de los servicios y 21 tienen impacto productivo.

Se ha interpretado la escasez de casos transnacionales en el campo comercial y de servicios como una subestimación derivada de que dichas empresas no publicitan suficientemente sus movimientos en estas áreas. Por oposición las empresas nacionales evidenciarían una mayor transparencia en este campo. Sin embargo, otra interpretación podría ser que las empresas nacionales no han penetrado con suficiente fuerza en la fase de la transnacionalización productiva y recién ahora comienzan a incursionar en ella. En tal caso parece natural la mayor importancia relativa de las iniciativas de impacto comercial, orientadas a promover el intercambio recíproco. En cambio las empresas transnacionales ya tienen montadas infraestructuras productivas y comerciales en cada país, de modo que desarrollan acuerdos de complementación productiva para aprovechar economías de escala y especialización, pero no requieren expandir sus infraestructuras comerciales preexistentes. Recordando lo dicho en la sección anterior respecto del comercio intraindustrial, es posible que las actividades productivas en las cuales se asientan las empresas nacionales -por ejemplo, bienes de consumo- tengan una menor aptitud para el desarrollo del comercio intraindustrial.

Desde una perspectiva sectorial por principales ramas económicas consideradas, la industria automotriz es la agrupación más relevante en el total de iniciativas, que absorbe una cuarta parte de los casos. Le siguen en orden decreciente los servicios (24.2%), los bienes de consumo (19.2%), los bienes intermedios (16.2%), los bienes de capital (12.1%) y la construcción (3%).

El 60% de las iniciativas en la industria automotriz registró impacto productivo, siendo predominantes los acuerdos de complementación entre empresas automovilísticas. Del mencionado 60%, la mitad tuvo lugar entre filiales de empresas transnacionales con operaciones en Argentina y Brasil. La importancia de la industria automotriz se asocia con varios factores, como la presencia de mecanismos de comercio administrados en el marco del MERCOSUR y la prevalencia -especialmente en el segmento de las terminales- de firmas transnacionales con filiales en Argentina y Brasil que están reconvirtiendo su organización industrial en el marco de las iniciativas de integración abierta que parecen estar predominando.

Dentro de los servicios la mayoría de las iniciativas se refieren a la banca (16 sobre 21 casos), en el caso de los bienes de consumo a los alimentos y bebidas (9 sobre 16 casos), en los bienes intermedios predominan los plásticos (6 sobre 16 casos) y en los bienes de capital destacan tractores y maquinaria agrícola (8 sobre 12 casos) Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos de Argentina, 1993).

IV. INTEGRACION PRODUCTIVA Y REGIONALISMO ABIERTO

1. El dilema fundamental

Cabe efectuar una breve recapitulación de algunas de las comprobaciones básicas de este trabajo. El comercio en el interior de los países de la ALADI ha crecido de manera excepcionalmente dinámica en lo que va de los años noventa. Este mayor dinamismo del mercado regional ya comenzó a observarse en el segundo quinquenio de los años ochenta y se manifestó en una elevación gradual de la cuota de la ALADI en el total de las exportaciones de los países que integran este esquema. Las ramas en las que este dinamismo ha sido más marcado son las de maquinaria y equipo de transporte (CIU 38), las químicas (CIU 35) y las alimentarias (CIU 31).

Es también en esas mismas ramas donde se concentra la cuota más importante del stock de capital productivo transnacional en América Latina. De estas tres, sin embargo, es en maquinaria y equipo de transporte -y especialmente en la industria automotriz- donde más claramente se nota la vinculación entre crecimiento del comercio intrarregional y fuerte presencia del capital transnacional. Otro tanto ha acontecido en el caso de México, pero en relación al comercio intrahemisférico, en lo que respecta a la estructura de sus exportaciones hacia Estados Unidos.

Este intercambio tan dinámico es de tipo intraindustrial y explica en un porcentaje decisivo el mecanismo que ha posibilitado el crecimiento del papel de la propia región en la absorción de las exportaciones industriales manufactureras de América Latina. Los rasgos y modalidades de este intercambio se recapitulan brevemente en la próxima sección, pero aquí se quiere hacer referencia a la manera como las políticas que se asocian a esta expansión comercial se encuadran dentro de la lógica del regionalismo abierto, tal como ha sido caracterizado en el capítulo I de este trabajo.

En el caso de la industria automotriz, que es prototípica de los rasgos comentados más arriba, es visible la presencia de regímenes y acuerdos que van mucho más allá de una mera liberalización del intercambio y poseen un alto componente preferencial que llega a los límites -o quizás sobrepasa- las normas multilaterales admitidas en el GATT. En efecto, estos regímenes no se limitan a una mera apertura recíproca más intensa que la apertura general global, sino que incluyen formas explícitas de protección a la actividad de las empresas transnacionales y a las corrientes de intercambio reguladas por los acuerdos. Por ejemplo, al exigir cierto equilibrio en las balanzas comerciales de las empresas protegidas por los acuerdos como una condición para el equilibrio de los flujos recíprocos que determinan la existencia de comercio intraindustrial.

Estos rasgos son visibles tanto en el caso del régimen de la industria automotriz establecido entre Argentina y Brasil como en las zonas francas de México sometidas al régimen

de la maquila. En este segundo caso se genera toda una política comercial, industrial y fiscal ad hoc en el área extraterritorializada en que se asienta la zona de procesamiento de exportaciones.

El dilema que se plantea es que, si se limita el ámbito de las políticas del regionalismo abierto a una mera liberalización intrarregional más acentuada que la extrarregional, entonces quedan fuera los mecanismos que se han manifestado más idóneos para promover el comercio intrarregional con flujos que son los más dinámicos y, por su carácter intraindustrial, pueden ser altamente sustentables en el largo plazo.

Otra manera de plantear el mismo asunto es preguntarse sobre la pertinencia y oportunidad de aplicación de ciertas formas de protección -específicas, transitorias, transparentes y de costo conocido- que son propias de la política industrial en el marco general de los objetivos de una transformación productiva con equidad. Este tipo de regímenes implican elementos de política industrial orientada a aumentar la capacidad de maniobra respecto de la inversión directa para promover el comercio intraindustrial más dinámico en favor del desarrollo y la integración.

Volveremos a examinar brevemente estos regímenes en la sección 3, referida a las políticas de promoción preferentemente orientadas hacia las empresas transnacionales. Baste dejar planteado aquí el dilema, respecto de los límites que en materia de protección y regulación puedan resultar compatibles con las normas multilaterales incluidas en las estrategias del regionalismo abierto.

El otro tema que se analiza en este capítulo, aunque de una manera extremadamente superficial e introductoria, es el de las empresas de capital latinoamericano y de las posibilidades y mecanismos para que aprovechen las ventajas del comercio intraindustrial con el fin de promover sus economías de escala y especialización, incluso en sectores en que este intercambio de doble vía no resulte tan fácil de establecer. La complementación productiva creciente, requerida para la sustentabilidad de largo plazo en el comercio intraindustrial, también es un dato favorable para cooperar en la conquista de mercados extrarregionales a través de la instalación de oficinas de representación comercial conjunta o mediante el lanzamiento de campañas de publicidad, estudios de mercado, etc. Estas acciones de cooperación para la conquista de mercados externos se dificultan cuando los productos exportados compiten directamente entre sí, como sucede actualmente en muchos rubros primarios de exportación en América Latina.

En ambos casos, los mecanismos de intervención están, al menos en parte, vinculados a la existencia de los acuerdos sectoriales de complementación económica, en su versión remozada, caracterizada por un protagonismo empresarial mucho más alto.

2. Las formas de integración productiva

Hemos caracterizado la integración productiva como el establecimiento de una estructura de intercambios recíprocos que posibilita un desarrollo crecientemente diversificado de la oferta industrial de todos los países participantes. El desarrollo industrial paralelo y relativamente complementario de todos ellos es una prueba de la existencia de este tipo de integración. Una

expresión empíricamente verificable del avance de esta integración productiva estará dada por el crecimiento del comercio intraindustrial.

La forma intraempresarial de la integración productiva es el comercio entre subsidiarias de una misma transnacional que operan en el interior de un esquema de integración. Esta modalidad suele denominarse producción internacional en la literatura que estudia las empresas transnacionales (UNCTAD, 1993) y suele traducirse en comercio intrafirma en sentido estricto.

Una segunda forma de la integración productiva es el comercio, practicado por empresas transnacionales del mundo desarrollado -o sus subsidiarias- y empresas locales con las cuales subcontratan determinadas operaciones productivas sujetas a especificaciones tecnológicas muy precisas. Surgen aquí diferentes tipos de alianzas y acuerdos que implican una estrecha vinculación "tecnoproductiva" entre las subsidiarias de las transnacionales y los subcontratistas locales, a los que ha dado en denominarse "nuevas formas de inversión internacional" (Kuwayama, 1992). En los países desarrollados, estas alianzas suelen verificarse entre las casas matrices y/o las subsidiarias de las más grandes empresas transnacionales. Por ejemplo, en la industria automotriz los entrelazamientos derivados de estas alianzas son extremadamente complejos.

Ambas formas examinadas hasta aquí tienen dos rasgos comunes: implican comercio intraindustrial y dan lugar a regímenes especiales de intercambio con exenciones arancelarias totales -como en las zonas francas- o con aranceles que se calculan solamente sobre la parte de agregación de valor de una pieza o componente que será reimportado por el primer exportador, como es el caso de la maquila. Estos tratamientos arancelarios especiales son, por un lado, un reconocimiento de que no se trata de un comercio en el sentido clásico ("ricardiano") de la palabra y, por otro lado, implican preferencias recíprocas que son propias de los acuerdos de integración o pueden propiciarlos. Asimismo, algunos de los acuerdos sectoriales en vigencia incluyen claros componentes de comercio administrado o regulado. Estas modalidades se verifican de manera abundante entre países desarrollados y en desarrollo y pueden ser el antecedente, de facto, de acuerdos de integración, como ha sido la inclusión de México en el ALCAN. También se verifican entre países latinoamericanos, involucrando a subsidiarias de empresas transnacionales y a autopartistas locales, como es el caso del convenio de la industria automotriz entre Argentina y Brasil.

La tercera forma de integración productiva que examinaremos aquí es la que primero apareció históricamente. Se refiere al intercambio de productos finales pertenecientes a una misma rama o actividad pero con distintas especificaciones. Un gran desarrollo de este tipo de comercio intraindustrial tuvo lugar, por ejemplo, cuando los países de la actual Unión Europea se especializaron en franjas o nichos productivos muy precisos dentro de ramas manufactureras más amplias. Todos producían, por ejemplo, maquinarias, electrodomésticos y equipos de transporte, pero de diferentes tipos y calidades. Podían así expandir de manera más equilibrada y dinámica su comercio de manufacturas, aprovechando economías de escala y especialización. También podían competir con su oferta en el resto del mundo, logrando capturar nichos complementarios de mercado. En esta modalidad se verifican condiciones para una participación masiva de las

empresas latinoamericanas a medida que aumenta la diversificación potencial de los productos que elaboran.

Este equilibrado dinamismo no se produjo en otros importantes ejes de comercio en la posguerra. La CEPAL, en sus estudios iniciales, puso claramente de relieve los desequilibrios del comercio entre regiones centrales y periféricas que intercambiaban productos primarios tradicionales por manufacturas, ante las disparidades de largo plazo en el crecimiento de la demanda de ambos tipos de productos. Tampoco resultó estructuralmente viable este equilibrio en el intercambio recíproco de economías que son productoras de bienes primarios tradicionales, porque la falta de diversidad -y de diversificación- de la oferta exportable agotaba rápidamente el dinamismo del intercambio.

Esta tercera forma de integración productiva, propiciadora de las modalidades más "antiguas" del comercio intraindustrial, es todavía de gran importancia para los países latinoamericanos, sobre todo porque la revolución tecnológica actual (biogenética, informática, etc.) está posibilitando también un creciente comercio intraindustrial en las actividades primarias y de servicios. La misma puede promoverse estimulando el contacto y la asociación internacional entre empresarios de las mismas ramas productivas, con el objeto de establecer acuerdos recíprocos de representación comercial de productos del otro país miembro, y fomentar acciones de largo plazo en el campo de la complementación productiva para aprovechar economías de escala y especialización. Nótese, por lo tanto, que el concepto de comercio intraindustrial debe entenderse en sentido genérico y no como sinónimo del comercio intramanufacturero, aunque sea en este sector donde despliega su mayor dinámica.

En lo que sigue se examinarán algunas políticas efectivamente aplicadas en diferentes ámbitos, que pueden resultar un elemento referencial para las acciones orientadas a promover la integración y complementación productiva regional.

3. Las políticas promocionales preferentemente orientadas a las empresas transnacionales

De manera general puede afirmarse que la competitividad efectiva de las empresas es una consecuencia de sus ventajas competitivas propias, así como de las condiciones circundantes de carácter local y nacional provistas por el país en que están localizadas (Porter, 1991; Dunning, 1993).

Es importante distinguir entre ambas fuentes de competitividad sustentable por su impacto diferenciado en el campo de la formulación de políticas. En efecto, las políticas orientadas a promover la inversión extranjera tenderán preferentemente a centrarse en la creación de ventajas de localización, en tanto que las políticas orientadas a promover la internacionalización de las empresas locales deben abordar tanto la creación de ventajas de localización como la de ventajas específicas de las propias empresas.

Las ventajas competitivas controladas por la propia empresa transnacional o sus subsidiarias -de allí la denominación de ventajas de propiedad con que frecuentemente se las identifica- son las que derivan de las tecnologías de producto y de proceso, de las modalidades organizacionales y laborales internas, incluidas las técnicas gerenciales y, especialmente en el caso de las empresas transnacionales, del acceso internacional al progreso técnico, al financiamiento y a las redes de comercialización internacional. Tal es el aporte de estas empresas cuando invierten en el país y la razón por la cual su presencia es buscada por parte de las autoridades económicas en esta fase de creciente apertura.

Por otro lado, las ventajas que para la empresa transnacional derivan de la localización concreta de sus diferentes plantas o establecimientos incluyen el costo relativo para diferentes tipos y calidades de los factores e insumos básicos de la producción, la disponibilidad de infraestructuras físicas, energéticas y comunicacionales adecuadas, etc.

Por extensión, el concepto de ventajas de localización, cuando está referido a las empresas transnacionales, incluye otro conjunto de circunstancias institucionales y comportamientos gubernamentales, susceptibles de traducirse al cálculo de los costos comparativos que enfrenta una firma al situar sus plantas o establecimientos en un país anfitrión dado. Operan aquí factores tales como la estabilidad política y social interna que afecta al denominado riesgo país, los costos de instalación y de gestión que dependen de la eficiencia de la burocracia gubernamental y de las facilidades que esté dispuesta a otorgar, etc. En este sentido amplio cabe incluir aquí el conjunto, ya examinado, de facilidades especiales de las normas sobre inversión extranjera que hemos sintetizado en el capítulo I.

En resumidas cuentas, la competitividad efectiva de una empresa depende de sus ventajas competitivas específicas o "ventajas de propiedad" y de las "ventajas de localización" derivadas del lugar donde se asienta. Cuando una empresa transnacional decide ubicarse en un país anfitrión dado, entra aportando sus ventajas de propiedad y espera recibir las ventajas de localización que el país le otorga. Recíprocamente los países deben descubrir y/o construir sus propias ventajas de localización que los conviertan en un lugar apetecible para aquellas empresas que, de manera selectiva, pretenden atraer. En este caso los mecanismos de selectividad, más que establecer restricciones sectoriales para los capitales menos deseables, se orientarían a establecer ventajas de localización especialmente diseñadas para los rubros más deseables.

a) Las zonas de procesamiento de exportaciones (ZPE)

La manera más "frontal" en que los gobiernos de los países en desarrollo han intentado crear estas ventajas de localización es a través de la instauración de zonas de procesamiento de exportaciones. Con tal objeto, en un ámbito geográficamente delimitado -que se extraterritorializa respecto del resto del país-, se procede a crear ventajas de localización para empresas manufactureras o ensambladoras orientadas a la exportación. Suelen incluirse instalaciones y edificios que se ofrecen en venta o "leasing" a las empresas interesadas. El paquete de incentivos especiales a dichas empresas incluye exenciones arancelarias y tributarias, eliminación de controles cambiarios, exención y/o automaticidad y velocidad en todo tipo de gestiones o

tramitaciones gubernamentales, incluido el otorgamiento de visas a los ejecutivos y gerentes de nacionalidad extranjera, flexibilidad -o normativa diferente- en la aplicación de leyes laborales, autorización para establecer firmas con 100% de capital extranjero, disponibilidad de infraestructuras físicas, energéticas y comunicacionales con estándares superiores o especializados para ciertos fines productivos, etc.

El 75% aproximadamente de las ZPE que existen en el mundo se dedican a la producción de textiles, indumentaria y productos electrónicos. Estas ramas productivas son de las más dinámicas en la composición del comercio mundial.

El tipo de ramas productivas que se instalan va acrecentando su contenido tecnológico a medida que las ZPE se van afianzando. Recientemente algunas de ellas han estado mejorando sus infraestructuras de telecomunicaciones para crearse ventajas de localización en actividades de procesamiento de datos, de programas para computadoras (Jamaica, República Dominicana y Costa Rica) o incluso de instalaciones para investigación y desarrollo (provincia china de Taiwán, Singapur y República de Corea).

A pesar de que en la mayoría de los países de la ALADI estas modalidades no han prosperado demasiado, su importancia ha crecido de manera espectacular en México, Centroamérica y el Caribe, donde son una realidad económica de peso creciente. En México, principal país de la ALADI donde las ZPE han adquirido fuerte gravitación, las actividades de maquila -que han prosperado gracias al régimen arancelario preferencial concedido por Estados Unidos- dan cuenta del 41% de sus exportaciones totales. Esta proporción llega al 30% en Jamaica y al 68% en la República Dominicana.

La instalación de ZPE, en sentido estricto, supone la creación de un enclave extraterritorial que en principio puede beneficiar al país anfitrión a través de la generación de divisas, la creación directa de empleos, la incorporación de capital extranjero y tecnologías avanzadas o la capacitación de mano de obra local. Sin embargo, la creación de vínculos entre la ZPE y el resto de la economía nacional se frustra en alto grado en vista de la escasa o nula capacidad difusora de estas actividades al resto del país.

Es evidente que esta modalidad de promoción de la inversión extranjera, aunque contribuya al componente globalizante y aperturista del regionalismo abierto, e incluso a promover preferencias hemisféricas (como en la relación de México con Estados Unidos), difícilmente permite difundir sus beneficios al resto de los territorios nacionales, y mucho menos promover la integración regional entre las restantes economías de la ALADI.

Las empresas transnacionales prefieren localizarse en las zonas de procesamiento de exportaciones que les ofrecen dos tipos de ventajas de localización: costos más baratos en términos de mano de obra, energía u otros factores o insumos requeridos y cercanía a un centro de consumo importante, que reduzca los fletes para acceder a él y aumente por esa vía la competitividad. Cuando las empresas localizadas en la zona de procesamiento de exportaciones gozan de preferencias arancelarias para penetrar en el gran mercado de destino -como es el caso

del régimen de maquila concedido a México por los Estados Unidos-, obviamente las ventajas de localización se acrecientan enormemente para las empresas que allí se instalan. Sin embargo, resulta claro que el objetivo de esas empresas no es el de integrarse sistémicamente al tejido productivo del país anfitrión, puesto que prefieren esta situación excepcional de extraterritorialidad. Sólo tratan de aprovechar ventajas muy específicas de localización, examinadas en el marco de estrategias dirigidas a maximizar la rentabilidad dentro de sus propias cadenas de valor agregado.

En América Latina y el Caribe la importancia de las ZPE se manifiesta a nivel hemisférico en el interior del ALCAN, al que ya pertenece México, o en el seno de los regímenes preferenciales de comercio que Estados Unidos ha establecido con países de Centroamérica y el Caribe. Estos arreglos comerciales preferenciales merecen dos comentarios. Primero, implican un significativo componente de comercio administrado previamente negociado con las empresas transnacionales, y orientado a promover el intercambio intraindustrial; y segundo, plantean algunos interrogantes respecto de los beneficios de los acuerdos para las empresas locales participantes. Ambas observaciones pueden ilustrarse con el funcionamiento de las actividades de maquila en la industria automotriz mexicana.

Desde fines de 1989, las autoridades mexicanas eliminaron todas las restricciones a la importación para la industria de autopartes, pero para que los fabricantes de automóviles puedan importar vehículos terminados deben exportar vehículos o componentes por un valor equivalente. Como se ve, esta disposición favorece de manera frontal y directa el crecimiento del comercio intraindustrial y, en esta rama, especialmente del comercio intrafirma. En 1991 se permitió que las empresas armadoras importaran vehículos nuevos siempre y cuando demostraran un excedente en su comercio internacional, introduciendo así un mecanismo difícilmente compatible con las cláusulas de la Ronda Uruguay respecto de las inversiones ligadas al comercio. Además, la posición de las empresas transnacionales se fortaleció al permitirse la participación de 100% de capital extranjero en las empresas de autopartes.

Hasta aquí algunas muestras del carácter "administrado" de los convenios automotores entre México y Estados Unidos. Sin embargo, gracias a estas regulaciones directas, considerando las industrias de autopartes y automovilísticas como un solo sector, su índice de comercio intraindustrial se torna extremadamente elevado. Con la firma del ALCAN, no se ha producido la liberalización de este sector, sino que se ha prorrogado la vigencia de estos acuerdos por aproximadamente una década.

Las empresas mexicanas de autopartes involucradas en esta operatoria manifiestan algunas inquietudes. En primer lugar ven obstaculizada la búsqueda de nuevos mercados de exportación, pues los acuerdos celebrados las obligan a exportar por intermedio del socio transnacional proveedor de la tecnología. En segundo lugar el ALCAN, a medida que entre plenamente en vigencia, crea la posibilidad de que los propietarios de la tecnología prefieran producir en Estados Unidos -debido por ejemplo a presiones sindicales internas u otras causas- y exportar directamente a México, liquidando las empresas mexicanas autopartistas totalmente dependientes de aquella tecnología. En tercer lugar, temen la competencia de las propias transnacionales estadounidenses:

General Motors posee 26 plantas maquiladoras en México y prevé abrir otras más (Máttar y Schatan, 1993, página 111 y ss.).

En el caso de los restantes países de la ALADI, es decir de los países de América del Sur, la existencia de zonas de procesamiento de exportaciones podría ejercer un efecto contraproducente para el avance de los esquemas subregionales de integración. Aun admitiendo que los productos provenientes de las ZPE sean considerados como externos al MERCOSUR, o el Grupo Andino, su cercanía geográfica a los mismos aumenta la competitividad, por reducción de costos de transporte, de las empresas allí localizadas que "exportan" al interior de dichas áreas. El objetivo fundamental de esquemas como el MERCOSUR o el Grupo Andino debe ser compatibilizar y armonizar sus regímenes respecto de la inversión extranjera, para que las empresas se localicen e involucren en el interior de los mercados ampliados. Así, los países anfitriones pueden aprovechar plenamente todas las externalidades que derivan de esta instalación, lo que se frustra parcialmente cuando las empresas optan por instalar sus plantas en el "borde" de ellos para acrecentar la competitividad comercial de esas exportaciones hacia mercados que gracias a los procesos integradores aumentan su tamaño y dinamismo.

Para que este recurso a la instalación de ZPE no constituya una tentación demasiado fuerte para los países industrialmente más subdesarrollados de ciertos esquemas subregionales, deben crearse condiciones y medidas de apoyo por parte de los más desarrollados para que puedan participar de un desarrollo industrial integrado basado en el comercio intraindustrial (Paes Saboia, 1993). Este apoyo podría manifestarse en la cooperación en materia de infraestructuras o parques industriales, que posibilitaran la creación de ciertas ventajas de localización, junto con acuerdos sectoriales de complementación económica que les brindaran apoyo en el campo de la capacitación técnica, la asistencia financiera, etc.

b) Regímenes especiales. La industria automotriz en Argentina

Por oposición a las experiencias analizadas anteriormente, que presentan una proyección hemisférica, en el cono sur de América las empresas transnacionales están contribuyendo de manera decisiva a la expansión del comercio intrarregional. Ya se comentó en el capítulo segundo, el proceso de reorganización productiva orientada al mercado de la ALADI que muchas de estas subsidiarias, de antigua instalación en América Latina, han estado practicando.

Dentro del MERCOSUR, entre las actividades con fuerte participación de las empresas transnacionales, las automotrices de Argentina y Brasil están sujetas también a un acuerdo automotor, establecido a través del Protocolo 21. Antes de examinarlo conviene hacer referencia al régimen automotor vigente en Argentina, directamente ligado a dicho acuerdo.

A partir de 1991 y con vigencia hasta 1994, se estableció en Argentina un régimen automotor que rige para las empresas transnacionales, algunas de ellas asociadas a capitales nacionales, que operan en dicho sector. Se establecen entre otras normas: i) proporciones de contenido importado para los productos elaborados en el país; ii) obligaciones de intercambio compensado con programas anuales o plurianuales; iii) fijación de contenidos mínimos

obligatorios de productos del sector autopartista independiente en las exportaciones anuales de las empresas terminales. Estas normas guardan correspondencia con otras del Protocolo sobre la Industria Automotriz entre Brasil y Argentina (Protocolo 21), en que el comercio bilateral se regula sobre la base de programas integrados por empresas, estableciendo cupos de intercambio para vehículos y autopartes y exceptuando a este comercio del pago de aranceles. El objetivo es lograr el equilibrio del comercio recíproco y la complementación productiva, es decir, la expansión del comercio intraindustrial dentro del sector.

Al igual que en la relación México-Estados Unidos, las normas anteriores tampoco parecen guardar compatibilidad con los acuerdos recientes de la Ronda Uruguay del GATT sobre medidas de inversión relacionadas con el comercio. Dichas normas prescriben el trato nacional del inversionista extranjero y la eliminación general de toda restricción cuantitativa en el ámbito comercial en materias tales como obligaciones de exportar una cuota de lo producido o usar insumos nacionales.

En relación con el régimen automotor puede leerse en un documento reciente (Chudnovsky, López y Porta, 1994) que examina la industria automotriz desde el punto de vista de la economía argentina que "el desempeño exportador de la industria automotriz es consecuencia del esquema regulatorio sectorial en vigencia desde 1991. Para las terminales, el estímulo para seguir produciendo pasa por mantener su posición de liderazgo en el mercado argentino. En efecto, hay consenso en señalar que, de haberse liberalizado totalmente las importaciones del sector, la producción local de vehículos terminados habría prácticamente desaparecido (o hubiera subsistido como actividad de armaduría). En esas circunstancias, es probable que buena parte del mercado que hoy abastecen las terminales aquí instaladas fuera absorbida por otros productores, especialmente de origen asiático".

"Si bien se trata de empresas con redes globales de comercio, que podrían abastecer el mercado argentino con automóviles provenientes de otras filiales fabricados a costos inferiores, los mayores costos de la producción local son más que compensados por una cuota de mercado superior al que tendrían en un escenario de abastecimiento basado en importaciones. Esta evaluación se refuerza al considerar que dos de las terminales son controladas por socios argentinos, impedidos obviamente de abastecer el mercado local desde otras localizaciones".

"De hecho, el régimen sectorial no sólo logró la permanencia de las terminales ya instaladas, sino que además estimuló el retorno de una terminal estadounidense que se había retirado a fines de los años setenta y generó interés en algunas automotrices japonesas que han anunciado planes de radicación".

Y en relación con el impacto de la existencia del MERCOSUR respecto de este régimen, el mismo documento señala: "Es importante remarcar que el MERCOSUR es funcional para esta industria en la Argentina solo en tanto subsista un régimen especial de intercambio administrado; en otras palabras no es el programa general de desgravaciones arancelarias para el comercio intrazona el factor clave, sino el esquema sectorial que regula el intercambio entre Argentina y Brasil"(Chudnovsky, López, y Porta, 1994, pp. 37-39).

Se trata entonces de lograr un equilibrio razonable entre el respeto a las normas más recientes de la Ronda Uruguay respecto de las inversiones ligadas al comercio y los mecanismos de política industrial que han resultado decisivos en el impulso del comercio intrasubregional. Evidentemente, la idea no es mantener un proteccionismo recalcitrante a la vieja usanza, sino evitar un aperturismo prematuro que impida una retomada de la competitividad por parte de las empresas instaladas y resulte letal para ramas industriales tan importantes como la de nuestro ejemplo. Las empresas transnacionales automotrices localizadas en el MERCOSUR están profundamente involucradas en el tejido productivo que las acoge y generan eslabonamientos importantes en materia de insumos y empleos. También contribuyen de manera decisiva a promover el tipo de comercio intraindustrial que más promueve la integración productiva de largo plazo. El gran desafío consiste en crear las condiciones de localización que amplíen la presencia de esas empresas y permitan la transferencia creciente de actividades de diseño, investigación y desarrollo.

4. Las políticas promocionales preferentemente orientadas a las empresas nacionales

En el caso anterior las subsidiarias de las grandes empresas transnacionales aportan sus ventajas competitivas específicas a cambio de las ventajas de localización que les ofrecen los gobiernos anfitriones. En el caso de las empresas de propiedad nacional, cabe una acción política orientada a generar ventajas de localización, por un lado, y ventajas competitivas específicas, por el otro. En un trabajo reciente (Katz, 1994) se pone de relieve que las políticas macroeconómicas de estabilización, ajuste y apertura ejercen un impacto diferente y en ocasiones contradictorio a nivel de ramas productivas específicas. La promoción de una competitividad sustentable aconseja entonces una cuota de política industrial.

La creación de ventajas competitivas tanto específicas como de localización para las empresas latinoamericanas es un vasto campo de políticas que ha sido sistemáticamente examinado en varios documentos de la CEPAL, destinados a formular la estrategia de transformación productiva con equidad y publicados en lo que va de la década de 1990. Sin embargo, no es el objeto de este trabajo reiterar o resumir las medidas orientadas a promover la competitividad sistémica y sustentable que fueron formuladas y propuestas en aquellos documentos. En esta sección solamente exploraremos algunas medidas o acciones tendientes a promover la integración productiva de empresas latinoamericanas, que deberían ser totalmente compatibles y convergentes con las estrategias más amplias anteriormente señaladas. Un principio orientador de estas medidas podría ser promover el desarrollo de oportunidades de comercio intraindustrial, entendida esta expresión en sentido amplio.

Nótese que las economías de escala y especialización que derivan de la integración productiva pueden ser promovidas tanto por la expansión del comercio intraindustrial en el mercado regional como por la penetración conjunta del mercado extrarregional. En este segundo caso, las ofertas de las empresas pertenecientes a diferentes países latinoamericanos miembros de un acuerdo de integración no serán competitivas sino complementarias entre sí. Esto posibilita la apertura de representaciones comerciales conjuntas, el lanzamiento de campañas publicitarias

concertadas u otras formas de cooperación en la conquista de mercados extrarregionales. Desde este punto de vista, la complementariedad productiva entre países de un mismo esquema de integración orientada a promover el comercio intraindustrial es también la modalidad más acorde con los principios y objetivos del regionalismo abierto.

En el caso de las empresas nacionales, las que más participan en el mercado internacional, dentro del campo manufacturero, son las orientadas hacia los recursos naturales. Un estudio reciente (López y Porta, 1994) ha examinado acuerdos sectoriales en tres ramas productoras de bienes intermedios (acero, papel y petroquímica) en el seno del MERCOSUR. Hasta ahora, según los autores del estudio, estos acuerdos han evidenciado un carácter fundamentalmente defensivo orientado a ordenar los flujos de comercio y protegerse de prácticas desleales.

Aun así, a este nivel estrictamente comercial, los acuerdos sectoriales pueden promover el comercio intraindustrial y por esa vía contribuir a la integración productiva intrarregional. Por ejemplo, en los rubros mencionados anteriormente, las empresas de cada país pueden especializarse en ciertos nichos (aceros, papeles o productos petroquímicos de cierto tipo, modelo o calidad) y convertirse en adquirentes, importadores o incluso representantes comerciales de esos mismos productos, en otras calidades o tipos de las que ellas mismas están elaborando.

Es evidente, sin embargo, que estos acuerdos, mencionados aquí a título de ejemplo, pueden lograr una cierta complementación y diversificación en el plano comercial, pero su dinamismo de largo plazo reposa en una complementación y diversificación paralelas en la actividad productiva misma. Esta complementación no se concibe aquí como gestionada burocráticamente desde organismos gubernamentales de fomento, sino más bien negociada directamente por los empresarios involucrados. A las autoridades gubernamentales les caben sin embargo importantes funciones de promoción técnica y financiera, induciendo la creación de dichos foros empresariales y generando mecanismos de persuasión respecto de las ventajas de la cooperación en materia de ciencia y tecnología, capacitación, investigación y desarrollo, etc.

En los hechos, la negociación de los acuerdos sectoriales ha sido difícil y demuestra que a nivel de estas empresas mayores, integrantes de los grandes grupos económicos, las posibilidades de comercio intraindustrial o comercio intrarrama son más difíciles en manufacturas asociadas a la explotación de recursos naturales. Aun así, una de las vías promisorias para superar los obstáculos que derivan de los intereses competitivos en pugna parece ser encontrar -cuando sea técnicamente posible- nichos de especialización intrarrama que permitan la promoción del comercio intraindustrial. Sin embargo, también aquí se están produciendo procesos de diferenciación creciente. Tal es el caso de los aceros especiales y, con ciertas fases de mayor agregación de valor, el de la pulpa y papel o las petroquímicas.

Los principales mercados de estas grandes empresas de capital nacional son extrarregionales, según surge de los datos recabados en los capítulos I y II de este trabajo. Aunque las empresas -o grupos nacionales- compiten recíprocamente en el abastecimiento de estos mercados externos, existe un campo de cooperación posible en el ámbito de la investigación con el objeto de conocer anticipadamente las orientaciones tecnológicas de las actividades industriales

de los centros que insumen esos productos para su manufacturación posterior, o de los gustos de los consumidores de los países desarrollados que consumen las manufacturas derivadas de los recursos naturales. Desde luego, otro tanto se aplica para las empresas latinoamericanas que operan en el campo de los productos primarios orientados hacia los mercados de los países desarrollados.

Un punto importante para promover estas y otras actividades es la creación de asociaciones latinoamericanas de productores, organizadas con criterios actualizados respecto de las funciones que estas entidades empresariales deben desempeñar. Como se señala en un estudio reciente: "gran parte de las organizaciones empresariales industriales en la región se constituyeron en un período en el que su función básica fue garantizar para sus afiliados niveles altos de protección y buen acceso a los decisores de políticas y encargados de los contratos públicos. Su eficiencia en las labores de cabildeo era el criterio fundamental medir el éxito de los representantes empresariales frente a sus representados. En un nuevo contexto competitivo caracterizado por apertura comercial y mayor competencia, tales funciones han perdido cierta importancia, eliminando, en algunos casos, la misma razón de ser de algunas organizaciones." (CEPAL, 1994c, p. 173).

En un contexto de integración latinoamericana, se fortalecen ciertas funciones alternativas de estas asociaciones entre las que podría incluirse "el intercambio de experiencias de modernización entre líderes empresariales" (CEPAL, 1994c).

Cabe entonces esforzarse por reorientar las asociaciones preexistentes y crear otras nuevas, en las que se refuercen las funciones orientadas a cooperar al logro de ventajas competitivas sustentables. Algunas de estas asociaciones de dimensión regional existen desde hace décadas. Sólo a título de ejemplo, cabe citar la Confederación Industrial de la Celulosa y del Papel Latinoamericana (CICEPLA), que congrega a las industrias argentinas, brasileñas, chilenas, colombianas, ecuatorianas, mexicanas, peruanas, uruguayas y venezolanas. En la reunión de Iguazú celebrada en agosto de 1991, los miembros del MERCOSUR que pertenecen a la Confederación se plantearon el problema que deriva del desnivel en la capacidad de producción de papel y celulosa, por lo que se resaltó la necesidad de asegurar una práctica de crecimiento sustentable a todos los segmentos nacionales para que el proceso de integración no se transforme en un juego en que unos ganan y otros pierden (Revista MERCOSUL, N° 27, São Paulo, 1994). Como se ve, el tema quedó planteado en la correcta dimensión productiva y tecnológica, sin la cual el proceso de integración y complementación sectorial carecería de sustentabilidad.

Desde luego, el tema de la integración productiva de las empresas latinoamericanas de mayor escala es de una enorme vastedad e importancia. Las pocas observaciones incluidas en esta sección apuntan solamente a la necesidad de reconocer el nuevo papel protagónico que le cabe a los grupos empresariales y plantear investigaciones específicas sobre el actual estado de situación en esta temática de los acuerdos sectoriales en el ámbito de los mercados regionales.

Otro campo empresarial en que, la integración latinoamericana plantea nuevos desafíos es el de la pequeña y mediana empresa (pyme). Dentro del MERCOSUR, una estimación de las

pyme de Argentina, Brasil y Uruguay registra 65.000 establecimientos industriales, que emplean a 2.670.000 trabajadores y generan una producción industrial cercana a los 47.000 millones de dólares. Este cálculo excluye a las microempresas y a las firmas muy pequeñas.

Como se señala en un reciente informe interno de la CEPAL, "El avance en el proceso de integración está posibilitando, en las pyme, la apertura de nuevos mercados; la búsqueda de esquemas de especialización productiva; la pérdida de subcontrataciones cautivas en mercados cerrados; la competencia con productos de nuevo origen; la necesidad de cumplimiento de nuevas normas técnicas, sanitarias, de seguridad y de calidad; la oportunidad del abastecimiento de insumos importados modificando sus prácticas de aprovisionamiento; la definición de nuevas estrategias económicas; la búsqueda incipiente de socios externos y de nuevas modalidades de cooperación empresarial y requerimientos de nuevas demandas de apoyo público." (CEPAL, 1994d).

Las limitaciones de información han restringido la elaboración de estudios diagnósticos sobre los impactos del proceso de integración en la competitividad sustentable de estas empresas. Actualmente la CEPAL está encarando un proyecto de investigación titulado "Observatorio Pyme-MERCOSUR, tratando de aprovechar lineamientos metodológicos preexistentes en una investigación europea sobre el mismo tema, denominada "Observatorio Europeo de pyme". La importancia de este tipo de investigaciones sería difícil de exagerar dado el decisivo peso de estas empresas en la generación del empleo global de nuestras economías.

Las primeras reflexiones sintéticas (Gatto y Ferraro, 1994) que surgen de trabajos de campo ya iniciados en Argentina y Brasil se basaron en una muestra no representativa de 72 pyme industriales que habían efectuado o intentado alguna forma de cooperación empresarial. De éstas, el 70% correspondía a las ramas metalmeccánicas, lo que constituye un dato importante en términos de sus proyecciones en materia de comercio intraindustrial. Como se señala en el informe citado: "... las características de este sector -que permite una fragmentación del proceso productivo en diferentes etapas, subproductos, o subprocesos- explican, en parte, su predominancia en la gestación de acuerdos empresariales".

En otra sección de este informe preliminar se da cuenta de que, en el caso argentino, la mitad de los acuerdos se inscriben en el marco de protocolos u otras regulaciones derivadas de los compromisos integradores que involucran a ambos países. Las mismas han dado lugar, además, a la frecuente participación de bancos, consultoras u otras entidades privadas. En Brasil se ha observado una situación similar aunque en menores proporciones. Se consigna asimismo que, recientemente, algunos bancos privados han comenzado a apoyar el desarrollo de acuerdos de cooperación binacional, pues las empresas los consideran una garantía del reembolso de los créditos involucrados en las operaciones de comercio exterior.

También aquí, como en el caso de las grandes empresas latinoamericanas, estas breves observaciones apuntan a la necesidad de continuar estos estudios de base para fundamentar recomendaciones de política no sólo para las pyme sino también para las microempresas.

En especial, respecto de las empresas más pequeñas, cabe mencionar, como un ejemplo de políticas viables en este campo, la suscripción de dos acuerdos de cooperación entre entidades bancarias de Brasil y Argentina, en el marco de las actividades del MERCOSUR. El primero fue suscrito entre el Banco do Estado do Río de Janeiro y el Banco de la Ciudad de Buenos Aires, el 7 de agosto de 1993. El segundo fue suscrito entre el mismo banco de Brasil y el Banco Municipal de la Ciudad de La Plata. En ambos casos, las características de los acuerdos suscritos son similares. Se constituye un programa conjunto de financiamiento denominado Iniciativa Bilateral de Negocios, orientado a facilitar recursos a las microempresas y las pequeñas empresas localizadas en los estados o provincias a los que corresponden las entidades bancarias involucradas. Estos recursos podrán utilizarse para proyectos destinados a la promoción y generación de negocios, la formación de recursos humanos, el desarrollo tecnológico, las operaciones de comercio exterior entre ambos países y las inversiones en empresas conjuntas.

Dentro del mismo marco, se instituye paralelamente un programa de prestación recíproca de servicios bancarios a estas empresas, que incluirá la cobranza de efectos comerciales vinculados al comercio entre los dos países, la confirmación de garantías y cartas de crédito, el intercambio de informaciones financieras, la uniformación de comisiones y otros gastos imprevistos sobre esos servicios y la utilización de cartas bancarias de garantía para los clientes de las partes celebrantes. Los proyectos de estos clientes que se realicen en común pueden ser objeto de convenios específicos, en los marcos permitidos por la legislación nacional de cada país.

En resumen, existe un vasto campo de acción para otorgar competitividad específica a las empresas latinoamericanas que deben desenvolverse en el escenario de los mercados ampliados que deriva del avance de los procesos de globalización e integración. Es aquí donde, de manera más acentuada, resulta aconsejable reorientar el énfasis de las políticas: desde el ámbito restrictivamente comercial hacia uno más amplio, que incluya los acuerdos de cooperación productiva, y desde el ámbito macroeconómico hacia el meso y microeconómico, donde caben acciones más focalizadas y selectivas.

BIBLIOGRAFIA

- ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) (1994), Acuerdos bilaterales y multilaterales sobre inversión (ALADI/SEC/di 581), Montevideo, julio.
- Altimir, O. (1994), "Las reformas de políticas públicas y las TPE", Informe del grupo organizador del "brainstorming" sobre las perspectivas del pensamiento de la CEPAL, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- América economía (1993/94), edición especial.
- Argentina, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos (1992), Iniciativas inter e intraempresariales argentino-brasileñas en el marco del MERCOSUR, Buenos Aires, Secretaría de Programación Económica.
- _____ (1993), Argentina, un país para invertir y crecer, Buenos Aires.
- Bielschowsky, Ricardo (1993), "Adjusting for survival: domestic and foreign manufacturing firms in Brazil in the early 1990s", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Unidad Conjunta CEPAL/UNCTAD de Empresas Transnacionales, agosto, inédito.
- Bisang, R., M. Fuchs y B. Kosacoff (1992), "Internacionalización y desarrollo industrial: inversiones externas directas de empresas industriales argentinas", serie Documento de trabajo, N° 43 (LC/BUE/L.125), Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires.
- Buitelaar, Rudolf (1993), "Dynamic gains from intraregional trade in Latin America", serie Documento de trabajo, N° 18, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio.
- Calderón, Alvaro (1993a), "Inversión extranjera directa e integración regional: la experiencia reciente de América Latina y el Caribe", serie Industrialización y desarrollo tecnológico, N° 14 (LC/G.1778), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- _____ (1993b), "Tendencias recientes de la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe: elementos de políticas y resultados", documento presentado al seminario "Inversión extranjera directa en el tercer mundo", Madrid, 10 y 11 de junio.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1965), Contribución a la política de integración económica de América Latina (E/CN.12/728), Santiago de Chile.

- _____ (1992a), "Inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe, 1970-1990. Panorama regional", vol. 1 (DSC/1), documento presentado al Simposio de Alto Nivel sobre la contribución de las empresas transnacionales al crecimiento y desarrollo de América Latina y el Caribe, Santiago de Chile, 19 al 21 de octubre.
- _____ (1992b), Los nuevos proyectos de integración en América Latina y el Caribe y la dinámica de la inversión (LC/R.1145), Santiago de Chile, mayo.
- _____ (1993a), Directorio sobre inversión extranjera en América Latina y el Caribe: marco legal e información estadística (LC/R.1325), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1993b), América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), vol. 1, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, N° 19 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.93.II.G.10.
- _____ (1993c), Organización industrial, competitividad internacional y política pública en la década de los años noventa (LC/R.1329), Santiago de Chile, diciembre.
- _____ (1993d), Transnational corporations and the manufacturing sector in Brazil (LC/R.1261), Santiago de Chile.
- _____ (1994a), El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe. La integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad (LC/G.1801/Rev.1-P), Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.94.II.G.3.
- _____ (1994b), La nueva integración regional en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (LC/R.1403), Santiago de Chile, julio.
- _____ (1994c), América Latina y el Caribe: políticas para mejorar la inserción en la economía mundial (LC/G.1800(SES.25/3)), Santiago de Chile, abril.
- _____ (1994d), "Proyecto Observatorio PYMES-MERCOSUR", Buenos Aires, Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, mayo, inédito.
- Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores (1993), Inserción de Chile en la economía mundial. Tendencias recientes, Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (PROCHILE), Santiago de Chile, noviembre.
- Chudnovsky, D., A. López y F. Porta (1994), La nueva inversión extranjera directa en la Argentina. Privatizaciones, mercado interno e integración regional, serie Documento de trabajo, N° 15, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), mayo.

- Costa, Ligia (1993), "Estratégias de integração entre empresas no âmbito do MERCOSUL: o exemplo das joint-ventures", Boletim de integração latino-americana, N° 10, Secretaría General de Relaciones Exteriores, Brasilia, julio-septiembre.
- DNP (Departamento Nacional de Planeación) (1994a), Inversión extranjera en Colombia, 1970-1993, Santa Fe de Bogotá, abril.
- _____ (1994b), Estatuto de inversiones internacionales, Santa Fe de Bogotá, marzo.
- Dunning, John (1993), "Trade, location of economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach", The Theory of Transnational Corporations, vol. 1, Londres, Routledge.
- Figueroa, I. y A. Saavedra (1994), Inversiones de Chile en el exterior, Santiago de Chile, Ministerio de Relaciones Exteriores, marzo.
- Fuentes, A. y H. Jaramillo (1993), El comercio intraindustrial para la especialización de América Latina, serie Documentos CLADEI-FESCOL, N°4, Santa Fe de Bogotá, Corporación Latinoamericana de Economía Internacional (CLADEI).
- Garriga, M. y P. Sanguinetti (1994), ¿Es el MERCOSUR un bloque natural?, Buenos Aires, Centro de Economía Internacional, Ministerio de Relaciones Exteriores.
- Gatto, F. y C. A. Ferraro (1994), "Cooperación empresarial en el MERCOSUR. Primeros elementos que surgen de un trabajo de campo en Argentina y Brasil", Buenos Aires, Proyecto INTAL/CEPAL sobre acuerdos empresariales en el MERCOSUR, mayo.
- Goldín, P. y R. Rozenberg (1993), "Comercio bilateral Argentina-Brasil: proyecciones para 1993", Buenos Aires, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto/Proyecto PNUD ARG/92/025, "Integración de la Argentina en el MERCOSUR y su inserción en el comercio internacional".
- Hofman, André (1992), "Capital accumulation in Latin America: a six-country comparison for 1950-1989", Review of Income and Wealth, vol. 38, N° 4, diciembre.
- INTAL/CEPAL (Instituto para la Integración de América Latina/Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994a), Cooperación empresarial entre PYMEs brasileñas y argentinas. Trabajo de campo sobre Brasil, Proyecto sobre acuerdos empresariales en el MERCOSUR, abril.
- _____ (1994b), Cooperación empresarial entre PYMEs argentinas y firmas brasileñas. Trabajo de campo sobre Brasil, Proyecto sobre acuerdos empresariales en el MERCOSUR, marzo.

- Katz, Jorge (1994), "Impacto de la política macroeconómica sobre la estructura y comportamiento del sector manufacturero argentino", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Kosacoff, B. y G. Bezchinsky (1993), De la sustitución de importaciones a la globalización. Las empresas transnacionales en la industria argentina (LC/BUE/L.134), Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, mayo.
- Krugman, P. y M. Obstfeld (1994), Economía internacional, Madrid, McGraw-Hill.
- Kuwayama, Mikio (1992), "New forms of investment (NFI) in Latin American-United States trade relations", serie Documento de trabajo, N° 7, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- López, A. y F. Porta (1994), Acero, papel y petroquímicos en el MERCOSUR: reestructuración industrial e instrumentos de política, Buenos Aires, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), enero.
- Lucangeli, Jorge (1992), Integración comercial, intercambio intraindustrial y creación y desvío de comercio. Versión preliminar, Buenos Aires, Proyecto de Integración Económica de la Subsecretaría de Estudios Económicos de la Secretaría de Programación Económica.
- _____ (1993), "La presencia del comercio intraindustrial en el intercambio entre la Argentina y Brasil", Boletín informativo Techint, N° 275, Buenos Aires, julio-septiembre.
- Máttar, J. y C. Schatan (1993), "El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos", Comercio exterior, vol. 43, N° 2, México, D.F., febrero.
- MERCOSUR (Mercado Común del Sur) (1993), "Reglamento relativo a la defensa contra las importaciones que sean objeto de dumping o de subsidios provenientes de países no miembros del MERCOSUR", Boletim de integração latino-americana, N° 10, Secretaría General de Relaciones Exteriores, Brasilia, julio-septiembre.
- Mortimore, Michael (1994), "La inversión extranjera directa, el cambio técnico y competitividad internacional de los países en desarrollo", Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), inédito.
- Mortimore, M. y T. Huss (1991), Informe sobre la modernización industrial en México (LC/L.613/Rev.1), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Naciones Unidas (1991), World Investment Report, 1991. The Triad in Foreign Direct Investment (ST/CTC/118), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.91.II.A.12.

_____ (1992a), "Informe sobre la inversión en el mundo, 1992", Santiago de Chile, traducción de la CEPAL del original inglés World Investment Report, 1992 (ST/CTC/130), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.19.

_____ (1992b), Formulation and Implementation of Foreign Investment Policies (ST/CTC/SER.B/10), Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.92.II.A.21.

_____ (1994), The New Regionalism, Helsinki, Instituto Mundial de Investigaciones de Economía del Desarrollo (WIDER).

Paes Saboia, E. (1993), "As zonas francas e o MERCOSUL", Boletim de integração latino-americana, N° 9, Brasília, Secretaría General de Relaciones Exteriores, abril/junio.

Porter, Michael (1991), La ventaja competitiva de las naciones, Buenos Aires, Javier Vergara Editor.

UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1993), World Investment Report, 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production (ST/CTC/156), Programa sobre Empresas Transnacionales, Nueva York. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: E.93.II.A.14.

Ventura-Dias, Vivianne (1993), A internacionalização das empresas brasileiras (LC/BRS/R.38), Brasília, Oficina de la CEPAL en Brasilia.

ANEXO ESTADISTICO

Cuadro 1

INGRESO DE INVERSIONES EXTRANJERAS DIRECTAS A LAS REGIONES EN DESARROLLO,
 POR REGIÓN, 1981-1985, 1986-1990 Y 1991-1992
 (En miles de millones de dólares y porcentajes)

Región y economía receptoras	Promedios anuales (miles de dólares)				Porcentaje del total de entrada				Tasa anual de crecimiento (Porcentajes)			
	1981 1986		1991 1992 ^a		1981 1986		1991 1992		1981 1986		1991 1992	
	1985	1990	1991	1992	1985	1990	1991	1992	1985	1990	1991	1992
Todos los países	50	155	149	126	100	100	100	100	-1	22	-27	-15
Países en desarrollo	14	26	39	40	26	17	26	32	-4	14	24	3
Africa	2	3	3	2	3	2	2	2	12	6	21	-33
Asia oriental, meridional y sudoriental	5	13	20	21	10	9	13	17	-3	21	8	5
América Latina y el Caribe	6	9	15	16	12	6	10	13	-10	9	53	7
Oceanía	0.1	0.2	0.1	0.5	0.3	0.1	0.1	0.4	-2	27	-57	400
Medio Oriente	0.4	0.4	0.8	0.8	1	0.3	0.5	0.6	7	27	61	0
Países menos adelantados ^a	0.2	0.1	0.2	-	0.3	0.1	0.1	-	-0.4	1	12	-
Los diez países receptores más grandes	9 ^c	17 ^d	25 ^e	26 ^e	18 ^b	11 ^c	16 ^d	21 ^e	-9 ^b	18 ^c	44 ^d	4

Fuente: UNCTAD (Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo), World Investment Report, 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production (ST/CT/156), Programa sobre Empresas Transnacionales, Nueva York, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: E.93.II.A.14.

a/ Estimado.

b/ Malta y Yugoslavia.

c/ Argentina, Brasil, China, Colombia, Egipto, Hong-Kong, Malasia, México, Nigeria y Singapur.

d/ Argentina, Brasil, China, Egipto, Hong-Kong, México, Nigeria, Singapur, provincia china de Taiwán y Tailandia.

e/ Argentina, Brasil, China, Indonesia, Malasia, México, República de Corea, provincia china de Taiwán, Tailandia y Venezuela.

Cuadro 2
DISTRIBUCION DEL FLUJO DE LA INVERSION EXTRANJERA DIRECTA
POR LUGARES DE ORIGEN

PAIS	AÑO	EN MILES DE DOLARES CORRIENTES					EN PORCENTAJE DEL TOTAL DE LA IED				
		PAISES DESARRO.	PAISES EN DESARRO.	AMERICA L. Y CAR.	ALADI	TOTAL	PAISES DESARR	P. EN DESARR	A. LAT. y el CAR.	ALADI	TOTAL
ARGENTINA	1989	202 603	101 461	98 999	38 187	304 064	66.6	33.4	32.6	12.6	100
	1985	139 912	12 303	12 303	---	152 216	91.9	8.1	8.1	0.0	100
	1980	749 821	(7 996)	(8 022)	(9 863)	741 825	101.1	(1.1)	(1.1)	(1.3)	100
	1978	378 181	44 177	43 655	17 260	422 358	89.5	10.5	10.3	4.1	100
BOLIVIA	1990	63 724	37 133	31 891	9 211	100 857	63.2	36.8	31.6	9.1	100
	1985	2 212	1 652	1 652	28	3 863	57.3	42.8	42.8	0.7	100
	1980	44 046	5 929	5 929	730	49 976	88.1	11.9	11.9	1.5	100
BRASIL	1991	986 858	89 998	84 780	2 871	1 076 856	91.6	8.4	7.9	0.3	100
	1989	1 433 347	(97 098)	(13 122)	8 996	1 336 289	107.3	(7.3)	(1.0)	0.7	100
	1985	1 334 470	(298 786)	(332 259)	(6 372)	1 035 684	128.8	(28.8)	(32.1)	(0.6)	100
	1980	1 436 561	425 059	136 205	14 662	1 861 620	77.2	22.8	7.3	0.8	100
CHILE	1992	890 376	95 719	73 713	42 259	986 095	90.3	9.7	7.5	4.3	100
	1990	1 136 010	185 735	130 305	8 868	1 321 745	85.9	14.1	9.9	0.7	100
	1985	135 566	29 925	22 374	7 302	165 491	81.9	18.1	13.5	4.4	100
	1980	249 765	36 981	36 806	15 662	286 765	87.1	12.9	12.8	5.5	100
COLOMBIA	1992	156 748	58 652	58 652	4 073	215 400	72.8	27.2	27.2	1.9	100
	1990	180 039	50 227	50 113	6 697	230 284	78.2	21.8	21.8	2.9	100
	1985	488 167	1 360	1 360	3 657	489 527	99.7	0.3	0.3	0.7	100
	1908	90 515	13 088	13 088	17 060	103 604	87.4	12.6	12.6	16.5	100
ECUADOR	1990	31 600	13 600	13 600	2 300	45 200	69.9	30.1	30.1	5.1	100
	1985	33 300	15 700	15 700	700	49 000	68.0	32.0	32.0	1.4	100
	1980	43 000	20 600	20 600	3 400	63 600	67.6	32.4	30.3	5.0	100
MEXICO	1992	2 767 500	830 100	0	0	3 599 600	76.9	23.1	0.0	0.0	100
	1990	3 371 300	351 100	0	0	3 722 400	90.6	9.4	0.0	0.0	100
	1985	1 747 200	(18 200)	0	0	1 729 000	101.1	(1.1)	0.0	0.0	100
	1980	1 859 687	(237 086)	(4 293)	(4 293)	1 622 601	114.6	(14.6)	(0.3)	(0.3)	100
PARAGUAY	1992	66 780	50 296	50 296	50 295	117 075	57.0	43.0	43.0	43.0	100
	1990	28 431	10 968	10 968	10 968	39 399	72.2	27.8	15.4	15.4	100
	1984	605	270	45	45	875	69.1	30.9	5.1	5.1	100
	1980	15 622	14 167	6 202	6 202	29 789	52.4	47.6	20.8	20.8	100
PERU	1992	(4 979)	165 279	46 905	20 106	161 990	(3.1)	102.0	29.0	12.4	100
	1990	29 394	16 463	16 337	5 509	46 784	62.8	35.2	34.9	11.8	100
	1985	14 849	(316)	(316)	793	16 487	90.1	(1.9)	(1.9)	4.8	100
	1980	47 580	17 854	17 688	3 141	65 492	72.7	27.3	27.0	4.8	100
URUGUAY	1989	96 588	9 699	10 733	12 833	106 287	90.9	9.1	10.1	12.1	100
	1988	4 545	907	3 235	4 001	5 452	83.4	16.6	59.3	73.4	100
	1987	9 842	18 023	15 509	10 120	27 505	35.8	65.5	56.4	36.8	100
VENEZUEL	1991	128 289	102 871	94 393	615	231 160	55.5	44.5	40.8	0.3	100
	1989	489 468	80 978	53 357	(1 524)	570 445	85.8	14.2	9.4	(0.3)	100
	1985	101 990	(3 030)	(2 747)	(3 458)	98 994	103.0	(3.1)	(2.8)	(3.5)	100
	1980	70 321	9 854	9 655	3 048	80 175	87.7	12.3	12.0	3.8	100

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

Cuadro 3

DISTRIBUCION DEL FLUJO DE LA INVERSION NACIONAL DIRECTA EN EL EXTRANJERO (PORCENTAJES)					
PAIS	AÑOS	TOTAL (miles de dólares corrientes)	PAISES DESARROLLADOS	A.LATINA y el CARIBE	ALADI
BRASIL	1992 (a)	16 522	92.71	3.63	7.44
	1991	1 616 895	12.48	87.52	0.16
	1990	446 390	62.19	37.81	0.36
	1985	135 010	94.76	5.24	2.84
	1993	44 160	52.60	47.40	4.07
COLOMBIA	1992	73 944	79.01	20.99	8.58
	1991	19 875	83.54	56.12	36.53
	1990	10 415	156.36	(56.36)	(6.96)
	1985	6 450	1.95	(19.16)	(145.47)
	1990	10 180	(7.33)	107.33	41.81
PERU	1990	1 049	0.00	100.00	100.00
	1985	256	0.00	100.00	100.00
	1980	1 892	0.00	100.00	100.00
DISTRIBUCION DEL STOCK DE LA INVERSION NACIONAL DIRECTA EN EL EXTRANJERO (PORCENTAJES)					
PAIS	AÑOS	TOTAL (miles de dólares corrientes)	PAISES DESARROLLADOS	A.LATINA y el CARIBE	ALADI
BRASIL	1992 (a)	4 139 343	38.68	60.18	6.86
	1991	4 122 821	38.46	60.41	6.85
	1990	2 505 926	55.23	42.91	11.17
	1985	1 361 791	59.33	37.25	19.57
	1983	1 220 263	57.99	38.19	21.63
CHILE	1992	712 968	6.21	90.84	63.13
COLOMBIA	1992	496 255	35.07	63.72	14.24
	1991	422 311	27.38	71.20	15.15
	1990	402 436	24.61	71.95	14.17
	1985	301 129	15.83	81.66	20.70
	1980	136 489	21.98	77.84	21.38
PERU	1990	63 386	20.05	74.01	49.73
	1985	37 733	33.14	56.87	16.72
	1980	2 559	0.00	100.00	100.00

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de información oficial.

(a): Cifras hasta el primer semestre del año.

Cuadro 4
DISTRIBUCION GEOGRAFICA DEL STOCK DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA EN PAISES DE LA ALADI
(En porcentajes)

Pais	AÑO	PAISES DESARROLLADOS					PAISES EN DESARROLL		A.LAT.y el CARIBE	
		Total Desarrollados (% del total)	Norteamérica	Europa OCC.	Japón	Otros paises Desarr.	Total en Desarr. (% del total) (a)	A.L.y el Car. (% del stock de los P. en Desarrollo)	A.Latina y el Caribe (% del total)	ALADI (% del total)
ARGENTINA	1989	94.0	47.9	51.0	1.3	0.0	5.9	93.6	5.5	2.0
	1985	95.5	47.8	51.2	0.9	0.1	4.4	91.7	4.0	1.6
	1980	95.4	44.0	55.3	0.7	0.0	4.5	98.4	4.4	1.8
BOLIVIA	1990	82.6	87.3	12.4	0.2	0.0	17.3	95.8	16.6	6.5
	1985	86.8	86.3	13.4	0.3	0.0	13.1	99.2	13.0	6.3
	1980	84.9	83.6	16.1	0.3	0.0	15.1	99.1	15.0	7.3
BRASIL	1992	91.9	39.4	48.8	10.2	0.5	8.1	74.6	5.0	0.5
	1985	88.6	40.9	48.5	10.5	0.1	11.4	68.8	7.8	0.4
	1980	90.0	35.9	52.5	11.0	0.7	10.0	71.2	7.1	0.5
CHILE	1992	90.1	51.1	30.3	4.8	13.8	9.8	74.6	7.3	2.4
	1985	87.8	57.3	37.8	2.8	2.1	12.1	87.5	10.6	5.3
	1980	88.4	68.0	27.5	4.0	0.6	11.3	95.4	10.8	4.2
COLOMBIA	1992	89.1	77.3	20.5	2.1	0.1	10.9	99.5	10.8	3.6
	1985	90.3	74.0	24.0	1.9	0.1	9.7	99.4	9.6	4.1
	1980	83.0	70.0	28.6	1.3	0.1	17.0	99.6	16.9	7.2
ECUADOR	1992	73.9	70.8	27.4	1.9	0.0	26.1	98.1	25.6	---
	1985	74.6	72.6	25.7	1.7	0.0	25.4	98.8	25.1	---
	1980	72.2	75.2	22.8	2.0	0.0	27.8	97.1	27.0	---
MEXICO	1992	91.5	63.2	24.0	4.7	---	8.5	---	0.0	---
	1985	98.8	69.7	24.1	5.6	---	1.2	---	0.0	---
	1980	99.5	70.9	23.2	5.9	---	0.5	---	0.0	---
PARAGUAY	1988	63.0	22.4	74.2	3.5	0.0	37.0	80.7	29.9	31.4
	1984	54.8	31.5	65.3	3.2	0.0	45.2	87.4	39.5	35.3
PERU	1992	67.4	65.4	30.4	4.2	0.0	31.1	74.3	23.1	5.9
	1985	81.7	65.8	28.9	5.3	0.0	17.1	99.9	17.1	4.1
	1980	84.3	69.8	26.1	4.1	0.0	15.5	99.9	15.5	2.9
URUGUAY	1989	73.8	26.7	70.2	1.5	1.6	26.2	93.2	24.4	19.1
	1986	71.3	25.6	70.8	1.8	1.8	28.7	90.2	25.9	11.7
	1978	92.9	75.2	24.8	0.0	0.0	7.0	100.0	7.0	7.0
VENEZUEL	1991	85.7	60.6	33.6	5.8	0.0	14.3	84.5	12.1	0.3
	1985	85.7	68.3	28.3	3.4	0.1	14.3	98.1	14.0	3.4
	1980	82.6	78.2	21.0	0.7	0.1	17.4	96.3	16.8	4.3

Fuente: A. Calderón, "Inversión extranjera directa e integración regional: la experiencia reciente de América Latina y el Caribe", serie Industrialización y desarrollo tecnológico, No.14 (LC/G.1778), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 1993.

(a): El lugar de origen es el país de donde proviene la inversión directa, realizada por una casa matriz, subsidiaria o empresa asociada. Por lo tanto, si una inversión directa es realizada por una filial localizada en un país diferente a la localización de la casa matriz, el país registrado es el del origen de la filial. En América Latina esto es muy común para aquellas inversiones que tienen por origen "paraísos fiscales" como Antillas Neerlandesas, Bermudas, Islas Bahamas y Panamá.

Cuadro 5
BRASIL: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
(En miles de dólares)

	AÑO 1985					AÑO 1991				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA
TOTAL	25 593 893	2 225 771	6 224 253	6 950 542	25 664 484	31 620 443	4 937 674	8 920 111	6 362 550	38 580 246
PRIMARIO	3 823 552	180 221	1 556 073	368 003	973 570	6 393 494	350 481	2 547 032	825 774	1 179 214
SECUNDARIO	21 767 613	2 044 738	4 668 054	6 582 005	19 181 905	24 884 117	4 584 501	6 372 974	5 536 014	26 156 188
TERCIARIO	2 728	812	126	534	5 509 009	342 832	2 692	105	762	11 244 844
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	21 767 613	2 044 738	4 668 054	6 582 005	19 181 905	24 884 117	4 584 501	6 372 974	5 536 014	26 156 188
31 Aliment.,Beb..	7 658 017	159 322	2 609 064	1 841 249	1 647 020	4 739 683	260 519	2 066 938	590 575	2 108 217
32 Textil, Cueros..	2 065 371	120 223	368 476	1 171 926	620 105	2 718 723	258 852	752 896	1 147 489	822 384
33 Maderas y sus..	281 013	13 596	109 682	103 804	----	429 667	21 921	181 539	126 066	----
34 Papeles y sus..	601 670	79 474	152 972	129 482	549 737	1 338 997	199 898	483 019	219 471	873 097
35 Prod.Quím. y..	3 810 575	494 358	442 301	1 165 086	5 349 159	2 917 983	930 554	562 032	655 558	7 917 676
36 Min. NO Metal	174 238	52 915	15 803	62 562	434 414	306 952	110 845	48 563	62 759	638 446
37 Metales Básicos	2 685 812	202 151	331 011	664 916	1 933 848	5 722 237	609 695	990 033	780 032	3 107 914
38 Met.,Maq.,y Eq.	4 443 163	912 032	631 256	1 426 208	7 875 580	6 494 159	2 165 684	1 231 562	1 885 804	9 847 772
39 Otras industr.	47 754	10 667	7 489	16 772	772 036	215 716	26 533	56 392	68 260	810 682

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 6
BRASIL: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
(En porcentajes)

	PORC. DEL TOTAL (1985)					PORC. DEL TOTAL (1991)					VARIACION PORCENTUAL 1985-1991				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECT
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	23.55	121.84	43.31	(8.46)	50.33
PRIMARIO	14.9	8.1	25.0	5.3	3.8	20.2	7.1	28.6	13.0	3.1	67.2	94.5	63.7	124.4	21.1
SECUNDARIO	85.1	91.9	75.0	94.7	74.7	78.7	92.8	71.4	87.0	67.8	14.3	124.2	36.5	(15.9)	36.4
TERCIARIO	0.0	0.0	0.0	0.0	21.5	1.1	0.1	0.0	0.0	29.1	12 467.2	231.5	(16.7)	42.7	104.1
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100					
31 Aliment.,Beb..	35.2	7.8	55.9	28.0	8.6	19.0	5.7	32.4	10.7	8.1	(38.1)	63.5	(20.8)	(67.9)	28.0
32 Textil, Cueros..	9.5	5.9	7.9	17.8	3.2	10.9	5.6	11.8	20.7	3.1	31.6	115.3	104.3	(2.1)	32.6
33 Maderas y sus..	1.3	0.7	2.3	1.6	0.0	1.7	0.5	2.8	2.3	0.0	52.9	61.2	65.5	21.4	----
34 Papeles y sus..	2.8	3.9	3.3	2.0	2.9	5.4	4.4	7.6	4.0	3.3	122.5	151.5	215.8	69.5	58.8
35 Prod.Quím. y..	17.5	24.2	9.5	17.7	27.9	11.7	20.3	8.8	11.8	30.3	(23.4)	88.2	27.1	(43.7)	48.0
36 Min. NO Metal	0.8	2.6	0.3	1.0	2.3	1.2	2.4	0.8	1.1	2.4	76.2	109.5	207.3	0.3	47.0
37 Metales Básicos	12.3	9.9	7.1	10.1	10.1	23.0	13.3	15.5	14.1	11.9	113.1	201.6	199.1	17.3	60.7
38 Met.,Maq.,y Eq.	20.4	44.6	13.5	21.7	41.1	26.1	47.2	19.3	34.1	37.6	46.2	137.5	95.1	32.2	25.0
39 Otras Industr.	0.2	0.5	0.2	0.3	4.0	0.9	0.6	0.9	1.2	3.1	351.7	148.7	653.0	307.0	5.0

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU), Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 7
 ARGENTINA: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
 (En miles de dólares)

	AÑO 1985					AÑO 1989				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA
TOTAL	8 394 681	1 485 118	1 753 668	1 027 585	6 562 862	9 565 182	2 387 848	2 277 646	1 185 378	6 942 245
PRIMARIO	3 370 586	510 621	635 252	70 878	944 141	2 138 994	557 581	505 758	135 839	973 333
SECUNDARIO	5 023 182	973 993	1 118 400	956 525	4 015 617	7 422 899	1 828 651	1 771 471	1 048 990	4 190 606
TERCIARIO	913	504	16	182	1 603 103	3 289	1 616	417	549	1 778 306
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	5 023 182	973 993	1 118 400	956 525	4 015 617	7 422 899	1 828 651	1 771 471	1 048 990	4 190 606
31 Aliment.,Beb..	2 389 050	258 362	751 903	278 681	481 342	3 411 512	468 237	1 169 676	285 091	550 269
32 Textil, Cueros..	547 933	77 672	136 752	102 752	163 330	772 558	130 564	176 023	244 771	200 146
33 Maderas y sus..	2 115	984	14	674	----	16 161	3 887	4 703	4 596	----
34 Papeles y sus..	55 048	32 584	9 597	6 755	32 202	161 938	86 014	34 265	18 063	32 472
35 Prod.Quím. y..	986 844	318 371	176 910	398 222	1 194 729	1 092 141	456 701	224 936	225 940	1 200 385
36 Min. NO Metal	15 757	8 728	73	1 520	167 211	75 855	42 816	4 354	12 455	176 396
37 Metales Básicos	468 510	87 353	3 874	92 121	286 068	1 171 167	207 010	107 437	179 278	288 653
38 Met.,Maq.,y Eq.	556 166	189 327	39 230	75 149	1 350 847	711 115	427 508	48 933	75 882	1 366 353
39 Otras industr.	1 759	612	47	651	339 889	10 452	5 914	1 144	2 914	375 931

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 10
COLOMBIA: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
(En porcentajes)

	PORC. DEL TOTAL (1985)					PORC. DEL TOTAL (1991)					VARIACION PORCENTUAL 1985-1991				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECT
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	107.9	294.1	43.8	142.9	71.1
PRIMARIO	64.6	20.8	82.1	57.3	33.5	57.4	25.5	75.1	63.9	42.9	84.6	383.0	31.5	171.0	119.0
SECUNDARIO	35.4	79.2	17.9	42.7	50.5	41.8	73.7	24.4	35.5	43.3	145.8	266.7	96.6	101.6	46.5
TERCIARIO	0.0	0.0	0.0	0.0	15.8	0.8	0.8	0.4	0.7	13.7	57 386.0	100 022.2	147 800.0	21 198.8	48.6
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100					
31 Aliment.,Beb..	13.4	8.1	11.6	16.0	14.1	10.4	14.2	16.4	7.2	14.0	91.3	543.1	177.7	(9.6)	46.3
32 Textil, Cueros..	14.4	20.5	10.8	17.7	4.4	33.4	17.2	30.2	38.9	3.9	469.6	208.9	450.5	343.0	30.3
33 Maderas y sus..	1.4	4.0	0.1	1.3	0.0	0.8	1.3	0.1	1.0	0.0	32.5	23.4	164.9	53.9	---
34 Papeles y sus..	5.9	12.7	4.0	5.2	10.7	5.7	8.7	1.7	7.4	11.3	138.1	150.3	(17.6)	186.9	55.3
35 Prod.Quilm. y..	48.3	33.5	48.2	50.3	43.8	23.4	33.8	7.4	28.4	38.3	19.3	269.2	(70.0)	13.8	27.9
36 Min. NO Metal	3.0	3.2	0.0	4.0	5.7	4.1	6.0	0.2	4.5	5.4	234.8	603.6	29 600.0	124.4	39.1
37 Metales Básicos	5.6	0.3	24.8	2.9	1.5	6.4	2.5	30.7	2.7	1.0	183.7	3 470.0	143.1	86.7	(1.6)
38 Met.,Maq.,y Eq.	5.6	16.3	0.4	2.1	18.4	8.8	14.1	12.3	4.8	24.8	287.4	218.1	6 495.8	355.1	97.2
39 Otras Industr.	2.4	1.5	0.1	0.5	1.4	6.9	2.1	1.0	5.1	1.3	606.5	413.7	1 436.0	2 119.3	35.0

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 11
 VENEZUELA: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
 (En miles de dólares)

	AÑO 1985					AÑO 1991				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECTA
TOTAL	16 022 714	714 643	2 844 510	7 231 072	1 547 508	14 776 575	1 152 789	1 475 817	7 796 949	4 095 813
PRIMARIO	7 885 097	370 776	1 561 058	3 094 762	38 884	7 877 411	349 936	937 604	4 831 567	188 629
SECUNDARIO	8 137 586	343 864	1 283 452	4 136 296	1 140 452	6 898 478	802 845	538 060	2 964 933	3 237 635
TERCIARIO	31	3	----	14	303 159	686	8	153	449	641 068
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	8 137 586	343 864	1 283 452	4 136 296	1 140 452	6 898 478	802 845	538 060	2 964 933	3 237 635
31 Allment.,Beb..	91 309	10 444	1 899	38 095	272 565	180 398	25 444	9 430	23 534	561 889
32 Textil, Cueros..	9 262	119	1 741	6 002	20 787	64 913	9 481	17 899	21 260	42 889
33 Maderas y sus..	2 553	----	----	580	----	5 121	523	402	1 178	----
34 Papeles y sus..	58 054	3 461	37	33 883	39 089	57 052	5 186	22 519	12 972	158 341
35 Prod.Quilm. y..	5 773 080	229 343	1 027 633	3 397 489	321 340	4 949 852	438 068	245 850	2 492 425	746 960
36 Mln. NO Metal	186 192	107	100	141 735	61 971	115 112	10 958	2 301	49 627	210 766
37 Metales Básicos	1 855 538	76 508	247 301	437 060	90 943	1 269 320	243 417	232 396	254 799	313 473
38 Met.,Maq.,y Eq.	159 985	23 474	4 741	80 592	320 736	247 701	67 323	7 057	104 453	1 196 049
39 Otras Industr.	1 613	408	----	860	13 021	9 009	2 445	206	4 685	7 328

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 14
CHILE: EXPORTACIONES Y STOCK DE IED POR SECTORES Y RAMAS MANUFACTURERAS
(En porcentajes)

	PORC. DEL TOTAL (1985)					PORC. DEL TOTAL (1990)					VARIACION PORCENTUAL 1985-1990				
	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. IRECT	EXPO. TOT.	EXPO. ALADI	EXPO. CEE.	EXPO. EE.UU.	INVER. DIRECT
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	138.2	92.2	138.8	88.0	166.6
PRIMARIO	29.8	23.3	18.1	35.8	44.4	27.7	32.5	14.0	37.5	55.5	121.7	167.5	84.1	96.9	233.4
SECUNDARIO	70.2	76.5	81.9	64.2	24.6	70.9	66.8	86.0	62.5	14.9	140.8	67.9	150.9	82.8	61.8
TERCIARIO	0.0	0.2	0.0	0.0	29.2	1.3	0.7	0.0	0.1	29.5	9 000.6	507.0	6 214.3	6 181.3	170.0
SECUNDARIO (Divisiones) (1)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0					
31 Aliment.,Beb..	18.1	9.3	17.0	15.3	26.6	13.7	17.6	8.9	12.0	25.1	82.2	216.9	32.2	43.2	35.6
32 Textil, Cueros..	0.4	0.2	0.2	0.4	1.5	1.9	4.0	0.6	6.4	1.8	1 169.3	3 064.2	631.7	2 668.0	79.6
33 Maderas y sus..	2.6	4.0	0.5	2.7	0.0	3.8	0.9	2.4	4.6	0.0	248.4	(60.8)	1 125.6	214.5	---
34 Papeles y sus..	8.7	23.6	5.2	2.2	8.4	7.3	21.4	6.8	1.1	12.1	101.3	52.4	227.0	(8.7)	106.2
35 Prod.Quím. y..	5.6	10.5	3.0	4.0	34.8	6.0	22.2	3.7	8.6	30.2	159.2	255.7	210.8	292.9	24.5
36 Min. NO Metal	0.1	0.2	0.0	0.2	11.5	0.4	0.5	0.0	1.7	9.3	1 343.7	387.2	4 307.7	1 692.4	15.7
37 Metales Básicos	63.0	47.8	73.9	73.3	1.5	64.7	25.3	77.0	59.9	1.2	147.3	(11.2)	161.7	49.3	17.5
38 Met.,Maq.,y Eq.	1.5	4.4	0.3	1.8	14.5	2.1	7.4	0.5	5.1	15.4	220.6	185.4	325.5	419.4	51.8
39 Otras Industr.	0.0	0.0	0.0	0.0	1.3	0.2	0.6	0.1	0.5	4.8	5 312.5	9 015.6	1 574.3	7 354.7	436.0

Fuente: Para exportaciones: CEPAL, América Latina: comercio exterior según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU). Exportaciones, serie Cuadernos estadísticos de la CEPAL, No.19, vol. 1 (LC/G.1754-P), Santiago de Chile, 1993. Publicación de las Naciones Unidas, No. de venta: S.93.II.G.10; para inversión extranjera directa: CEPAL, sobre la base de información oficial.

(1): Divisiones CIIU Rev.2.

Cuadro 15

INTERCAMBIO COMERCIAL ARGENTINO-BRASILEÑO
(Coeficiente de comercio intraindustrial por secciones CUCI)

Sección CUCI	1984	1986	1988	1990
0 Productos alimenticios	20.6	12.2	12.3	3.2
1 Bebidas y tabaco	64.3	79.2	53.6	51.8
2 Materiales crudos no comestibles	5.2	22.1	31.4	23.0
3 Combustibles y lubricantes	68.4	0.8	0.0	74.9
4 Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal	0.0	0.1	1.1	5.0
5 Productos químicos y conexos	18.2	31.7	32.4	67.0
6 Artículos manufacturados clasificados según material	6.0	8.2	13.6	34.4
7 Maquinaria y equipo de transporte	30.9	52.9	45.0	63.2
8 Artículos manufacturados diversos	55.8	63.8	51.4	37.6
Total	18.0	23.4	26.2	31.7
Total manufacturas	22.2	35.1	32.2	54.5

Cuadro 16

INTERCAMBIO COMERCIAL ARGENTINO-BRASILEÑO, 1990
PRINCIPALES GRUPOS CUCI
(en miles de dólares)

Grupos CUCI	Comercio total	%	INTRA	CONTRA
511 Hidrocarburos n.e.p.	33.358	1.6	29.048	87.1
512 Alcoholes, fenoles y derivados	34.467	1.7	23.502	68.2
513 Acidos carbox. y sus derivados	19.275	0.9	11.028	57.2
514 Compuestos de func. nitrogenadas	21.097	1.0	15.914	75.4
515 Compuestos orgánicos-minerales	20.681	1.0	18.508	89.5
522 Elementos químicos inorgánicos	37.054	1.8	14.442	39.0
523 Otros prod. químicos inorgánicos	18.119	0.9	7.956	43.9
531 Materiales tintór. orgánic. y sintéticos	5.669	0.3	3.046	53.7
582 Productos de condensación	11.212	0.5	8.792	78.4
583 Productos de polimerización	39.930	1.9	36.378	91.1
591 Desinfect., insectic. y fungicidas	19.464	0.9	15.364	78.9
598 Productos químicos diversos n.e.p.	15.080	0.7	13.478	89.4
625 Neumáticos	19.375	0.9	17.396	89.8
641 Papel y cartón	32.159	1.6	27.508	85.5
652 Tejidos de algodón	5.677	0.3	1.812	31.9
674 Planos universales y chapas	19.720	1.0	13.302	67.5
684 Aluminio	9.597	0.5	8.678	90.4
695 Herramientas de uso manual	12.317	0.6	4.176	33.9
713 Motores combustión interna	37.638	1.8	29.346	78.0
723 Maquin. y equipo p/ingeniería civil	10.222	0.5	7.292	71.3
728 Otras maquin. y equipos especiales	9.296	0.5	4.396	47.3
741 Equip. de calefac. y refrigeración n.e.p.	7.075	0.3	6.950	98.2
742 Bombas para líquidos	11.444	0.6	8.684	75.9
743 Bombas y compresores	16.553	0.8	16.066	97.1
745 Otras máquinas y herramientas	16.774	0.8	12.292	73.3
749 Partes y accesorios no eléctricos	16.120	0.8	11.762	73.0
752 Equipos de computación	10.961	0.5	8.624	78.7
772 Ap. electr. p/circuitos eléctricos	5.161	0.3	2.516	48.8
775 Aparatos de uso doméstico	5.849	0.3	4.984	85.2
778 Máquin. y aparat. eléctricos n.e.p.	14.467	0.7	11.468	79.3
784 Autopartes	96.297	4.7	90.286	93.8
882 Mat. fotográf. y cinematográfico	16.952	0.8	6.472	38.2
Subtotal	646.060	31.5	491.466	75.7

Cuadro 17
 INTERCAMBIO COMERCIAL ARGENTINO-BRASILEÑO
 (Porcentaje respecto del total)

	1984	1988	1991
1. Productos alimenticios	23.1	19.1	28.2
2. Bebidas y tabaco	0.0	0.1	0.8
3. Materiales crudos no comestibles	10.5	9.0	7.0
4. Combustibles y lubricantes	2.8	3.0	1.3
5. Aceites, grasas y ceras	5.4	2.4	1.5
6. Productos químicos	18.7	21.5	11.7
7. Artículos manufacturados clasificados s/material	21.8	20.4	21.1
8. Maquinaria y equipo	15.1	22.0	25.8
9. Manufacturas diversas	2.3	2.5	3.0
TOTAL	100.0	100.0	100.0
TOTAL miles de dólares	1,329.893	1,578.707	2,973.734

Fuente: P. Goldín y R. Rozenberg, "Comercio bilateral Argentina-Brasil: proyecciones para 1993", Buenos Aires, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Proyecto PNUD ARG/92/025 "Integración de la Argentina en el MERCOSUR y su inserción en el comercio internacional", 1993.

Cuadro 18

COLOMBIA: COMERCIO EXTERIOR CON VENEZUELA
 4 DIG. SOLO GRAN DIVISION 3: INDUSTRIA MANUFACTURERA, CIU REV2
 (Miles de dólares (Exp. FOB, Imp. CIF))

Agrup.	1978			1981			1985			1988		
	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A
31	50907	427	1.7	52975	119	0.4	5194	77	2.9	1006	1941	65.3
32	51886	108	0.4	93706	465	1.0	38231	80	0.4	52447	838	3.1
33	7826	0	0.0	11504	0	0.0	8727	0	0.0	2988	0	0.0
34	7086	323	8.7	18556	887	9.1	12792	401	6.1	15773	581	7.1
35	16409	14735	94.6	29405	66875	61.1	24039	64818	54.1	76915	93366	90.3
36	18517	57	0.6	31324	122	0.8	3132	148	9.0	2566	241	17.2
37	2199	11634	31.8	389	44711	1.7	420	22872	3.6	359	54275	1.3
38	43395	3800	16.1	73188	17128	37.9	19332	8804	62.06	21094	18761	94.2
39	4600	7	0.3	8261	92	2.2	1590	23	2.9	3512	10	0.6
Total manufacturas	202825	31091	26.6	319308	130399	58.0	113457	97223	92.3	179657	170013	97.2

Fuente: A. Fuentes y H. Jaramillo, El comercio intraindustrial para la especialización de América Latina, serie Documentos CLADEI-FESCOL, No.4, Santa Fe de Bogotá, Corporación Latinoamericana de Economía Internacional (CLADEI), 1993.

Cuadro 19

COLOMBIA: COMERCIO EXTERIOR CON MEXICO
 4 DIG. SOLO GRAN DIVISION 3: INDUSTRIA MANUFACTURERA, CIU REV2
 (Miles de dólares (Exp. FOB, Imp. CIF))

Agrup.	1978			1981			1985			1988		
	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A	Valor X	Valor M	A
31	0	395	0.0	0	606	0.0	0	792	0.0	0	573	0.0
32	25	721	6.7	467	477	98.9	272	337	89.3	274	4493	11.5
33	0	8	0.0	35	0	0.0	1	0	0.0	5	0.0	0.0
34	979	4927	33.2	4418	6541	80.6	972	1905	67.6	5209	53.48	98.7
35	1197	16000	13.9	1978	31754	11.7	963	130012	1.5	11592	160990	13.4
36	13	704	3.6	5700	1495	41.6	10	161	11.7	1	542	0.4
37	0	5907	0.0	0	6369	0.0	0	7643	0.0	0	16176	0.0
38	1877	10486	30.4	4042	17033	38.4	1083	6302	29.03	832	15171	10.4
39	4	1021	0.8	86	958	16.5	0	414	0.0	67	2349	5.5
Total manufacturas	4095	40169	18.5	16726	65.233	40.8	3301	147566	4.4	17980	205642	16.1

Fuente: A. Fuentes y H. Jaramillo, *El comercio intraindustrial para la especialización de América Latina*, serie Documentos CLADEI-FESCOL, No.4, Santa Fe de Bogotá, Corporación Latinoamericana de Economía Internacional (CLADEI), 1993.

Cuadro 20
DINAMICA EMPRESARIA EN EL MERCOSUR
ASOCIACIONES, FUSIONES Y ADQUISICIONES EN 1991 Y 1992

Concepto	Totales	Automotriz	Bienes de consumo	Bienes intermedios	Bienes de capital	Construcción	Servicios
Total General	99	25	19	16	12	3	24
1 De Impacto Comercial	32	10	12	6	4	0	0
1.1 Bidireccionales	8	3	2	2	1	0	0
1.1.1 Entre firmas nacionales	7	2	2	2	1	0	0
1.1.2 Con participación empresas transnacionales	1	1	0	0	0	0	0
1.2 Unidireccionales hacia Brasil	9	4	3	2	0	0	0
1.2.1 Entre firmas nacionales	6	2	2	2	0	0	0
1.2.2 Con participación empresas transnacionales	3	2	1	0	0	0	0
1.3 Unidireccionales hacia Argentina	15	3	7	2	3	0	0
1.3.1 Entre firmas nacionales	12	2	6	2	2	0	0
1.3.2 Con participación empresas transnacionales	3	1	1	0	1	0	0
2. De Impacto Productivo	43	15	7	10	8	3	0
2.1 Bidireccionales	26	8	5	5	5	3	0
2.1.1 Entre firmas nacionales	11	1	3	4	0	3	0
2.1.2 Con participación empresas transnacionales	15	7	2	1	5	0	0
2.2 Unidireccionales hacia Brasil	5	2	0	1	2	0	0
2.2.1 Entre firmas nacionales	5	2	0	1	2	0	0
2.3 Unidireccionales hacia Argentina	12	5	2	4	1	0	0
2.3.1 Entre firmas nacionales	5	2	1	2	0	0	0
2.3.2 Con participación empresas transnacionales	7	3	1	2	1	0	0
3. Servicios	24	0	0	0	0	0	24
3.1 Bidireccionales	16	0	0	0	0	0	16
3.2 Unidireccionales hacia Brasil	3	0	0	0	0	0	3
3.3 Unidireccionales hacia Argentina	5	0	0	0	0	0	5

Fuente: Argentina, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos, *Argentina, un país para invertir y crecer*, Buenos Aires, 1993.



ERNESTO OTTONE
SECRETARIO DE LA COMISION, AI
SECRETARIA DE LA COMISION
CEPAL

06900:DDT

CLI